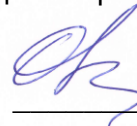


МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

УТВЕРЖДАЮ
Декан физического факультета



Овчинников О.В.

31.08.2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

ПП.3.02 Производственная практика «Коммуникации с потребителями
средств коррекции зрения»

31.02.04 Медицинская оптика

технический

оптик-оптометрист

очная

Учебный год: 2023/2024

Семестр(ы): 8

Рекомендована: Научно-методическим советом физического факультета
(Наименование рекомендующей структуры)
протокол от 26.06.2020 № 6

Составители программы: Балиашвили Джемали Ушангевич, начальник отдела
внедрения медицинских программ и профессионального образования ООО "Точка
Зрения", кандидат медицинских наук

2020 г.

Цели производственной практики

Целями производственной практики «Коммуникации с потребителями средств коррекции зрения» являются формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта. Практика проводится в рамках профессионального модуля ОПОП СПО ПМ.3 «Участие в коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения» по виду профессиональной деятельности "Участие в коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения", предусмотренных ФГОС СПО по специальности 31.02.04 Медицинская оптика.

Задачи производственной практики

Задачами производственной практики «Коммуникации с потребителями средств коррекции зрения» являются:

- изучение внешних проявлений психологических типов в приемном зале оптического салона;
- изучение коммуникативных умений в процессе консультации потребителя по вопросам современной оптической моды, формирования визуального имиджа;
- изучение технологий презентации оптической продукции;
- изучение конфликтных ситуаций, их урегулирование и разрешение в приемном зале оптического салона;
- изучение техники продаж средств коррекции зрения;
- изучение способов и видов информации о средствах коррекции зрения.

Время проведения производственной практики

4 курс, 8 семестр.

Содержание производственной практики «Коммуникации с потребителями средств коррекции зрения»

Общая трудоемкость производственной практики составляет: 2 недели 72 часа.

Разделы (этапы) практики.

1. Подготовительный этап. Первая установочная конференция по производственной практике «Коммуникации с потребителями средств коррекции зрения». Определение целей и задач практики. Формулировка темы практики. Ознакомление с режимом работы в период практики и формами текущей и итоговой отчетности. Определение параметров оценки практики.

2. Практический этап.

3. Заключительный этап. Подведение итогов практики.

Формируемые (сформированные) компетенции

	Вид	Компетенции
ПМ.00	профессиональной деятельности (ВПД) (Название ПМ)	
ПМ.3	Участие в коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения	ОК. 1; ОК.2; ОК. 3; ОК. 4; ОК. 5; ОК. 8; ОК.9; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4

Содержание производственной практики

код ПК	Производственная практика					
	Наименование ПК	Виды работ, обеспечивающих формирование ПК	Объем часов	Уровень освоения	Формат практики (распределено / концентрировано) с указанием базы практики	Показатели освоения ПК
1	2	3	4	5	6	7
ПК 3.1	Проводить консультации по вопросам современной оптической моды, формирования и коррекции визуального имиджа с помощью корректирующих и солнцезащитных очков.	1. Изучение внешних проявлений психологических типов в приемном зале оптического салона.	18	2	Концентрировано, кабинет маркетинга оптического салона: г. Воронеж, ул. Героев Сибириков, 65а, офис 19	<ul style="list-style-type: none"> - востребованность консультаций по вопросам современной оптической моды; - сформированность визуального имиджа с учетом потребностей клиента и тенденций оптической моды; - инициативность и заинтересованность в организации мероприятий маркетинговой деятельности предприятия; - готовность к проведению мероприятий маркетинговой деятельности предприятия; - эффективность маркетинговых мероприятий предприятия; - готовность применять методики разрешения конфликтных ситуаций; - эффективность применения коммуникативных навыков и специальных методик при урегулировании и разрешении конфликтных ситуаций
		2. Изучение коммуникативных умений в процессе консультации потребителя по вопросам современной оптической моды, формирования визуального имиджа.		2		
		3. Изучение технологий презентации оптической продукции.		2		
ПК 3.2	Участвовать в маркетинговой деятельности организации.	1. Изучение технологий презентации оптической продукции.	18	2	<ul style="list-style-type: none"> - четкость постановки целей и задач деятельности оптической организации; - определенность путей и способов достижения результата деятельности оптической организации; - рациональность управления материальными и информационными потоками в оптической организации; - мониторинг ресурсозатрат и качества результата деятельности оптической организации; 	
		2. Изучение техники продаж средств коррекции зрения.		2		
		3. Изучение способов и видов информации о средствах коррекции зрения.		2		

