

**Частное учреждение профессиональная образовательная организация
«Международный оптический колледж»
(ЧУ ПОО «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПТИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»)**

ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**ПМ.02 ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ
ЗРЕНИЯ**

31.02.04 МЕДИЦИНСКАЯ ОПТИКА

Медицинский оптик-оптометрист

(заочная форма обучения)

Москва, 2023

РАССМОТРЕНО

На заседании Педагогического совета
Протокол №05 от 03.07.2023

УТВЕРЖДАЮ

Директор М.Е. Левина



Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта СПО по профессии 31.02.04. Медицинская оптика

Организация – разработчик: Частное учреждение профессиональная образовательная организация «Международный оптический колледж»

Разработчик: учебно — методический отдел ЧУ ПОО «Международный оптический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ	стр
1. Общая характеристика программы профессионального модуля	4
2. Структура и содержание программы профессионального модуля	10
3. Условия реализации программы профессионального модуля	21
4. Контроль и оценка результатов освоения программы профессионального модуля	23
5. Методические рекомендации	25

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 31.02.04. Медицинская оптика

1.2. Место программы профессионального модуля в структуре основной образовательной программы: программа входит в профессиональный модуль профессионального учебного цикла (ПМ. 02).

1.3. Результаты освоения программы профессионального модуля

В рамках программы профессионального модуля формируются следующие компетенции:

Код и название компетенции	Умения	Знания
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	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)	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>ОК 02</p> <p>Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p>	<p>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</p>	<p>номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации</p>
<p>ОК 09</p> <p>Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p>	<p>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</p>	<p>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</p>
<p>ПК 2.1.</p> <p>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 	<ul style="list-style-type: none"> - 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>средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга</p> <ul style="list-style-type: none"> - Распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения 	
<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 свойствах и о выгодах для покупателя - Предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта - Проверять на диоптриметре предыдущие очки, привычные покупателю 	<ul style="list-style-type: none"> - Психология общения - Основные торговые марки производителей медицинской оптики - Классификация линз - Классификация оправ - Способы проверки линз на оптических приборах - Маркировка оправ - Процесс изготовления очков - Измерительный инструмент, приборы и приспособления, применяемые при контроле соответствия очков прописи рецепта и требованиям стандартов на очки корригирующие - 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 	<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

	<p>переносицы, ширина переносицы)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Размечать оправы под различные виды линз - Рассчитывать технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра - Выправлять оправу - Контролировать соответствие диаметра линз подобранной оправе 	<p>диоптриметра</p> <ul style="list-style-type: none"> - Основы психологии общения - Основы психологии восприятия цвета - Введение в теорию цвета - Физиогномика (форма лица) - Транспозиция 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 - Разрешать конфликтные ситуации с покупателем - Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товаров 	<ul style="list-style-type: none"> - Основы конфликтологии - Методы работы с возражениями покупателей - Основы психологии общения - Основные причины неудовлетворенности покупателя очками
<p>ПК 2.5. Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики</p>	<p>Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя</p>	<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
<p>ПК 2.6 Обеспечивать выполнение санитарноэпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Обеспечивать учет, дезинфекцию и контроль сроков годности пробных мягких контактных линз многократного 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, 	<ul style="list-style-type: none"> - Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности - Государственные санитарноэпидемиологические 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

	<p>уполномоченный осуществлять федеральный государственный санитарно-эпидемиологический надзор</p>	<p>документации для направления пациента на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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>ПК 2.7. Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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 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 	<ul style="list-style-type: none"> - 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 документы экономического субъекта, регламентирующие способы защиты персональных данных

	возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств	
ПК 2.8. Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	<ul style="list-style-type: none"> - 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 штрихкодов - Формировать товарно-денежный отчет 	<ul style="list-style-type: none"> - 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

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Объем программы профессионального модуля и виды работы

Вид учебной работы	Объем в академических часах заочная форма обучения
Объем программы профессионального модуля	232
в том числе реализуемый в форме практической подготовки	26
в том числе из объема профессионального модуля:	
Теоретическое обучение	10
Практические занятия (если предусмотрено)	26
Самостоятельная работа (если предусмотрена)	124
Практическая подготовка: Учебная практика	72
Промежуточная аттестация / форма контроля	Зачет (2 семестр)
Квалификационный экзамен	2 семестр

