

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

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
оптики и спектроскопии



подпись

(Овчинников О.В.)  
расшифровка подписи

14.06.2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

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

Медицинская оптика

Оптик-оптометрист

Очная

Учебный год: 2024/2025

Семестр(ы): 2

Рекомендована: НМС физического факультета  
протокол от 13.06.2024 №6

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

2024 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	11
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	14

# **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

## **Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения**

Программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 31.02.04 МЕДИЦИНСКАЯ ОПТИКА, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 21 июля 2022 г. N 588 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 31.02.04 МЕДИЦИНСКАЯ ОПТИКА", входящей в укрупненную группу специальностей 31.00.00 КЛИНИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА.

### **1.1. Область применения программы**

Программа профессионального модуля (далее программа ПМ) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО 31.02.04 МЕДИЦИНСКАЯ ОПТИКА, входящей в укрупненную группу специальностей 31.00.00 КЛИНИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

#### **Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения**

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

### **1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля**

#### **Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

#### **иметь практический опыт:**

- участия в маркетинговой деятельности организации;
- проведения консультаций по вопросам современной оптической моды.

#### **уметь:**

- планировать маркетинг фирмы;
- использовать эффективные коммуникации в профессиональной деятельности.

#### **знать:**

- состояние рынка очковых линз, оправ, контактных линз; рынок потребителей,

- методики исследования поведения потребителей и спроса на товары и услуги;
- правовые основы профессиональной деятельности;
  - позиционирование товара, услуг и организации;
  - сравнительные характеристики очковых и контактных линз различных производителей;
  - коллекции очковых оправ.

**Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

всего – 158 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 158 часов, включая: аудиторной учебной работы обучающегося – (обязательных учебных занятий)

136 часа;

внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы обучающегося – 16 часов;  
учебной и производственной практики – 72 часа.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код компетенции	Содержательная часть компетенции
ПК 2.1	Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.
ПК 2.2	Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе.
ПК 2.3	Оказывать помощь офтальмологу при исследовании зрительных функций и подборе средств коррекции зрения, в числе с помощью современной офтальмодиагностической аппаратуры.
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.

Формой аттестации по профессиональному модулю является квалификационный экзамен. Итогом экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен».

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### Тематический план профессионального модуля программы подготовки специалистов среднего звена

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Аудиторная учебная работа обучающегося (обязательные учебные занятия)			Внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающегося,		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лекции, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1.; ПК 2.2.; ПК 2.3.; ПК 2.4.; ПК 2.5.; ПК 2.6.; ПК 2.7.; ПК 2.8	Раздел 1. МДК 02.01. Маркетинг оптического салона	40	32	16	16	8	-	-	-
ПК 2.1.; ПК 2.2.; ПК 2.3.; ПК 2.4.; ПК 2.5.; ПК 2.6.; ПК 2.7.; ПК 2.8	Раздел 2. МДК 02.02. Современный рынок средств коррекции зрения	40	32	16	16	8	-	-	-
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	Учебная практика "Маркетинг оптического салона"	36						36	-
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	Производственная практика "Современный рынок средств коррекции зрения"	36							36
	ПМ 02 (К) Квалификационный экзамен	6							-
	<b>Всего:</b>	<b>158</b>	<b>64</b>	<b>32</b>	<b>32</b>	<b>16</b>	<b>-</b>	<b>36</b>	<b>36</b>

\* Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отглагольного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

## Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>МДК.02.01. Маркетинг оптического салона</b>		40	
<b>Тема 1.1. Миссия оптической организации</b>	Содержание учебного материала: 1. Значимость оптического салона для потребителя. Социальная роль оптического салона. Практическое занятие 1. Определение миссии оптического салона на основании 4 признаков: целевой группы, основных запросов клиентов, отличия от конкурентов, выбранной ниши	3	2
<b>Тема 1.2. Геомаркетинговая политика оптического салона</b>	Содержание учебного материала: 1. Определение торговой области деятельности оптического салона. Выбор местоположения оптического салона. Анализ направлений геомаркетинговой политики. Практическое занятие 1. Определение количества покупателей и их покупательской способности на основании геомаркетинговых данных	4	2
<b>Тема 1.3. Потребности клиентов оптического салона</b>	Содержание учебного материала: 1. Иерархия потребностей человека. Основные потребности и ожидания клиентов разных возрастных и социальных групп. Практическое занятие 1. Определение потребности клиента целевой группы данного оптического салона.	5	2
<b>Тема 1.4.</b>	Содержание учебного материала:	4	2

