



АННПОО «Уральский медицинский колледж»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

Специальность 31.02.04 Медицинская оптика

Челябинск

Рабочая программа производственной практики ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) среднего профессионального образования по специальности 31.02.04 Медицинская оптика , утвержденного приказом Министерства просвещения РФ от 21 июля 2022 г. № 588 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 31.02.04 Медицинская оптика.

Организация-разработчик:

Автономная некоммерческая негосударственная профессиональная образовательная организация «Уральский медицинский колледж» (АННПО «Уральский медицинский колледж») для специальности 31.02.04 Медицинская оптика .

Содержание

1. Паспорт рабочей программы производственной практики	4
2. Результаты освоения программы производственной практики	6
3. Содержание программы производственной практики	7
4. Условия реализации программы производственной практики	9
5. Контроль и оценка результатов производственной практики	9
6. Вопросы к дифференцированному зачету	12
7. Приложение документы по практике	13

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы производственной практики

Рабочая программа производственной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 31.02.04 Медицинская оптика в части освоения вида профессиональной деятельности (ВПД): Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения, и соответствующих общих компетенций (ОК) и профессиональных компетенций (ПК):

ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 9. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

ПК 2.1. Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.

ПК 2.2. Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов.

ПК 2.3. Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе.

ПК 2.4. Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности.

ПК 2.5. Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики.

ПК 2.6. Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения.

ПК 2.7. Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения.

ПК 2.8. Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.

Рабочая программа производственной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании.

1.2. Цели и задачи производственной практики: освоение вида профессиональной деятельности: Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения, формирование общих и профессиональных компетенций, приобретение опыта практической работы в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт:

– участия в маркетинговой деятельности организации;

– проведения консультаций по вопросам современной оптической моды и правил пользования средствами коррекции зрения и контактными линзами;

уметь:

- Проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной
 - Собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним
 - Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга
 - Психологически настраиваться на работу с покупателями
 - Устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт
 - Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя
 - Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя
 - Обеспечивать учет, дезинфекцию и контроль сроков годности пробных мягких контактных линз многократного использования и диагностических контактных линз
 - Составлять акты на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков
 - Пользоваться компьютерными программами для учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговой точке
 - Формировать отчет на основании первичных учетных документов
 - Пользоваться программным обеспечением для оформления заказа покупателю
 - Оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств
- Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним по номенклатуре в порядке, удобном для проведения инвентаризации

1.3 Количество часов на освоение программы производственной практики и формы контроля

Производственная практика проводится в соответствии с утвержденным учебным планом и графиком учебного процесса.

Всего часов в рамках освоения ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения – 36 часов, в том числе по

МДК 02.01. Маркетинг оптического салона

МДК 02.02. Коммуникации с потребителями средств коррекции зрения

МДК 02.03. Современный рынок средств коррекции зрения

По окончании производственной практики проводится дифференцированный зачет.

Итоговая оценка складывается из оценки за практику, ведение дневника и оценки за дифференцированный зачет.

1.4. Тематический план производственной практики

Коды ОК, ПК	Наименование разделов (МДК), тем разделов профессионального модуля	Количество часов по ПП	Форма оценки
ОК 1, 2, 9 ПК 2.1 - 2.8	МДК 02.01. Маркетинг оптического салона	36	Диф. зачёт
ОК 1, 2, 9 ПК 2.1 - 2.8	МДК 02.02. Коммуникации с потребителями средств коррекции зрения		
ОК 1, 2, 9 ПК 2.1 - 2.8	МДК 02.03. Современный рынок средств коррекции зрения		
	Итого часов		

1.5. Формы и место проведения производственной практики

Производственная практика проводится в форме практической деятельности обучающихся под руководством и контролем общего и непосредственного руководителей медицинских организаций на базах практической подготовки АННПОО «Уральский медицинский колледж», закрепленных договорами. На обучающихся, проходящих практику на базах практической подготовки, распространяются правила охраны труда и правила внутреннего трудового распорядка, действующие в соответствующей МО.