2.2 СТРУКТУРА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение профессионального модуля							
		Виды учебной деятельности							
		Всего, часов	Лекционные занятия, часов	Практические занятия, часов	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа обучающегося	Практическая подготовка: учебная практика	Практическая подготовка: производственная практика	Квалификационный экзамен
ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения									
Заочная форма									
МДК.02.01 Коммуникационно-маркетинговая деятельность при подборе и реализации средств коррекции зрения	112	20	6	14	0	92			
МДК.02.02 Ведение медицинской документации, организация деятельности находящегося в распоряжении персонала	48	16	4	12	0	32			
Практическая подготовка: учебная практика	72						72		
Квалификационный экзамен									
ИТОГО	232	36	10	26	0	124			

2.3. Тематический план и содержание программы профессионального модуля ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

Наименование разделов и тем	Формы организации учебной деятельности обучающихся	Содержание форм организации учебной деятельности обучающихся	Коды реализуемых компетенций	Объем часов заочная форма	Уровень освоения
1	2	3	4	5	6
МДК.02.01 КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРИ ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ					

Тема 1.1. Миссия оптической организации	Теоретическое обучение	Понятие позиционирования и миссии оптического салона. Значимость оптического салона для потребителя. Социальная роль оптического салона. Планировать маркетинг фирмы	ОК 01, ОК 02, ОК 09 ПК 2.1.-2.8.	2	1
	Практическое занятие	(в том числе в форме практической подготовки) Формирование миссии оптического салона на основании 4 признаков: целевой группы, основных запросов клиентов, отличия от конкурентов, выбранной ниши. Опрос. Обсуждение докладов на темы: Выбор местоположения оптического салона. Оценка конкурентов на рынке оптики. Принцип формирования конкурентоспособного предложения. Анализ направлений геомаркетинговой политики.		2	2
	Самостоятельная работа	Поиск информации в сети Интернет, работа с лекционным материалом		16	3
Тема 1.2 Рынок оправ и солнцезащитных очков, очковых и контактных линз, оборудования Рынок оптических товаров	Теоретическое обучение	История развития рынка оптической коррекции зрения. История развития отрасли оптической коррекции зрения в России. Современная структура отрасли оптической коррекции зрения в мире и России. Состояние рынка очковых линз, оправ, контактных линз. 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. Структура и география рынка очковых линз. Основные производители и торговые марки очковых линз. Особенности российского рынка очковых линз, ведущие поставщики. Рынок потребителей, методики исследования поведения потребителей и спроса на товары и услуги. 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. Структура и тенденции развития рынка оптического технологического оборудования. Основные производители оптического технологического оборудования. Особенности российского рынка оптического технологического оборудования, ведущие поставщики.	ОК 01,ОК 02,ОК 09 ПК 2.1.-2.8.	2	1

	Практическое занятие	(в том числе в форме практической подготовки) Состояние Российского рынка производства оправ и солнцезащитных очков. Анализ перечня ведущих производителей очковых линз в России. Сравнительная характеристика очищающих средств для мягких и жёстких газопроницаемых контактных линз разных производителей. Опрос.		4	2
	Самостоятельная работа	Поиск информации в сети Интернет, работа с лекционным материалом		18	3

Тема 1.3 Реклама в оптическом салоне	Теоретическое обучение	Виды средств массовой информации и связи с общественностью. Реклама в печатных изданиях. Реклама на радио и ТВ. Реклама в Интернет. Виды рекламных материалов. Принципы размещения рекламы в оптическом салоне. Предоставление различных групп товаров (линз, оправ, контактных линз) в рекламных материалах. Особенности прямого маркетинга оптического салона. Значение и использование информационных баз данных. Планирование рекламных акций. Мероприятия по продвижению товаров: конкурсы, лотереи и пр.	ОК 01, ОК 02, ОК 09 ПК 2.1.-2.8.	2	1
	Практическое занятие	(в том числе в форме практической подготовки) 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. Составление писем для прямой интернет-рассылки с приглашением в оптический салон. Опрос. Обсуждение докладов. Выполнение тестового задания		2	2
	Самостоятельная работа	Поиск информации в сети Интернет, работа с лекционным материалом		18	3