<b>Формирование конкурентоспособного предложения</b>	1	Оценка конкурентов на рынке оптики. Роль имиджа оптической организации при определении ее конкурентоспособности. Принципы формирования конкурентоспособного предложения.		
		Практическое занятие 1.Формирование конкурентоспособного предложения на оптическом рынке с учетом информации о конкурентах в торговой области оптического салона	4	
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела</b> Оценка имиджа оптической организации на рынке товаров и услуг. Сравнительная оценка основных запросов клиентов оптических салонов. <b>Примерные темы рефератов</b> 1. Преимущества оптической организации на рынке товаров и услуг, основанные на ее имидже. 2. Перспектива развития оптического рынка. 3. Поддержание и развитие имиджа оптической организации.			8	
<b>Учебная практика:</b> <b>Маркетинг оптического салона</b> Виды работ: 1. Прием и хранение первичных учетных документов (накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним). 2. Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на склад. 3. Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним от покупателя. 4. Хранение актов на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков. 5. Хранение приходных ордеров передачи торговой выручки бухгалтеру. 6. Заполнение товарно-денежных отчетов. 7. Передача отчетов бухгалтеру. 8. Подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним. 9. Сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, цены, количества с номенклатурной ведомостью. 10. Вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету. 11. Оформление инвентаризационной ведомости. 12. Оформление бланка-заказа на индивидуальное изготовление очков. 13. Документальное оформление купли-продажи очков. 14. Компоновка заказа на очки. 15. Сверка данных бланка-заказа с маркировкой на оправе и на пакете линз. 16. Передача заказа на очки для изготовления. 17. Расчет стоимости заказа очков. 18. Проверка подлинности денежных купюр. 19. Проведение операции наличного и безналичного расчета с покупателем. 20. Проверка сроков годности контактных линз и средств по уходу за контактными линзами. 21. Визуальный контроль качества изготовленных очков и соответствия антропометрическим параметрам лица покупателя. 22. Упаковка очков. 23. Ознакомление покупателя с инструкцией о правилах ухода за средствами коррекции зрения и условиями гарантии и передача средств коррекции зрения покупателю. 24. Объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты. 25. Прием и обработка анкет с персональными данными покупателя. 26. Обмен оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним покупателю. 27. Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.			36	
<b>МДК 02.02. Современный рынок средств коррекции зрения</b>			36	
<b>Тема</b>	Содержание учебного материала:		2	2



<b>2.1.Структура мировой и российской отрасли коррекции зрения</b>	1	История развития оптической коррекции зрения. История развития отрасли оптической коррекции зрения в России. Современная структура отрасли оптической коррекции зрения в мире и России.		
<b>Тема 2.2.</b>	Содержание учебного материала:		2	2
<b>Рынок оправ и солнцезащитных очков</b>	1	Структура и география мирового рынка оправ и солнцезащитных очков. Основные регионы и производители оправ и солнцезащитных очков. Оптический рынок и модная индустрия: влияние моды и торговых марок на производство оправ и солнцезащитных очков. Актуальные коллекции оправ и солнцезащитных очков. Особенности российского рынка оправ и солнцезащитных очков, ведущие поставщики российского рынка.		
		Практические занятия	5	
	1. Анализ перечня ведущих производителей оправ и солнцезащитных очков в регионе.			
<b>Тема 2.3. Рынок очковых линз</b>	Содержание учебного материала:		2	2
	1	Структура и география рынка очковых линз. Основные производители и торговые марки очковых линз. Особенности российского рынка очковых линз, ведущие поставщики.		
		Практические занятия	6	
1.Анализ перечня ведущих производителей очковых линз в регионе.				
<b>Тема 2.4. Рынок контактных линз и средств по уходу за контактными линзами</b>	Содержание учебного материала:		2	2
	1	Структура и география рынка контактных линз и средств по уходу. Основные производители и торговые марки контактных линз и средств по уходу. Особенности российского рынка контактных линз и средств по уходу, ведущие поставщики.		
		Практические занятия	5	
1.Сравнительная характеристика очищающих средств для мягких и жестких газопроницаемых контактных линз разных производителей.				
<b>Тема 2.5.Рыноктехнологического оборудования для оптических лабораторий</b>	Содержание учебного материала:		4	2
	1	Структура и тенденции развития рынка оптического технологического оборудования. Основные производители оптического технологического оборудования. Особенности российского рынка оптического технологического оборудования, ведущие поставщики.		
<b>Тема 2.6. Рынок диагностического оборудования для кабинетов оптометрии</b>	Содержание учебного материала:		4	2
	1	Структура и тенденции развития рынка диагностического оптометрического оборудования. Основные производители диагностического оптометрического оборудования. Особенности российского рынка диагностического оптометрического оборудования, ведущие поставщики.		