1.6. Отчетная документация обучающегося по результатам производственной практики

К отчетным документам по прохождению практики, на основании которых, в том числе будет осуществляться оценка её результатов, относятся:

- аттестационный лист;
- дневник по практике;
- характеристика;
- текстовый отчет о прохождении практики.

Шаблоны документов представлены в приложении.

Отчет является основным документом, характеризующим результат прохождения практики, отражающим уровень освоения компетенций. Отчет составляется по мере выполнения индивидуального задания.

Таблицы, схемы, фотографии, копии документов (нормативных правовых актов, отчетов и др.), изученных и использованных обучающимся, рекомендуется выносить в приложение к дневнику практики.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы производственной практики является формирование у обучающихся общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта при овладении видом профессиональной деятельности: Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения.

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1.	Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.

ПК 2.2.	Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов.
ПК 2.3.	Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе.
ПК 2.4.	Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности.
ПК 2.5.	Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики.
ПК 2.6.	Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения.
ПК 2.7.	Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения.
ПК 2.8.	Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Виды работ	Содержание учебных занятий	Количество часов
Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.	<ul style="list-style-type: none"> – Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи – Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале – Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале 	4
Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов.	<ul style="list-style-type: none"> – Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз – Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами – Консультирование покупателя о правилах пользования очками – Встреча и выявление потребностей покупателя – Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя – Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз) 	4
Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе.	<ul style="list-style-type: none"> – Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки) – Встреча и выявление потребностей покупателя – Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз) – Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним – Формирование миссии оптического салона на основании 4 признаков: целевой группы, основных запросов клиентов, отличия от конкурентов, выбранной ниши. – Определение количества покупателей и их покупательской способности на основании геомаркетинговых 	6

	<p>данных.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Определение потребности клиента целевой группы данного оптического салона. – Оформление тематической витрины оптического салона. – Составление буклетов и флаеров для прямой интернет-рассылки с приглашением в оптический салон. – Составление резюме и портфолио с целью интервьюирования кандидатов на определённую должность. – Составление алгоритма самопрезентации – Создание имиджа оптического салона – Формирование конкурентоспособного предложения на оптическом рынке с учетом информации о конкурентах в торговой области оптического салона. 	
Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> – Составление алгоритма презентации товара покупателям – Этапы, работа с возражениями – Урегулирование конфликтных ситуаций в коллективе и с покупателями – Определение внешних проявлений психологических типов покупателей в приемном зале оптического салона. Выявление потребностей покупателей. – Отработать возражение клиента (дорого, я подумаю; у вас долго выполняется заказ; не знаю, еще не решила) – Завершение акта продажи – Особенности выдачи заказа – Разрешение конфликтных ситуаций в приемном зале оптического салона. 	4
Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики.	<ul style="list-style-type: none"> – Составить бизнес-план для оптического салона и/или мастерской по ремонту и изготовлению средств коррекции зрения – Составить логистическую цепь работы склада – Определение необходимого количества оправ коллекции X в организации и на складе, удовлетворяющего спрос потребителя. 	4
Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения.	<ul style="list-style-type: none"> – Изучение и соблюдение постановлений СанПин по санитарно-эпидемиологическим требованиям к организациям, осуществляющим медицинскую деятельность – Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале 	2
Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения.	<ul style="list-style-type: none"> – Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним – Документальное оформление купли-продажи очков – Оформление бланка-заказа на индивидуальное изготовление очков – Передача заказа на очки для изготовления – Оформление товарно-денежного отчета для салона оптики – Прием и хранение первичных учетных документов (накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним) 	4
Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и	<ul style="list-style-type: none"> – Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним – Подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним 	6

аксессуаров к ним.	– Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на склад	
	Дифференцированный зачет	2
	Итого по ПП ПМ 03	36

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

4.1 Производственная практика проводится в медицинских организациях (МО) на основе договоров, заключаемых между колледжем и МО. Организацию и руководство практикой осуществляют руководители от колледжа, а также общие и непосредственные руководители от МО.

4.2. Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой.

Производственная практика по ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения обеспечивается педагогическими кадрами – преподавателями профессионального модуля, и/или специалистами медицинских организаций, работающими в структурных подразделениях на базах практики, имеющими средне-специальное образование по специальности 31.02.04 Медицинская оптика.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Форма промежуточной аттестация по практике – дифференцированный зачет.