Тема 1.4 Мерчандайзинг	Теоретическое обучение	Содержание учебного материала. Понятие мерчандайзинга. Основные правила и принципы мерчандайзинга. Оформление витрины и выкладка товара в оптической организации. Правовые основы профессиональной деятельности.	ОК 01,ОК 02,ОК 09 ПК 2.1.-2.8.		1
	Практическое занятие	(в том числе в форме практической подготовки) Оформление тематической витрины оптического салона. 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. Обеспечивать учет, дезинфекцию и контроль сроков годности пробных мягких контактных линз многократного 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 санитарноэпидемиологический надзор. Опрос. Обсуждение докладов.		4	2
	Самостоятельная работа	Поиск информации в сети Интернет, работа с лекционным материалом		20	3

Тема 1.5 Визит клиента в оптическую организацию	Теоретическое обучение	<p>Содержание учебного материала. Понятие потребности клиента. Иерархия потребностей человека. Основные потребности и ожидания клиентов разных возрастных и социальных групп. Основные принципы общения с клиентом во время его посещения оптического салона. Определение психологического типа покупателя. Выявление потребностей. Презентация товара. Консультирование клиента. Перевод свойств товара в выгоды. Использовать эффективные коммуникации в профессиональной деятельности. Этапы акта продажи (выяснение потребностей клиента, объявление и обоснование цены, составление сметы, выдача заказа). Комплексные и дополнительные продажи. Владение аргументацией при выборе средств коррекции зрения. Работа с возражениями. Виды конфликтных ситуаций. Оформление заказа на очки. Выдача заказа покупателю. Документы при выдаче заказа. Сравнительные характеристики очковых и контактных линз различных производителей; коллекции очковых оправ. Установление конструктивных отношений с покупателями. Разрешение конфликтных ситуаций с покупателями. Разъяснение покупателю положения правил продажи отдельных видов товар. Информирование об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя. Подбор оправ и солнцезащитных очков с точки зрения морфологических особенностей лица. Подбор оправ и солнцезащитных очков для разных возрастных групп. Подбор оправ и солнцезащитных очков для разных социальных групп и профессий. Понятие имиджологии. Историческая роль очков в создании имиджа. Современная роль очков в создании социального и психологического имиджа с точки зрения модных тенденций.</p>	ОК 01, ОК 02, ОК 09 ПК 2.1.-2.8.		1
	Практическое занятие	<p>(в том числе в форме практической подготовки) Определение потребности клиента целевой группы данного оптического салона. Определение психологического типа покупателей. Выявление потребностей покупателя. Перевод свойств оправ в выгоды для покупателя. Презентация оправ и линз с помощью визиосистемы и без нее. Опрос. Обсуждение доклада Психологически настраиваться на работу с покупателями: - Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей. - Устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя</p>		2	2

		<p>контакт.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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, привычные покупателю. <p>Отработать возражение клиента:</p> <ul style="list-style-type: none"> - дорого; - я подумаю; - у вас долго выполняется заказ; - не знаю, еще не решила. <p>Подбор оправы и/или солнцезащитных очков для водителя-дальнобойщика, спортсмена, системного администратора, преподавателя, офис-менеджера, директора предприятия. Подбор оправы и/или солнцезащитных очков с учётом типа, формы и особенностей строения лица. Подбор оправы и/или солнцезащитных очков для ребёнка, дошкольного возраста, старшеклассника, студента, лица среднего возраста, пенсионера. Подбор очков, корректирующих с точки зрения создания общего визуального имиджа (научный работник, бизнесмен, дизайнер и др.). Подбор оправ и солнцезащитных очков с точки зрения создания общего визуального имиджа (банковский работник, художник, политический деятель и др.).</p> <p>Выполнение тестового задания.</p>			
	Самостоятельная работа	Поиск информации в сети Интернет, работа с лекционным материалом		20	3

