



АННПОО «Уральский медицинский колледж»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ 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 учебной 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 учебной практики	4
2. Результаты освоения программы учебной практики	6
3. Содержание программы учебной практики	7
4. Условия реализации программы учебной практики	8
5. Контроль и оценка результатов учебной практики	9
6. Вопросы к дифференцированному зачету	11
7. Приложение документы по практике	12

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы учебной практики

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

1.2. Цели и задачи учебной 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
- Сбирать 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 учебной практики и формы контроля

Учебной практики 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 учебной практики проводится дифференцированный зачет.

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

1.4. Тематический план учебной практики

Коды ОК, ПК	Наименование разделов (МДК), тем разделов профессионального модуля	Количество часов по УП	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. Место и время проведения учебной практики

Учебная практика проводится на базах практической подготовки АННПО «Уральский медицинский колледж», закрепленных договорами о социальном партнерстве, под руководством непосредственного руководителя от организации, в которой проходит практика.

На обучающихся, проходящих учебную практику на базах практической подготовки, распространяются правила охраны труда и правила внутреннего трудового распорядка, действующие на базе практической подготовки.

Продолжительность рабочего дня обучающихся при прохождении учебной практики – 6 часов и не более 36 часов в неделю.

1.6. Отчетная документация обучающегося по результатам учебной 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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы учебной 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 УЧЕБНОЙ 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 	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"> – Изучение порядка консультирования покупателя о назначении очков и контактных линз – Изучение порядка консультирования покупателя о правилах пользования контактными линзами – Изучение порядка консультирования покупателя о правилах пользования очками – Изучение принципов предложения покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя – Порядок представления 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"> – Изучение порядка консультирования покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки) – Принципы оформления ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним – Принципы оформления 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 – Принципы формирования конкурентоспособного предложения на оптическом рынке с учетом информации о конкурентах в торговой области оптического салона. 	6
Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> – Составление алгоритма презентации товара покупателям – Способы урегулирования конфликтных ситуаций в коллективе и с покупателями – Отработать возражение клиента (дорого, я подумаю; у вас 	4

	долго выполняется заказ; не знаю, еще не решила) – Завершение акта продажи	
Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики.	– Изучить технологию составления бизнес-плана для оптического салона или мастерской по ремонту и изготовлению средств коррекции зрения – Составить логистическую цепь работы склада	4
Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения.	– Изучение постановлений СанПин по санитарно-эпидемиологическим требованиям к организациям, осуществляющим медицинскую деятельность	2
Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения.	– 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	4
Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.	– Изучение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на склад	6
	Дифференцированный зачет	2
	Итого по УП ПМ 03	36

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1 Учебной практики 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.

Учебной практики 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 УЧЕБНОЙ 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.	– Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи	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.	– Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале – Изучение порядка консультирования покупателя о назначении очков и контактных линз – Изучение порядка консультирования покупателя о правилах пользования контактными линзами	
ПК 2.3. Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе.	– Изучение порядка консультирования покупателя о правилах пользования очками – Изучение принципов предложения покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя – Порядок представления покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз)	
ПК 2.4. Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности.	– Изучение порядка консультирования покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки)	
ПК 2.5. Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики.	– Принципы оформления ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним – Принципы оформления тематической витрины оптического салона. – Составление буклетов и флаеров для прямой интернет-рассылки с приглашением в оптический салон.	
ПК 2.6. Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения.	– Составление резюме и портфолио с целью интервьюирования кандидатов на определённую должность. – Составление алгоритма самопрезентации – Создание имиджа 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"> – Принципы формирования конкурентоспособного предложения на оптическом рынке с учетом информации о конкурентах в торговой области оптического салона. – Составление алгоритма презентации товара покупателям 	
<p>ПК 2.8. Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Способы урегулирования конфликтных ситуаций в коллективе и с покупателями – Отработать возражение клиента (дорого, я подумаю; у вас долго выполняется заказ; не знаю, еще не решила) – Завершение акта продажи – Изучить технологию составления бизнес-плана для оптического салона или мастерской по ремонту и изготовлению средств коррекции зрения – Составить логистическую цепь работы склада – Изучение постановлений СанПин по санитарно-эпидемиологическим требованиям к организациям, осуществляющим медицинскую деятельность – 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 – Изучение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на склад 	
<p>ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p>	<ul style="list-style-type: none"> – наличие положительных отзывов из профильной организации 	<p>Наблюдение и оценка демонстрируемых профессиональных навыков в ходе прохождения практики. Проверка дневника практики. Оценка на дифференцированном зачете.</p>
<p>ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной</p>	<ul style="list-style-type: none"> – эффективность и обоснованность использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности медицинского оптика-оптометриста 	<p>Наблюдение и оценка демонстрируемых профессиональных навыков в ходе прохождения практики. Проверка дневника практики.</p>