При выставлении оценки принимается во внимание:

- характеристика руководителя практики от профильной организации;
- деятельность обучающегося в период практики (степень полноты выполнения индивидуального задания на практику, овладение компетенциями);
- содержание и качество оформления отчета.

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только приобретение практического опыта и умений, но также и сформированность общих и профессиональных компетенций

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 2.1. Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.	– Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале	Наблюдение и оценка демонстрируемых профессиональных навыков в ходе прохождения практики. Проверка дневника практики. Оценка на дифференцированном зачете.
ПК 2.2. Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов.	– Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале	
	– Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз	
	– Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами	
	– Консультирование покупателя о	

<p>ПК 2.3. Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе.</p>	<p>правилах пользования очками</p> <ul style="list-style-type: none"> – Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя – Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз) – Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки) 	
<p>ПК 2.4. Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Встреча и выявление потребностей покупателя 	
<p>ПК 2.5. Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним – Формирование миссии оптического салона на основании 4 признаков: целевой группы, основных запросов клиентов, отличия от конкурентов, выбранной ниши. 	
<p>ПК 2.6. Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Определение количества покупателей и их покупательской способности на основании геомаркетинговых данных. – Определение потребности клиента целевой группы данного оптического салона. 	
<p>ПК 2.7. Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Оформление тематической витрины оптического салона. – Составление буклетов и флаеров для прямой интернет-рассылки с приглашением в оптический салон. – Составление резюме и портфолио с целью интервьюирования кандидатов на определённую должность. 	
<p>ПК 2.8. Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Составление алгоритма самопрезентации – Создание имиджа оптического салона – Формирование конкурентоспособного предложения на оптическом рынке с учетом информации о конкурентах в торговой области оптического салона. – Составление алгоритма презентации товара покупателям – Этапы, работа с возражениями – Урегулирование конфликтных ситуаций в коллективе и с покупателями – Определение внешних проявлений психологических типов покупателей в приемном зале оптического салона. Выявление потребностей покупателей. – Отработать возражение клиента (дорого, я подумаю; у вас долго выполняется заказ; не знаю, еще не решила) – Завершение акта продажи – Особенности выдачи заказа – Разрешение конфликтных ситуаций в приемном зале оптического салона. – Составить бизнес-план для 	

	<p>оптического салона и/или мастерской по ремонту и изготовлению средств коррекции зрения</p> <ul style="list-style-type: none"> – Составить логистическую цепь работы склада – Определение необходимого количества оправ коллекции X в организации и на складе, удовлетворяющего спрос потребителя. <p>Изучение и соблюдение постановлений СанПин по санитарно-эпидемиологическим требованиям к организациям, осуществляющим медицинскую деятельность</p> <ul style="list-style-type: none"> – Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним – Документальное оформление купли-продажи очков – Оформление бланка-заказа на индивидуальное изготовление очков – Передача заказа на очки для изготовления – Оформление товарно-денежного отчета для салона оптики – Прием и хранение первичных учетных документов (накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним) – Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним – Подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним 	
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<ul style="list-style-type: none"> – наличие положительных отзывов из профильной организации 	Наблюдение и оценка демонстрируемых профессиональных навыков в ходе прохождения практики. Проверка дневника практики. Оценка на дифференцированном зачете.
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> – эффективность и обоснованность использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности медицинского оптика-оптометриста 	Наблюдение и оценка демонстрируемых профессиональных навыков в ходе прохождения практики. Проверка дневника практики. Оценка на дифференцированном зачете.
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и	<ul style="list-style-type: none"> – правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; 	Наблюдение и оценка демонстрируемых профессиональных

иностранных языках	<ul style="list-style-type: none"> – основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); – лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; – особенности произношения; – правила чтения текстов профессиональной направленности 	<ul style="list-style-type: none"> навыков в ходе прохождения практики. Проверка дневника практики. Оценка на дифференцированном зачете.
--------------------	--	---