МДК.02.02 ВЕДЕНИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ, ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАХОДЯЩЕГОСЯ В РАСПОРЯЖЕНИИ ПЕРСОНАЛА

Тема 2.1 Основы законодательства Российской, регулирующие медицинскую деятельность (медицинская оптика)	Теоретическое обучение	<p>Основы законодательства об охране здоровья граждан РФ.</p> <p>Основы законодательства о санитарно-эпидемиологическом благополучии населения. Основы трудового законодательства РФ.</p> <p>Основы законодательства Российской Федерации о защите персональных данных пациентов и сведений, составляющих врачебную тайну. Соблюдение правил оказания платных медицинских услуг. Соблюдение лицензионных требований Роспотребнадзора, Пожарного надзора, Росздравнадзора.</p> <p>Ответственность за нарушение законодательства.</p>	ОК 01, ОК 02, ОК 09 ПК 2.1.-2.8.	2	1
--	------------------------	---	---	---	---

	Практическое занятие	(в том числе в форме практической подготовки) Опрос		6	2
	Самостоятельная работа	Поиск информации в сети Интернет, работа с лекционным материалом		16	3
Тема 2.2 Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности	Теоретическое обучение	Порядки оказания медицинской помощи. Стандарты медицинской помощи. Клинические рекомендации. Требования к обеспечению качества и безопасности медицинской деятельности. Должностные обязанности работников, находящихся в распоряжении персонала. Ведение медицинской документации, в том числе в форме электронного документа. Организация проведения мероприятий, осуществляемых в рамках внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности. Оформление результатов проведения мероприятий внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности.	ОК 01, ОК 02, ОК 09 ПК 2.1.-2.8.	2	1

	<p>Практическое занятие</p> <p>(в том числе в форме практической подготовки)</p> <p>Составление плана работы и отчета о своей работе Контроль выполнения должностных обязанностей находящимся находящегося в распоряжении персонал персонала. Организация проведения уборки в организации. Проведение работы по обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности. Использование информационных систем в сфере здравоохранения и информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Анализ сайта медицинской организации на соблюдение требований законодательства. Использование в работе персональных данных пациентов и сведений, составляющих врачебную тайну. Заполнение медицинской документации, в том числе в форме электронного документа (медицинской карты пациента, добровольного информированного согласия, договора об оказании платных медицинских услуг). Расчет образования отходов медицинских организаций и необходимое количество оборудования, инвентаря и расходных материалов при обращении с медицинскими отходами. 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>		6	2
--	---	--	---	---

		<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. 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 штрихкодов. Формировать товарно-денежный отчет.</p>			
	Самостоятельная работа	Поиск информации в сети Интернет, работа с лекционным материалом		16	3

Учебная практика (в том числе в форме практической подготовки)			
Виды работ: Прием и хранение первичных учетных документов (накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним). Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на склад. Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним от покупателя. Хранение актов на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков. Хранение приходных ордеров передачи торговой выручки бухгалтеру. Заполнение товарно-денежных отчетов. Передача отчетов бухгалтеру. Подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним. Сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, цены, количества с номенклатурной ведомостью. Вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарноденежному отчету. Оформление инвентаризационной ведомости. Оформление бланка-заказа на индивидуальное изготовление очков. Документальное оформление купли-продажи очков. Компоновка заказа на очки. Сверка данных бланка-заказа с маркировкой на оправе и на пакете линз. Передача заказа на очки для изготовления. Расчет стоимости заказа очков. Проверка подлинности денежных купюр. Проведение операции наличного и безналичного расчета с покупателем. Проверка сроков годности контактных линз и средств по уходу за контактными линзами. Визуальный контроль качества изготовленных очков и соответствия антропометрическим параметрам лица покупателя. Упаковка очков. Ознакомление покупателя с инструкцией о правилах ухода за средствами коррекции зрения и условиями гарантии и передача средств коррекции зрения покупателю. Объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты.	ОК 01, ОК 02, ОК 09 ПК 2.1.-2.8.	72	1