						<ul style="list-style-type: none"> - востребованность консультаций по вопросам современной оптической моды; - сформированность визуального имиджа с учетом потребностей клиента и тенденций оптической моды; - инициативность и заинтересованность в организации мероприятий маркетинговой деятельности предприятия; - готовность к проведению мероприятий маркетинговой деятельности предприятия; - эффективность маркетинговых мероприятий предприятия;
ПК 3.3	Урегулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности.	1. Изучение внешних проявлений психологических типов в приемном зале оптического салона.	18	2		<ul style="list-style-type: none"> - готовность применять методики разрешения конфликтных ситуаций; - эффективность применения коммуникативных навыков и специальных методик при урегулировании и разрешении конфликтных ситуаций; - востребованность консультаций по вопросам современной оптической моды; - сформированность визуального имиджа с учетом потребностей клиента и тенденций оптической моды;
		2. Изучение конфликтных ситуаций, их урегулирование и разрешение в приемном зале оптического салона.		2		
		3. Изучение технологий презентации оптической продукции.		2		
ПК 3.4	Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, знать основы логистики.	1. Изучение технологий презентации оптической продукции.	18	2		<ul style="list-style-type: none"> - инициативность и заинтересованность в организации мероприятий маркетинговой деятельности предприятия; - готовность к проведению мероприятий маркетинговой деятельности предприятия; - эффективность маркетинговых мероприятий предприятия.
		2. Изучение техники продаж средств коррекции зрения.		2		
		3. Изучение способов и видов информации о средствах коррекции зрения		2		

Для характеристики уровня освоения вида работ используются следующие обозначения:

2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

Формы промежуточной аттестации (по итогам практики)

Дифференцированный зачет.

Список учебных пособий и методических рекомендаций

Основные источники:

1. Основы менеджмента : учебник / под ред. В.В. Лукашевич, И.В. Бородушко. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. :Юнити-Дана, 2015. - 271 с. : табл., схем. - Библиогр. в кн. - ISBN 5-238-01061-3; То же [Электронный ресурс]. -

URL:

[//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118632](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118632)

2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник / под ред. Ю.В. Морозова, В.Т. Гришиной. - 9-е изд. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 446 с. : табл., схемы, граф. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02263-0; То же [Электронный ресурс]. - URL:

[//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=418086](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=418086)

Дополнительные источники:

1. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. - М., “Дело” – 1992 г.
2. Бородкин Ф. М. Коряк Н. М. Внимание: конфликт. - М., 1989 г.
3. Янчевский В. С. Трудовой договор. - Житомир, 1996 г.
4. Вернер Зигерт. Руководить без конфликтов М., “Экономика”, 1990 г.
5. Корнелиус Х., Фэйр Ш. Выиграть может каждый. - М. “Стрингер”, 1992 г.
6. Джини Грехем Скотт. Конфликты. Пути их преодоления. - Киев, “Внешторгиздат” , 1997 г.
7. Розанова В.А. Психология управления. 1999 г.
8. Курбатов В.И. Стратегия делового успеха. 1995 г.
9. Рудестам К. Групповая психотерапия. .
10. Леонов Н.И. Психология делового общения. Изд. НПО «МОДЭК», 2003 год.
11. Полянцева О.И. Психология для средних медицинских учреждений: учеб. пособие. Изд. Феникс, 2005 г.
12. Андреева Г.М. Социальная психология. М., Аспект Пресс, 2000 г.
13. Эрколе Рензи, «Маркетинг оптического магазина», М., Изд. Феникс, 2012 г.
14. Журналы «Веко»
15. Евтихов Е. Практика психологического тренинга: Учебно-методическое пособие для начинающих тренеров. Красноярск 2003 г.
16. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Самара. Изд. дом Бахрах-М, 2000 г.