6. ВОПРОСЫ К ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОМУ ЗАЧЕТУ

- 1) Выяснение потребностей клиента.
- 2) Аргументация при выборе средств коррекции зрения.
- 3) Объявление и обоснование цены.
- 4) Завершение акта продажи.
- 5) Особенности выдачи заказа..
- 6) Постпродажное сопровождение покупателя. Подбор оправ с учетом антропометрических параметров головы клиента, медицинских показаний, возраста, сферы деятельности.
- 7) Подбор солнцезащитных очков с учетом антропометрических параметров головы клиента, возраста и современных модных тенденций.
- 8) Подбор и рекомендация линз различным социальным и возрастным группам клиентов с учётом создания общего визуального имиджа
- 9) Выяснение потребностей клиентов.
- 10) Решение конфликтных ситуаций.
- 11) Перевод свойств товара в выгоды для потребителя.
- 12) Выкладка товара на основе правил мерчандайзинга.
- 13) Основные принципы общения с клиентом во время его посещения оптического салона.
- 14) Подбор оправ и солнцезащитных очков с точки зрения морфологических особенностей лица и возрастных групп.
- 15) Перечислить преимущества и недостатки контактных линз разных сроков ношения.
- 16) Перечислить основных производителей контактных линз.
- 17) Охарактеризовать особенности российского рынка очковых линз.
- 18) Перечислить ведущих поставщиков оправ и очковых линз.



АННПОО «Уральский медицинский колледж»

ДНЕВНИК ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

Специальность 31.02.04. Медицинская оптика

Обучающегося _____ курса, _____ группы, очная форма обучения

_____ (фамилия, имя, отчество)
 Место практики _____

_____ (название организации)
 Сроки практики: с «_____» _____ 202__ г. по «_____» _____ 202__ г.

Оценка по практике _____
 (оценка и подпись руководителя практики)

Общий руководитель практики

_____	_____	_____
должность	ФИО	подпись
М.П.		

Непосредственный руководитель практики

_____	_____	_____
должность	ФИО	подпись

Руководитель от Колледжа: <u>преподаватель</u>	_____	_____
Должность	ФИО	подпись

Челябинск

Инструктаж по охране труда

Дата проведения	Вид инструктажа	ФИО, должность инструктирующего, допускающего	подпись	
			инструктирующего	инструктируемого
	Вводный инструктаж			
	Первичный инструктаж			

Общий руководитель практики

должность

ФИО

подпись

М.П.

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

Выдан _____, обучающемуся

ФНО

___ курса специальности

31.02.04. Медицинская оптика,

прошедшему производственную практику по профессиональному модулю

ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

с «___» _____ 202__ г. по «___» _____ 202__ г.

За время практики выполнены виды работ:	Оценка (по пятибалльной шкале)	Ф.И.О, должность и подпись представителя работодателя
Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.		
Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов.		
Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе.		
Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности.		
Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики.		
Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения.		
Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения.		
Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.		

За время прохождения практики у обучающегося были сформированы компетенции (элементы компетенций)

Перечень общих и профессиональных компетенций	Компетенция (элемент компетенции)	
	сформирована	не сформирована
1. Общие компетенции (из ФГОС специальности)		
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам		
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности		
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках		
2. Профессиональные компетенции (из ФГОС специальности)		
	Компетенция (элемент компетенции)	
	сформирована	не сформирована
ПК 2.1. Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.		
ПК 2.2. Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических,		

технологических и медицинских аспектов.		
ПК 2.3. Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе.		
ПК 2.4. Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности.		
ПК 2.5. Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики.		
ПК 2.6. Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения.		
ПК 2.7. Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения.		
ПК 2.8. Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.		

Итоговая оценка по практике: ПМ.02 _____ МП

Руководитель практики от организации: _____
ФИО и должность _____
подпись

Руководитель практики от Колледжа: _____
ФИО и должность _____
подпись

С результатами прохождения практики ознакомлен, _____
ФИО обучающегося _____
подпись

« ____ » _____ 202_ г.