Прием и обработка анкет с персональными данными покупателя. Обмен оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним покупателю. Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним. Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале. Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним. Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним. Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи. Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале. Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним. Встреча и выявление потребностей покупателя. Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз. Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки). Консультирование покупателя о правилах пользования очками. Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами. Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов. Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя. Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз). Разметка оправы под различные виды линз. Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз. Сравнение с посадкой предыдущей оправы на лице покупателя, выправка оправы.			
Промежуточная аттестация (формы контроля): зачет			
Квалификационный экзамен			
Итого	232		

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)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация профессионального модуля требует наличия кабинета:

Лаборатория технологий продвижения и реализации средств коррекции зрения

- *оборудование*: функциональная мебель для обеспечения посадочных мест по количеству обучающихся; функциональная мебель для оборудования рабочего места преподавателя; комплекты дидактических раздаточных материалов, образцы документов, применяемых при продаже; рабочие места продавцов; витрины для очков (стойки); оправы очковые; образцы очковых линз; образцы мягких контактных линз; диоптриметр; приборы или инструменты для измерения антропометрических параметров;

- *технические средства обучения*: компьютер (ноутбук) с лицензионным программным обеспечением; оборудование для отображения информации и ее коллективного просмотра;

- оснащение помещений, задействованных при организации самостоятельной и воспитательной работы:

помещения для организации самостоятельной и воспитательной работы должны быть оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации.

3.2. Требования к учебно-методическому обеспечению

Учебно-методический материал по модулю Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения включает: лекции; перечень практических занятий, практические задания, тематику докладов, презентации, тестовые задания, перечень вопросов к текущему контролю и промежуточной аттестации.

3.3. Интернет-ресурсы

<https://minzdrav.gov.ru/> Министерство здравоохранения РФ

<https://roszdravnadzor.gov.ru/> Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения РФ

<https://www.rosпотребнадзор.ru/> Роспотребнадзор РФ

<https://rkn.gov.ru/?ysclid=kzax21zww1> Роскомнадзор РФ

<https://www.takzdorovo.ru/> Портал о здоровом образе жизни (официальный ресурс министерства здравоохранения РФ)

<https://www.voi.ru/> Всероссийское общество инвалидов

3.4. Программное обеспечение, цифровые инструменты

Колледж обеспечен необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства. Используются программы, входящие в Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных, а также реестр социальных соцсетей: «Яндекс.Диск (для Windows)», Яндекс.Почта, Telegram, Power Point, ВКонтакте (vk.com), Youtube.com, Вебинар.ру

3.5. Основная печатная или электронная литература

1. Жданова Т.С. Технологии продаж : учебное пособие для бакалавров / Жданова Т.С.. — Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 183 с.

2. Памбухчиянц О. В. Организация торговли: Учебник / О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. — 296 с.

3. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли: учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. - 3-е изд. - Минск: Республиканский институт профессио-

нального образования (РИПО), 2019. - 203 с. - ISBN 978-985-503-549-8. - Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/93405.html>

4. Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж: практическое пособие / Ю. А. Захарова. - 2-е изд. - Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. - 133 с. - ISBN 978-5-394-03575-3. - Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR

BOOKS: [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/87620.html>

5. Комиссарова, М. Н. Разработка проектов: рекламный менеджмент и маркетинг: учебное пособие для СПО / М. Н. Комиссарова. - Саратов: Профобразование, 2020. - 135 с. - ISBN 978-5-4488-0848-7. - Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/95594.html>

6. Сафонова, Л. А. Интернет-маркетинг: учебное пособие / Л. А. Сафонова, Г. Н. Смоловик, В.П. Королева. - Новосибирск: Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2019. - 80 с. - Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/90586.html>

3.6. Дополнительная печатная или электронная литература

1. Передерий В.А. Глазные болезни. Полный справочник [Электронный ресурс]/ Передерий В.А.- Электрон. текстовые данные.- Саратов: Научная книга, 2019.- 701 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/80192.html>. - ЭБС IPRbook