деятельности		Оценка на дифференцированном зачете.
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	<ul style="list-style-type: none"> – правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; – 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 	Наблюдение и оценка демонстрируемых профессиональных навыков в ходе прохождения практики. Проверка дневника практики. Оценка на дифференцированном зачете.

6. ВОПРОСЫ К ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОМУ ЗАЧЕТУ

1. Таблицы и приборы для субъективного определения остроты зрения и подбора коррекции.
2. Приборы для исследования наружных частей глаза, прозрачных среды глазного дна.
3. Приборы для исследования световой и цветовой чувствительности глаза
4. Приборы для исследования поля зрения.
5. Современные офтальмодиагностические приборы
6. Особенности ремонта оптико-механических приборов
7. Юстировка оптико-механических приборов.
8. Характеристика неисправностей и юстировка основных офтальмодиагностических приборов.
9. Медицинская этика в профессиональной деятельности.
10. Исследование остроты зрения
11. Изучение светоощущения
12. Изучение аккомодации
13. Изучение цветоощущения
14. Определение поля зрения
15. Бинокулярное зрение
16. Основные симптомы заболеваний орбиты, век.
17. Основные симптомы заболеваний конъюнктивы и слезного аппарата.
18. Основные симптомы заболеваний роговицы.
19. Основные симптомы заболеваний сосудистого тракта.
20. Основные симптомы заболеваний сетчатки и зрительного нерва.
21. Порядок обследования пациентов при подборе очков
22. Правила коррекции гиперметропии.
23. Правила коррекции миопии.
24. Правила коррекции анизометропии.
25. Правила коррекции пресбиопии.
26. Правила коррекции астигматизма.



АННПОО «Уральский медицинский колледж»

ДНЕВНИК УЧЕБНОЙ 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

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 учебную 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 учебной практики ПМ 02
обучающегося гр. _____ АНН ПОО «Уральский медицинский колледж»

 ФИО

№	Дата	Краткое описание выполненных работ, наблюдения и предложения	Часы	Оценка за выполненную работу	Подпись руководителя практики
1.		<ul style="list-style-type: none"> - Изучение порядка консультирования покупателя о назначении очков и контактных линз - Изучение порядка консультирования покупателя о правилах пользования контактными линзами - Изучение порядка консультирования покупателя о правилах пользования очками - Изучение принципов предложения покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя - Порядок представления покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз) 			
2.		<ul style="list-style-type: none"> - Изучение порядка консультирования покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки) - Принципы оформления ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним - Принципы оформления 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 - Принципы формирования конкурентоспособного предложения на оптическом рынке с учетом информации о конкурентах в торговой области оптического салона. 			
3.		<ul style="list-style-type: none"> - Составление алгоритма презентации товара покупателям - Способы урегулирования конфликтных ситуаций в коллективе и с покупателями - Отработать возражение клиента (дорого, я подумаю; у вас долго выполняется заказ; не знаю, еще не решила) 			
4.		<ul style="list-style-type: none"> - Изучить технологию составления бизнес-плана для оптического салона или мастерской по ремонту и изготовлению средств коррекции зрения - Изучение постановлений СанПин по санитарно-эпидемиологическим требованиям к организациям, осуществляющим медицинскую деятельность 			
5.		<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 			
6.		<ul style="list-style-type: none"> - Оформление товарно-денежного отчета для салона оптики - Изучение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на склад 			

Кол-во запланированных часов _____

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 УЧЕБНУЮ 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 учебной практики в _____
(наименование организации)

с целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе прохождения учебной 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 учебной 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.