Информационные электронно-образовательные ресурсы:

1. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов Министерства образования и науки РФ fcior.edu.ru.
2. Электронный каталог ЗНБ ВГУ <https://www.lib.vsu.ru/>.
3. ЭБС «Университетская библиотека online» <https://biblioclub.ru/>
4. ЭБС "Лань" <https://e.lanbook.com/>.
5. ЭБС «Электронная библиотека технического вуза» <http://www.studentlibrary.ru/>

Оценка освоения компетенций по результатам прохождения практики

Результаты оценки овладения компетенциями по каждому виду практики отражаются в аттестационных листах (Приложение 5 И ВГУ 2.2.01 – 2015) и характеристиках обучающихся (Приложение 6 И ВГУ 2.2.01 – 2015).

Система оценки освоения **общекультурных компетенций** по результатам практики должна соответствовать следующим основным принципам:

- знание базовых ценностей мировой культуры и готовность опираться на них в

своем личностном и общекультурном развитии;

- владение культурой мышления;
- способность к обобщению, анализу, восприятию информации;
- постановка цели и выбор путей ее достижения.

Для оценки освоения **профессиональных компетенций** по результатам производственной практики необходимо руководствоваться следующими уровнями оценки обучающегося:

- уровень 1 - пороговый, соответствует академической оценке «удовлетворительно»;
- уровень 2 - средний, соответствует академической оценке «хорошо»;
- уровень 3 - высокий, соответствует академической оценке «отлично».

Пороговый уровень освоения компетенций («удовлетворительно»):

Обучающийся применяет нормы оформления документов. Способен составить письменный отчет с графической интерпретацией результатов. Выполняет виды работ в установленных рамках. В отчете не представлен глубокий анализ и обобщение результатов практики.

При проведении промежуточной аттестации студент демонстрирует ограниченные навыки ведения диалога. Высказываемые положения не всегда убедительны и аргументированы.

Средний уровень освоения компетенций («хорошо»):

Обучающийся применяет нормы оформления документов. Выполняет виды работ в установленных рамках. Способен провести наблюдение, анализ и обобщение результатов и сделать выводы по результатам производственной практики. Умеет составить письменный отчет с графической интерпретацией результатов с использованием специализированных программных продуктов.

При проведении промежуточной аттестации студент демонстрирует достаточные навыки ведения диалога, аргументация убедительна, уровень понимания результатов, полученных на практике, достаточно высок.

Высокий уровень освоения компетенций («отлично»):

Обучающийся применяет нормы оформления документов. Выполняет виды работ в установленных рамках. Способен провести наблюдение, анализ и обобщение результатов и сделать выводы по результатам производственной практики, предложить мероприятия по внедрению результатов практики по месту прохождения, умеет составить письменный отчет с графической интерпретацией результатов с использованием специализированных программных продуктов и презентацию в формате PowerPoint или другом.

Студент свободно ведет диалог, проявляет при этом инициативу и уверенность. Уровень понимания излагаемого материала свидетельствует о возможности самостоятельной работы на участке прохождения практики.

Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания

ПК 3.1 Проводить консультации по вопросам современной оптической моды, формирования и коррекции визуального имиджа с помощью корректирующих и солнцезащитных очков.

Уровень освоения компетенции	Результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения
Пороговый	уметь:	Знает основные тенденции

	проводить консультации по вопросам современной оптической моды, формирования и коррекции визуального имиджа с помощью корректирующих и солнцезащитных очков;	современной оптической моды, способы формирования и коррекции визуального имиджа с помощью корректирующих и солнцезащитных очков.
Средний	<p>знать: основные тенденции современной оптической моды; способы формирования и коррекции визуального имиджа с помощью корректирующих и солнцезащитных очков;</p> <p>современные виды корректирующих и солнцезащитных очков.</p>	<p>Знает большую часть основных тенденций современной оптической моды, способы формирования и коррекции визуального имиджа с помощью корректирующих и солнцезащитных очков.</p> <p>Способен проводить консультации по вопросам современной оптической моды, формирования и коррекции визуального имиджа с помощью корректирующих и солнцезащитных очков.</p>
Высокий		<p>Знает основные тенденции современной оптической моды, способы формирования и коррекции визуального имиджа с помощью корректирующих и солнцезащитных очков.</p> <p>Способен самостоятельно проводить консультации по вопросам современной оптической моды, формирования и коррекции визуального имиджа с помощью корректирующих и солнцезащитных очков.</p>

ПК 3.2 Участвовать в маркетинговой деятельности организации.

