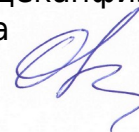


МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

УТВЕРЖДАЮ
Декан физического факультета
а



Овчинников О.В.

21.06.2023г.

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

ПП.02.01 Современный рынок средств коррекции зрения

31.02.04 Медицинская оптика

технический

оптик-оптометрист

очная

Учебный год: 2023/2024

Семестр(ы): 2

Рекомендована: Научно-методическим советом физического факультета
(Наименование рекомендующей структуры)
протокол от 20.06.2023 № 6

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

Цели производственной практики

Целями производственной практики «Современный рынок средств коррекции зрения» являются формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта. Программа проводится в рамках профессионального модуля СПО ПМ.2 «Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения» по виду профессиональной деятельности "Оказание услуг по 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 «Современный рынок средств коррекции зрения» являются:

- Изучение развития и особенностей производства оправ в ведущих странах Европы.
- Сравнительный анализ производства оптометрического оборудования в юго-восточной Азии и Европе.
- Исторический анализ развития моды и ее влияние на оптическую индустрию.
- Изучение влияния производства новых оптических материалов на мировой рынок очковых линз.
- Изучение новых информационных технологий в производство очковых линз.
- Сравнительный анализ рынков контактных линз различных стран Европы, Азии и Америки

Время проведения производственной практики

1 курс, 2 семестр.

Содержание производственной практики «Современный рынок средств коррекции зрения»

Общая трудоемкость производственной практики составляет: 1 неделя 36 часов.
Разделы (этапы) практики.

1. Подготовительный этап. Первая установочная конференция по производственной практике «Современный рынок 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.03	Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения	ОК 01.; ОК 02.; ОК 09.; ПК 2.1.; ПК 2.2.; ПК 2.3.; ПК 2.4.; ПК 2.5.; ПК 2.6.; ПК 2.7.; ПК 2.8

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 2.1	Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	1. Изучение влияния производства новых оптических материалов на мировой рынок очковых линз.	9	2	Концентрировано, кабинет маркетинга оптического салона: г. Воронеж, ул. Героев Сибиряков, 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;
ПК 2.5	Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики.	<p>2. Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале.</p> <p>3. Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним.</p> <p>4. Изучение новых информационных технологий в производство очковых линз.</p> <p>4. Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним.</p>				

<p>ПК 2.2.</p> <p>ПК 2.3.</p>	<p>Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов.</p> <p>Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе.</p>	<p>1. Сравнительный анализ производства оптометрического оборудования в юго-восточной Азии, Америке и Европе.</p> <p>2. Изучение влияния производства новых оптических материалов на мировой рынок очковых линз</p> <p>3. Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя.</p> <p>4. Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз).</p>	<p>9</p>	<p>2</p>	<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; - 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
<p>ПК 2.4</p> <p>ПК 2.6.</p>	<p>Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности.</p> <p>Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения.</p>	<p>1. Встреча и выявление потребностей покупателя.</p> <p>2. Изучение внешних проявлений психологических типов в приемном зале оптического салона.</p> <p>3. Изучение конфликтных ситуаций, их урегулирование и разрешение в приемном зале оптического салона.</p>	<p>9</p>	<p>2</p>	<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.

ПК 2.7	Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения.	1. Изучение новых информационных технологий в производство очковых линз. 2. Изучение влияния производства новых оптических материалов на мировой рынок очковых линз.	9	2		- инициативность и заинтересованность в организации мероприятий маркетинговой деятельности предприятия; - готовность к проведению мероприятий маркетинговой деятельности предприятия; - эффективность маркетинговых мероприятий предприятия.
ПК 2.8	Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.	3. Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале. 4. Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним.				

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. Камалова, П. М. Экономика фирмы (предприятия) : учебно-методическое пособие / П. М. Камалова, Д. Г. Валиева. — Махачкала : ДаГГАУ имени М.М.Джамбулатова, 2021. — 64 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/193996>
2. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия) / В.Д. Грибов ; Грузинов В. П. ; Кузьменко В. А. — 8-е изд., стер. — Москва : КноРус, 2015 . — 407 с. ЭБС:URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=252720>.
3. Смелик, Р.Г. Экономика предприятия (организации) / Р.Г. Смелик; Левицкая Л.А. — Омск: Омский государственный университет, 2014 . — 296 с. ЭБС:URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=238085>.
4. Управление персоналом: учебник / [И.Б. Дуракова, Л.П. Волкова, Е.Н. Кобцева] ; под ред. И.Б. Дураковой. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 568 с.
5. Леонтьев, О.В. Правовое обеспечение медицинской деятельности / О.В. Леонтьев. - СПб. : СпецЛит, 2013. - 144 с. : табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-299-00570-7; Тоже [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=253861>.
6. Психология делового общения [Электронный ресурс] / Прохорова И.Ф. - Архангельск: ИД САФУ, 2014. - 103 с. — URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785261008330.html>.

Дополнительные источники:

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. - М., "Дело" - 1992 г.
2. Бородин 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.
17. Энциклопедия психологических тестов. М. ЗАО изд. Эксмо-Пресс, 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"Университетскаябиблиотекаон-line"<https://biblioclub.lib.vsu.ru/>

4. ЭБС"Лань"<https://e.lanbook.com/>.