Дневник производственной практики ПМ 02
обучающегося гр. _____ АНН ПОО «Уральский медицинский колледж»

 ФИО

№	Дата	Краткое писание выполненных работ, наблюдения и предложения	Часы	Оценка за выполненную работу	Подпись руководителя практики
1.		– Проведен прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале – Проведена консультация покупателя о назначении очков и контактных линз – Проведена консультация покупателя о правилах пользования контактными линзами – Проведена консультация покупателя о правилах пользования очками			
2.		– Проведена консультация покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки) – Оформлены ценники на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним – Сформирована миссия оптического салона на основании 4 признаков: целевой группы, основных запросов клиентов, отличия от конкурентов, выбранной ниши. – Оформлена тематическая витрина оптического салона. – Сформировано конкурентоспособное предложение на оптическом рынке с учетом информации о конкурентах в торговой области оптического салона.			
3.		– Составлен бизнес-план для оптического салона и/или мастерской по ремонту и изготовлению средств коррекции зрения – Составлена логистическая цепь работы склада			
4.		– Составлен алгоритм презентации товара покупателям – Отработаны навыки урегулирования конфликтных ситуаций в коллективе и с покупателями – Изучены и соблюдены постановления СанПин по санитарно-эпидемиологическим требованиям к организациям, осуществляющим медицинскую деятельность			
5.		– Проведено документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним – Проведено документальное оформление купли-продажи очков – Оформлен бланк-заказ на индивидуальное изготовление очков – Осуществлена передача заказа на очки для изготовления – Оформлен товарно-денежный отчет для салона оптики			
6.		– Осуществлена проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним – Изучен порядок подготовки к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним			

Кол-во запланированных часов _____

Кол-во фактически отработанных часов _____

Итоговая оценка по практике: ПМ 02 _____

МП

Руководитель практики от организации: _____

ФИО и должность

подпись

ОТЗЫВ-ХАРАКТЕРИСТИКА РУКОВОДИТЕЛЯ

от организации

Наименование организации _____

Ф.И.О. обучающегося _____

1. Теоретическая подготовка, умение применять теорию на практике

Высокий уровень

Выше среднего уровня

Средний уровень

2. Умение организовывать рабочее место с соблюдением требований охраны труда, производственной санитарии, инфекционной и противопожарной безопасности

Высокий уровень

Выше среднего уровня

Средний уровень

3. Производственная дисциплина и прилежание, умение заполнять медицинскую документацию

Высокий уровень

Выше среднего уровня

Средний уровень

4. Сформированность профессиональных умений в соответствии с профессиональными компетенциями

Высокий уровень

Выше среднего уровня

Средний уровень

Общая оценка за практику (по пятибалльной системе) _____

Руководитель практики от организации _____ МП

« ____ » _____ 202__ г.

ЗАДАНИЕ НА ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ПРАКТИКУ
по ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при
подборе и реализации средств коррекции зрения

Обучающемуся группы _____
(фамилия, имя, отчество)

За время прохождения производственной практики в

_____ (наименование организации)

с целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе прохождения производственной практики должен:

иметь практический опыт:

- участия в маркетинговой деятельности организации;
- проведения консультаций по вопросам современной оптической моды и правил пользования средствами коррекции зрения и контактными линз;

уметь:

- Проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной
- Собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним
- Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга
- Психологически настраиваться на работу с покупателями
- Устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт
- Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя
- Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя
- Обеспечивать учет, дезинфекцию и контроль сроков годности пробных мягких контактных линз многократного использования и диагностических контактных линз
- Составлять акты на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков
- Пользоваться компьютерными программами для учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговой точке
- Формировать отчет на основании первичных учетных документов
- Пользоваться программным обеспечением для оформления заказа покупателю
- Оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств
- Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним по номенклатуре в порядке, удобном для проведения инвентаризации

Наименование профильных организаций, рекомендованных для прохождения производственной практики по ПМ.02
Оптики и оптик-центры

По результатам практики составляется отчет с приложением следующих документов:

- аттестационный лист;
- дневник по практике;
- характеристика;
- текстовый отчёт о прохождении практики.

Срок сдачи и защиты отчёта по практике

« ____ » _____ 202 ____ г.

Задание выдал

_____/
 (подпись, расшифровка подписи)

Задание получил

(подпись обучающегося, расшифровка подписи)

« ____ » _____ 202_г.