<p>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ</p> <p><b>Примерные темы рефератов:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Развитие и особенности производства оправ в Италии</li> <li>2. Развитие и особенности производства оправ во Франции</li> <li>3. Развитие и особенности производства оправ в Германии</li> </ol>	8	
<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Сравнительный анализ производства оправ в юго-восточной Азии</li> <li>5. Исторический анализ развития моды и ее влияние на оптическую индустрию</li> <li>6. Влияние производства новых оптических материалов на мировой рынок очковых линз</li> <li>7. Рынок минилабораторий очковых линз в США</li> <li>8. Информационные технологии в производстве очковых линз</li> <li>9. Сравнительный анализ рынков контактных линз различных стран Европы и Америки</li> </ol>		
<p><b>Производственная практика:</b></p> <p><b>Современный рынок средств коррекции зрения</b></p> <p><b>Виды работ:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Виды работ:</li> <li>2. Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале.</li> <li>3. Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним.</li> <li>4. Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним.</li> <li>5. Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи.</li> <li>6. Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале.</li> <li>7. Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.</li> <li>8. Встреча и выявление потребностей покупателя.</li> <li>9. Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз.</li> <li>10. Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки).</li> <li>11. Консультирование покупателя о правилах пользования очками.</li> <li>12. Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами.</li> <li>13. Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов.</li> <li>14. Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя.</li> <li>15. Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз).</li> <li>16. Разметка оправы под различные виды линз.</li> <li>17. Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз.</li> <li>18. Сравнение с посадкой предыдущей оправы на лице покупателя, выправка оправы.</li> </ol>	36	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

## **4. 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **4.1. Материально-техническое обеспечение**

Реализация программы профессионального модуля требует наличия лекционной аудитории, учебного кабинета маркетинг оптического салона и аудитории для самостоятельной работы.

#### Оснащенность лекционной аудитории:

Проектор BenQ MS 612ST, Ноутбук Asus, с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ВГУ, экран для проектора.

#### Оснащенность учебного кабинета:

Специализированные витрины для выкладки оправ и солнцезащитных очков, коллекции оправ и солнцезащитных очков, рекламные материалы средств коррекции зрения.

#### Аудитория для самостоятельной работы:

15 комп. III поколения, объединенных в сеть с выходом в Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ВГУ.

### **4.2 .Информационное обеспечение обучения**

#### **Перечень используемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

Основные источники:

1. Камалова, П. М. Экономика фирмы (предприятия) : учебно-методическое пособие / П. М. Камалова, Д. Г. Валиева. — Махачкала : ДагГАУ имени М.М. Джембулатова, 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: ИДСАФУ, 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 г.
11. Полянцева О.И. Психология для средних медицинских учреждений: учеб.пособие. - Изд.Феникс, 2005 г.
12. Андреева Г.М. Социальная психология. - М., АспектПресс, 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](http://fcior.edu.ru).
2. Электронный каталог ЗНБ ВГУ <https://www.lib.vsu.ru/>.
3. ЭБС "Университетская библиотека on-line" <https://biblioclub.lib.vsu.ru//>
4. ЭБС "Лань" <https://e.lanbook.com/>.
5. ЭБС «Электронная библиотека технического вуза» <http://www.studentlibrary.ru/>.

### **Организация образовательного процесса**

Весь образовательный процесс должен быть ориентирован на формирование профессиональных и общих компетенций, освоение которых является результатом обучения. Обязательным условием допуска к учебной и производственной практикам в рамках профессионального модуля «Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения» является освоение дисциплин профессионального модуля "Маркетинг оптического салона", "Современный рынок средств коррекции зрения". Производственные практики проводятся на базе ООО "Точка Зрения" на основе прямого договора между организацией и ФГБОУ ВО "ВГУ".