2. Большая медицинская энциклопедия / А. Г. Елисеев, В. Н. Шилов, Т. В. Гитун [и др.]. Саратов: Научная книга, 2019. - 849 с. - ISBN 978-5-9758-1872-0. - Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/80210.html>

3.7. Словари, справочники, энциклопедии, периодические материалы (журналы и газеты)

<https://optometriaonline.ru/biblioteka/> Библиотека - Российская оптометрия онлайн

<https://vk.com/vekomagazine> Журналы «Современная оптометрия» издательство «Веко»

<https://www.iprbookshop.ru/41220.html> Журнал Клиническая медицина

<https://www.iprbookshop.ru/41277.html> Журнал Российская педиатрическая офтальмология

<https://rg.ru/> Российская газета

<https://ug.ru/> Учительская газета

<https://minzdrav.gov.ru/> Министерство здравоохранения РФ

<https://roszdravnadzor.gov.ru/> Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения РФ

<https://www.rosпотребнадзор.ru/> Роспотребнадзор РФ

<https://rkn.gov.ru/?ysclid=kzax21zwwl> Роскомнадзор РФ

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, оценки докладов и презентаций, практики, экзамена квалификационного, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Содержание обучения	Характеристика основных видов учебной деятельности студентов (на уровне учебных действий)
МДК.02.01 Коммуникационно-маркетинговая деятельность при подборе и реализации средств коррекции зрения	
Тема 1.1. Миссия оптической организации. Тема 1.2. Рынок оправ и солнцезащитных очковых и контактных линз, оборудования. Рынок оптических товаров. Тема 1.3. Реклама в оптическом салоне. Тема 1.4. Мерчандайзинг. Тема 1.5. Визит клиента в оптическую организацию.	Опрос, доклады. Презентации, тестовые задания, практические задания.
МДК.02.02 Ведение медицинской документации, организация деятельности находящегося в распоряжении персонала	
Тема 2.1 Основы законодательства Российской, регулирующие медицинскую деятельность (медицинская оптика) Тема 2.2 Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности	Опрос, презентации

Результаты подготовки обучающихся при освоении профессионального модуля определяется оценками:

Оценка	Содержание	Проявления
Неудовлетворительно	Студент не обладает необходимой системой знаний и умений	Обнаруживаются пробелы в знаниях основного программного материала, допускаются принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий
Удовлетворительно	Уровень оценки результатов обучения показывает, что студенты обладают необходимой системой знаний и владеют некоторыми умениями по модулю. Студенты способны понимать и	Обнаруживаются знания основного программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности (профессии); студент справляется с выполнением заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой,

	интерпретировать освоенную информацию, что является основой успешного формирования умений и навыков при решении практико- ориентированных задач	рекомендованной программой. Как правило, оценка "удовлетворительно" выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе и при выполнении заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
Хорошо	Уровень осознанного владения учебным материалом и учебными умениями, навыками и способами деятельности по модулю; способны анализировать, проводить сравнение и обоснование выбора методов решения заданий в практикоориентированных ситуациях	Обнаруживается полное знание программного материала; студент, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Как правило, оценка "хорошо" выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по модулю и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности
Отлично	Уровень оценки результатов обучения студентов по модулю является основой для формирования общих и профессиональных компетенций, соответствующих требованиям ФГОС. Студенты способны использовать сведения из различных источников для успешного исследования и поиска решения в нестандартных практико- ориентированных ситуациях	Обнаруживается всестороннее, систематическое и глубокое знание программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой; студент, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка "отлично" выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02 ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ

5.1. Рекомендации по выполнению видов самостоятельной работы обучающихся

Рекомендации по подготовке к лекциям

Главное в период подготовки к лекционным занятиям – научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учебы и поведения. Четкое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы.

Каждому студенту следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана.

Рекомендации по подготовке к практическим занятиям

При подготовке к практическому занятию студент должен ознакомиться с планом, выполнить все инструкции, предложенные преподавателем.

Результатом работы является свободное владение теоретическим материалом, полные ответы на поставленные вопросы, коллективное обсуждение проблемных тем.