Уровень освоения компетенции	Результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения
Пороговый	<p>уметь: проводить мероприятия маркетинговой деятельности; планировать маркетинг фирмы;</p>	Готовность к проведению мероприятий маркетинговой деятельности предприятия.
Средний	<p>знать: - состояние рынка очковых линз, оправ, контактных линз; - рынок потребителей, методики исследования поведения потребителей и спроса на товары и услуги;</p>	<p>Готовность к проведению мероприятий маркетинговой деятельности предприятия.</p> <p>Эффективность маркетинговых мероприятий предприятия.</p>
Высокий	<p>- правовые основы профессиональной</p>	Проявляет инициативность и заинтересованность в организации мероприятий маркетинговой деятельности предприятия.

	деятельности; - позиционирование товара, услуг и организации; - сравнительные характеристики очковых и контактных линз различных производителей.	Готовность к проведению мероприятий маркетинговой деятельности предприятия. Эффективность маркетинговых мероприятий предприятия.
--	--	---

ПК 3.3 Урегулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности.

Уровень освоения компетенции	Результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения
Пороговый	уметь: Урегулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности;	Способен применять коммуникативные навыки и специальные методики при урегулировании и разрешении конфликтных ситуаций.
Средний	знать: Общие принципы построения общения с потребителями средств коррекции зрения; Способы урегулирования конфликтной ситуации.	Способен самостоятельно эффективно применять коммуникативные навыки и специальные методики при урегулировании и разрешении конфликтных ситуаций.
Высокий		Готов применять методики разрешения конфликтных ситуаций. Способен самостоятельно эффективно применять коммуникативные навыки и специальные методики при урегулировании и разрешении конфликтных ситуаций.

ПК 3.4 Организовывать и оценивать эффективность работы предприятия по изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, знать основы логистики.

Уровень освоения компетенции	Результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения
Пороговый	уметь: четко ставить цели и задачи деятельности предприятия по изготовлению средств коррекции зрения; принимать рациональные решения по управлению материальными и информационными потоками	Знает возможные пути и способы достижения результата деятельности предприятия по изготовлению средств коррекции зрения. Способен проводить мониторинг ресурсозатрат и качества результата деятельности предприятия по изготовлению средств коррекции зрения.

<p style="text-align: center;">Средний</p>	<p>предприятия;</p> <p style="text-align: center;">знать:</p> <p>основные требования при составлении бизнес плана;</p> <p>основы логистики;</p> <p>способы достижения эффективной работы предприятия по изготовлению средств коррекции зрения;</p>	<p>Знает возможные пути и способы достижения результата деятельности предприятия по изготовлению средств коррекции зрения.</p> <p>Способен управлять материальными и информационными потоками предприятия по изготовлению средств коррекции зрения.</p> <p>Способен проводить мониторинг ресурсозатрат и качества результата деятельности предприятия по изготовлению средств коррекции зрения.</p>
<p style="text-align: center;">Высокий</p>		<p>Умеет четко формулировать цели и задачи деятельности предприятия по изготовлению средств коррекции зрения.</p> <p>Знает возможные пути и способы достижения результата деятельности предприятия по изготовлению средств коррекции зрения.</p> <p>Способен рационально управлять материальными и информационными потоками предприятия по изготовлению средств коррекции зрения.</p> <p>Способен проводить мониторинг ресурсозатрат и качества результата деятельности предприятия по изготовлению средств коррекции зрения.</p>

Порядок представления отчетности по практике

В конце практики обучающийся обязан предоставить следующие документы на проверку руководителю от кафедры:

- аттестационный лист (Приложение 5 И ВГУ 2.2.01 – 2015);
- характеристику (Приложение 6 И ВГУ 2.2.01 – 2015);
- дневник практики (Приложение 7 И ВГУ 2.2.01 – 2015);
- отчет по практике (Приложение 8 И ВГУ 2.2.01 – 2015)

Объем отчета 5-10 страниц формата А4, включая иллюстрации. Руководитель составляет отзыв с оценкой работы обучающегося. Обучающийся готовит доклад с презентацией о проделанной работе продолжительностью 5 мин на заседании кафедры. Каждому обучающемуся задаются вопросы сотрудниками кафедры и представителями базы практики по всем разделам практики.