Освоению профессионального модуля «Участие в коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения» должно предшествовать изучение всех дисциплин Учебного плана ОПОП СПО общего гуманитарного и социально-экономического и профессионального циклов, а также освоение всех предшествующих профессиональных модулей.

## **Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): все преподаватели, обеспечивающие обучение по профессиональному модулю «Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения» должны иметь высшее профессиональное образование, соответствующее профилю модуля. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным. Преподаватели должны проходить повышение квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях, не реже 1-го раза в 3 года. Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

- Инженерно-педагогический состав: дипломированные специалисты-преподаватели профессионального модуля, имеющие высшее образование.
- Мастера: наличие высшего или среднего профессионального образования с обязательным повышением квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях, не реже 1 раза в 3 года. Опыт деятельности в организациях сферы оптической коррекции зрения, оптического производства.

## **5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

### **Критерии оценки результата итогового контроля по итогам освоения МДК:**

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и выполнения обучающимися индивидуальных заданий, а также руководителем производственной практики.

Итоговый контроль по профессиональному модулю - экзамен (квалификационный).

### **Критерии оценки результата итогового контроля по итогам освоения МДК:**

При оценивании используется следующая шкала:

5 баллов ставится, если обучающийся демонстрирует полное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах (см. ФОС) показателям, свободно оперирует приобретенными знаниями, умениями, применяет их при решении практических задач;

4 балла ставится, если обучающийся демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах (см. ФОС) показателям, но допускает незначительные ошибки, неточности, испытывает затруднения при решении практических задач;

3 балла ставится, если обучающийся демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах (см. ФОС) показателям, допускает значительные ошибки при решении практических задач;

2 балла ставится, если обучающийся демонстрирует явное несоответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах (см. ФОС) показателям.

При сдаче экзамена и дифференцированных зачетов:  
оценка «отлично» - 5 баллов

оценка «хорошо» - 4 балла  
оценка «удовлетворительно» - 3 балла  
оценка «неудовлетворительно» - 2 балла.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Умения	Знания
<p>ПК 2.1 Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.</p>	<p>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 визуальным 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</p>	<p>Номенклатура 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>
<p>ПК 2.2 Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов.</p>	<p>Психологически настраиваться на работу с покупателями - Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей - Устанавливать и поддерживать комфортный контакт для покупателя - Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя - Предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта - Проверять на диоптриметре предыдущие очки,</p>	<p>Психология общения - Основные торговые марки производителей медицинской оптики - Классификация линз - Классификация оправ - Способы проверки линз на оптических приборах - Маркировка оправ - Процесс изготовления очковых измерительных инструментов, приборы и приспособления, применяемые при контроле соответствия очков прописи рецепта и требованиям стандартов на очки - Виды корректирующие рецепты на очки и мягкие контактные</p>

	привычные покупателю	линзыНаправление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии)- Правила ухода за средствами коррекции зрения
ПК 2.3 Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе.	Пользоваться основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая) Определять оптимальный вид линз по данным рецепта Определять оптимальный цветоправы 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	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 aberrаций очковых линз Методы контроля соответствия диаметра линз параметрам оправы Принципы работы диоптриметра Основы психологии общения Основы психологии восприятия цвета Введение в теорию цвета Физиогномика (форма лица) Транспозиция астигматических линз
ПК 2.4 Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности.	Устанавливать конструктивные отношения с покупателем - Разрешать конфликтные ситуации с покупателем - Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товар	Основы конфликтологии - Методы работы с возражениями покупателей - 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	Направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии) - Основные торговые марки производителей медицинской оптики - Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности

<p>ПК 2.6 Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения</p>	<p>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</p>	<p>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</p>
<p>ПК 2.7 Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения</p>	<p>Ежедневно выводить сумму остатка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на конец дня - 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</p>	<p>Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила учета товарно-материальных ценностей - 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</p>



	<p>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>	<p>документы экономического субъекта, регламентирующие способы защиты персональных данных</p>
<p>ПК 2.8 Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p>	<p>Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним по номенклатуре в порядке, удобном для проведения инвентаризации - 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>	<p>Номенклатурное обозначение каждой единицы оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним - Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила проведения инвентаризации - Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие понятие материальной ответственности - Правила оформления заказа на очки</p>
<p>ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p>	<p>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</p>	<p>актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; 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>

	или с помощью наставника)	
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации
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