Методические рекомендации по подготовке докладов

Доклад – публичное сообщение, представляющее собой развернутое изложение на определенную тему

Различают следующие виды докладов: научный доклад и учебный доклад. Научные доклады готовятся научными работниками для представления своих результатов на научной конференции, научном семинаре и др. К учебным докладам относятся студенческие доклады и любые другие доклады, подготавливаемые обучающимися средних образовательных учреждений.

Для того, чтобы облегчить работу над докладом, предлагаем разбить процесс на несколько последовательных этапов. Надеемся, что знакомство с ними поможет вам овладеть необходимым инструментарием и разобраться в принципах построения письменной работы.

Этапы подготовки доклада

1. Подготовка и планирование.
2. Выбор и осознание темы доклада
3. Подбор источников и литературы.
4. Работа с выбранными источниками и литературой.
5. Систематизация и анализ материала.
6. Составление рабочего плана доклада.
7. Письменное изложение материала по параграфам.
8. Редактирование, переработка текста.

9. Оформление доклада.

10. Выступление с докладом.

При подготовке доклада рекомендуется придерживаться следующих правил:

Во-первых, необходимо четко соблюдать регламент. Для того чтобы уложиться в отведенное время необходимо:

- а) тщательно отобрать факты и примеры, исключить из текста выступления все, не относящееся напрямую к теме;
- б) исключить все повторы;
- в) весь иллюстративный материал (графики, диаграммы, таблицы, схемы) должен быть подготовлен заранее;
- г) необходимо заранее проговорить вслух текст выступления, зафиксировав время и сделав поправку на волнение, которое неизбежно увеличивает время выступления перед аудиторией.

Во-вторых, доклад должен хорошо восприниматься на слух.

Это предполагает:

- а) краткость, т.е. исключение из текста слов и словосочетаний, не несущих смысловой нагрузки;
- б) смысловую точность, т.е. отсутствие возможности двоякого толкования тех или иных фраз;
- в) отказ от неоправданного использования иностранных слов и сложных грамматических конструкций.

Доклады оцениваются по следующим критериям:

- соблюдение требований к его оформлению;
- необходимость и достаточность информации для раскрытия темы;
- умение обучающегося свободно излагать основные идеи, отраженные в докладе;
- способность учащегося понять суть задаваемых ему вопросов и сформулировать точные ответы на них.

Методические рекомендации по подготовке презентаций

Мультимедийная презентация представляет собой комплекс всех возможных средств представления информации (текст, графика, аудио, видео, анимация), подчинённый заданному сценарию и имеющий навигацию.

Презентация имеет сюжет, сценарий и структуру, которая организована для удобного восприятия информации.

Технология создания презентации состоит из трёх этапов:

Первый этап. Планирование презентации.

Планирование включает:

1. Определение цели.
2. Определение задач презентации.
3. Подбор необходимой информации.
4. Планирование выступления и определение необходимого времени.
5. Формирование структуры презентации.
6. Проверка логики подачи материала.
7. Подготовка заключения.

Второй этап. Разработка презентации.

Разработка презентации включает:

1. Поиск соответствия методологических требований подготовки слайдов с проектируемыми слайдами презентации.
2. Обеспечение вертикальной и горизонтальной логики содержания.
3. Разработка дизайна.
4. Выбор оптимального соотношения текста и графической информации.

Третий этап. Отладка и проверка презентации.

В презентации выделяют два блока: оформление слайдов и представление информации для них.

Работа с литературными источниками

В процессе обучения студенту необходимо самостоятельно изучать учебно-методическую литературу. Самостоятельно работать с учебниками, учебными пособиями, Интернет-ресурсами. Это позволяет активизировать процесс овладения информацией, способствует глубокому усвоению изучаемого материала.

При работе с книгой необходимо подобрать литературу, научиться правильно ее читать, вести записи.

Изучая материал по учебнику, следует переходить к следующему вопросу только после правильного уяснения предыдущего, описывая на бумаге все выкладки и вычисления (в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода).

Особое внимание следует обратить на определение основных понятий курса. Студент должен подробно разбирать примеры, которые поясняют такие определения, и уметь строить аналогичные примеры самостоятельно.