5. ЭБС«Электроннаябиблиотекатехническоговуза»<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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Умения	Знания
<p>ПК 2.1 Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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; - определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов; - пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз; - размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга; - распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения. 	<ul style="list-style-type: none"> - номенклатуру оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним; - требования стандартов в области торговли оптическими средствами коррекции зрения; - нормативные документы, регламентирующие продажу отдельных видов товара; - принципы работы оптических приборов и инструментов (диоптриметр, оптическая линейка, тестовые приборы); - основы мерчандайзинга.
<p>ПК 2.2 Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - психологически настраиваться на работу с покупателями; - задавать вопросы для выявления потребностей покупателей; - устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт; - рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их 	<ul style="list-style-type: none"> - психологию общения; - основные торговые марки производителей медицинской оптики; - классификация линз; - классификация оправ; - способы проверки линз на оптических приборах; - маркировка оправ; - процесс изготовления измерительный инструмент, приборы и

	<p>свойствах и о выгодах для покупателя;</p> <ul style="list-style-type: none"> - предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта; - проверять на диоптриметре предыдущие очки, привычные покупателю. 	<p>приспособления, применяемые при контроле соответствия очков прописи рецепта и требованиям стандартов на очки корректирующие;</p> <ul style="list-style-type: none"> - виды рецептов на очки и мягкие контактные линзы; - направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии); - правила ухода за средствами коррекции зрения.
<p>ПК 2.3 Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - пользоваться основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая); - определять оптимальный вид линз по данным рецепта; - определять оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цветотипов; - определять оптимальную форму оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя; - измерять антропологические параметры лица покупателя (пантоскопический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы); - размечать оправы под различные виды линз; - рассчитывать технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра; - выправлять оправу; - контролировать соответствие диаметра линз подобранной оправе. 	<ul style="list-style-type: none"> - виды аметропий и рецепты для каждого вида аметропий; - классификация очковых линз и их функциональное назначение; - свойства очковых линз и покрытий; - ограничения при вставке линз в оправу; - процесс изготовления очков; - виды аберраций очковых линз; - методы контроля соответствия диаметра линз параметрам оправы; - принципы работы диоптриметра; - основы психологии общения; - основы психологии восприятия цвета; - введение в теорию цвета; - физиогномику (форма лица); - транспозицию астигматических линз.
<p>ПК 2.4 Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - устанавливать конструктивные отношения с покупателем; 	<ul style="list-style-type: none"> - основы конфликтологии; - методы работы с возражениями покупателей;

	<ul style="list-style-type: none"> - разрешать конфликтные ситуации с покупателем; - разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товар. 	<ul style="list-style-type: none"> - основы психологии общения; - основные причины неудовлетворенности покупателя очками.
ПК 2.5 Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики	рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя.	<ul style="list-style-type: none"> - направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии); - основные торговые марки производителей медицинской оптики; - требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности.
ПК 2.6 Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения	<ul style="list-style-type: none"> - обеспечивать учет, дезинфекцию и контроль сроков годности пробных мягких контактных линз многоцветного использования и диагностических контактных линз; - оформлять направление пациентов на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту; - направлять экстренное извещение о регистрации случая инфекционной (паразитарной) болезни в территориальный орган Роспотребнадзора, уполномоченный; - осуществлять федеральный государственный санитарно-эпидемиологический надзор. 	<ul style="list-style-type: none"> - основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности; - государственные санитарно-эпидемиологические правила и гигиенические нормативы, профилактические и противоэпидемические мероприятия при выявлении инфекционного заболевания; - порядки оказания медицинской помощи, клинические рекомендации, стандарты медицинской помощи по профилю "офтальмология"; - правила оформления документации для направления пациента на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту; - правила обработки и дезинфекции мягких контактных линз; - средства для хранения, дезинфекции, очистки и промывания контактных линз; - требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности.
ПК 2.7 Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-	- ежедневно выводить сумму остатка	- внутренние организационно-

<p>денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения</p>	<p>оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на конец дня;</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; - пользоваться прибором для определения подлинности денежных купюр; - пользоваться терминалами и кассовыми аппаратами; - проверять качество изготовления индивидуальных очков; - пользоваться компьютерными программами для ведения учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале; - оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств. 	<p>распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила учета товарно-материальных ценностей;</p> <ul style="list-style-type: none"> - внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила оформления накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и услуги по изготовлению очков; - основы информатики и вычислительной техники; - основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности; - признаки подлинности денежных купюр; - правила проведения наличных и безналичных расчетов с покупателями; - внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие способы защиты персональных данных.
<p>ПК 2.8 Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p>	<ul style="list-style-type: none"> - размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним по номенклатуре в порядке, удобном для проведения инвентаризации; 	<ul style="list-style-type: none"> - номенклатурное обозначение каждой единицы оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним; - внутренние организационно-

	<ul style="list-style-type: none"> - определять отнесение сумм к расходу или приходу в случае неполного авансового платежа за заказ очков; - заполнять инвентаризационную ведомость; - пользоваться современными приборами для считывания штрих кодов; - формировать товарно-денежный отчет. 	<p>распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила проведения инвентаризации;</p> <ul style="list-style-type: none"> - внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие понятие материальной ответственности; - правила оформления заказа на очки.
<p>ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p>	<ul style="list-style-type: none"> - распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; - анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; - определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; - составить план действия; определить необходимые ресурсы; - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; - реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника). 	<p>- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; - алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; - методы работы в профессиональной и смежных сферах; структура плана для решения задач; - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.
<p>ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p>	<ul style="list-style-type: none"> - определять задачи для поиска информации; - определять необходимые источники информации; - планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; - выделять наиболее значимое в перечне 	<ul style="list-style-type: none"> - номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; - приемы структурирования информации; - формат оформления результатов поиска информации.

	информации; - оценивать практическую значимость результатов поиска; - оформлять результаты поиска.	
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; - участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; - кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые); - писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	- 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.

Порядок представления отчетности по практике

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. Каждому обучающемуся задаются вопросы сотрудниками кафедры и представителями базы практики по всем разделам практики.