МИНОБРНАУКИ РОССИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ** **ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

# «ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» (ФГБОУ ВО «ВГУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Декан физического факультета

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Овчинников О.В.\_*

27.05.2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙПРАКТИКИ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

ПП.03.02 Коммуникации с потребителями средств коррекции зрения

31.02.04 Медицинская оптика

технический

оптик-оптометрист

очная

Учебный год*: 2025/2026* Семестр(ы): *8*

Рекомендована: \_ Научно-методическим советом физического факультета

*(Наименование рекомендующей структуры)*

протокол от 26.05.2022 № \_5

Составители программы: Балиашвили Дмитрий Ушангевич, доцент, кафедра управления здравоохранения, ФГБОУ ВО Воронежский государственный медицинский университет  
 им. Н.Н. Бурденко, кандидат медицинских наук

2022 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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ПМ.00 | Вид профессиональной деятельности (ВПД) (Название ПМ) | Компетенции |
| 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 (рассредоточено / концентрированно) 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 корригирующих и солнцезащитных очков. | 1. Изучение внешних проявлений психологических типов в приемном зале оптического салона. | 18 | 2 | Концентрированно, кабинет маркетинга оптического салона: г. Воронеж, ул.  Героев Сибиряков, 65а, офис 19 | * 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 | * 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 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  | -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 | * 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 | - 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:

1. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
2. – 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](https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118632)

* 1. 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](https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=418086)

Дополнительные источники:

1. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. - М., “Дело” –

1992 г.

1. Бородкин Ф. М. Коряк Н. М. Внимание: конфликт. - М., 1989 г.
2. Янчевский В. С. Трудовой договор. - Житомир, 1996 г.
3. Вернер Зигерт. Руководить без конфликтов М., “Экономика”, 1990 г.
4. Корнелиус Х., Фэйр Ш. Выиграть может каждый. - М. “Стрингер”, 1992 г.
5. Джини Грехем Скотт. Конфликты. Пути их преодоления. - Киев, “Внешторгиздат” , 1997 г.
6. Розанова В.А. Психология управления. 1999 г.
7. Курбатов В.И. Стратегия делового успеха. 1995 г.
8. Рудестам К. Групповая психотерапия. .
9. Леонов Н.И. Психология делового общения. Изд. НПО «МОДЭК», 2003 год.
10. ПолянцеваО.И.Психология для средних медицинских учреждений: учеб. пособие. Изд. Феникс, 2005 г.
11. Андреева Г.М. Социальная психология. М., Аспект Пресс,2000 г.
12. ЭрколеРензи, «Маркетинг оптического магазина», М., Изд. Феникс, 2012 г.
13. Журналы «Веко»
14. Евтихов Е. Практика психологического тренинга: Учебно-методическое пособие для начинающих тренеров. Красноярск 2003 г.
15. 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/.](http://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» [hht](http://www.studentlibrary.ru/)t[p://www.studentlibrary.ru/](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 корригирующих 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 корригирующих и солнцезащитных очков;  **знать:**  основные тенденции современной оптической моды; способы формирования и коррекции визуального имиджа с помощью корригирующих и солнцезащитных очков;  современные виды корригирующих и солнцезащитных очков. | современной оптической моды, способы формирования и коррекции визуального имиджа с помощью корригирующих и  солнцезащитных очков. |
| **Средний** | Знает большую часть основных тенденций современной оптической моды, способы формирования и коррекции визуального имиджа с помощью корригирующих и  солнцезащитных очков.  Способен проводить консультации по вопросам современной оптической моды, формирования и коррекции визуального имиджа с помощью корригирующих и  солнцезащитных очков. |
| **Высокий** | Знает основные тенденции современной оптической моды, способы формирования и коррекции визуального имиджа с помощью корригирующих и солнцезащитных очков.  Способен самостоятельно проводить консультации по вопросам современной оптической моды, формирования и коррекции визуального имиджа с помощью корригирующих и солнцезащитных очков. |

# ПК 3.2 Участвовать в маркетинговой деятельности организации.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Уровень освоения компетенции** | **Результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)** | **Критерии оценивания результатов обучения** |
| **Пороговый** | **уметь:** проводить мероприятия маркетинговой деятельности;  планировать маркетинг фирмы;  **знать:**   * состояние рынка очковых линз, оправ, контактных линз; * рынок потребителей, методики исследования поведения потребителей и спроса на товары и услуги; * правовые основы профессиональной | Готовность к проведению мероприятий маркетинговой деятельности предприятия. |
| **Средний** | Готовность к проведению мероприятий маркетинговой деятельности предприятия.  Эффективность маркетинговых мероприятий предприятия. |
| **Высокий** | 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;  **знать:**  Общие принципы построения общения с потребителями средств коррекции зрения; Способы урегулирования конфликтной ситуации. | Способен применять коммуникативные навыки и специальные методики при урегулировании и разрешении конфликтных ситуаций. |
| **Средний** | 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. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Средний** | предприятия;  **знать:** основные требования при составлении бизнес плана;  основы логистики;  способы достижения эффективной работы предприятия по изготовлению средств коррекции зрения; | Знает возможные пути и способы достижения результата деятельности предприятия по изготовлению средств коррекции зрения.  Способен управлять материальными и информационными потоками предприятия по изготовлению средств коррекции зрения.  Способен проводить мониторинг ресурсозатрат и качества результата деятельности предприятия по изготовлению средств коррекции зрения. |
| **Высокий** | Умеет четко формулировать цели и задачи деятельности предприятия по изготовлению средств коррекции зрения.  Знает возможные пути и способы достижения результата деятельности предприятия по изготовлению средств коррекции зрения.  Способен рационально управлять материальными и информационными потоками предприятия по изготовлению средств коррекции зрения.  Способен проводить мониторинг ресурсозатрат и качества результата деятельности предприятия по изготовлению средств коррекции зрения. |

**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)

Объём 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.