Выводы, полученные в результате изучения, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы они при перечитывании записей лучше запоминались.

Различают два вида чтения; первичное и вторичное. Первичное - это внимательное, неторопливое чтение, при котором можно остановиться на трудных местах. После него не должно остаться ни одного непонятого слова. Содержание не всегда может быть понятно после первичного чтения.

Задача вторичного чтения - полное усвоение смысла целого (по счету это чтение может быть и не вторым, а третьим или четвертым).

Как уже отмечалось, самостоятельная работа с учебниками и книгами (а также самостоятельное теоретическое исследование проблем, обозначенных преподавателем на лекциях) – это важнейшее условие формирования у себя научного способа познания.

При работе с литературой рекомендуется вести записи.

Основные виды систематизированной записи прочитанного:

Аннотирование – предельно краткое связное описание просмотренной или прочитанной книги (статьи), ее содержания, источников, характера и назначения;

Планирование – краткая логическая организация текста, раскрывающая содержание и структуру изучаемого материала;

Тезирование – лаконичное воспроизведение основных утверждений автора без привлечения фактического материала;

Цитирование – дословное выписывание из текста выдержек, извлечений, наиболее существенно отражающих ту или иную мысль автора;

Конспектирование – краткое и последовательное изложение содержания прочитанного.

Конспект – сложный способ изложения содержания книги или статьи в логической последовательности. Конспект аккумулирует в себе предыдущие виды записи, позволяет

всесторонне охватить содержание книги, статьи. Поэтому умение составлять план, тезисы, делать выписки и другие записи определяет и технологию составления конспекта.

Промежуточная аттестация

Каждый семестр заканчивается сдачей зачетов (экзаменов). Подготовка к сдаче зачетов (экзаменов) является также самостоятельной работой студентов. Студенту необходимо к зачету (экзамену) повторить весь пройденный материал по модулю в рамках лекций и рекомендуемой литературы.

Методические рекомендации по работе с Интернет-ресурсами

Среди Интернет-ресурсов, наиболее часто используемых студентами в самостоятельной работе, следует отметить электронные библиотеки, образовательные порталы, тематические сайты, библиографические базы данных, сайты периодических изданий. Для эффективного поиска в WWW студент должен уметь и знать: - чётко определять свои информационные потребности, необходимую ретроспективу информации, круг поисковых серверов, более качественно индексирующих нужную информацию, - правильно формулировать критерии поиска; - определять и разделять размещённую в сети Интернет информацию на три основные группы: справочная (электронные библиотеки и энциклопедии), научная (тексты книг, материалы газет и журналов) и учебная (методические разработки, рефераты); - давать оценку качества представленной информации, отделить действительно важные сведения от информационного шума; - давать оценки достоверности информации на основе различных признаков, по внешнему виду сайта, характеру подачи информации, её организации; - студентам необходимо уметь её анализировать, определять её внутреннюю непротиворечивость. Запрещена передача другим пользователям информации, представляющей коммерческую или государственную тайну, распространять информацию, порочащую честь и достоинство граждан. Правовые отношения регулируются Законом «Об информации, информатизации и защите информации», Законом «О государственной тайне», Законом «Об авторском праве и смежных правах», статьями Конституции об охране личной тайны, статьями Гражданского кодекса и статьями Уголовного кодекса о преступлениях в сфере компьютерной информации. При работе с Интернет-ресурсами обращайте внимание на источник: оригинальный авторский материал, реферативное сообщение по материалам других публикаций, студенческая учебная работа (реферат, курсовая, дипломная и др.). Оригинальные авторские материалы, как правило, публикуются на специализированных тематических сайтах или в библиотеках, у них указывается автор, его данные. Выполнены такие работы последовательно в научном или научно-популярном стиле. Это могут быть научные статьи, тезисы, учебники, монографии, диссертации, тексты лекций. На основе таких работ на некоторых сайтах размещаются рефераты или обзоры. Обычно они не имеют автора, редко указываются источники реферирования. Сами сайты посвящены разнообразной тематике. К таким работам стоит относиться критически, как и к сайтам, где размещаются учебные студенческие работы. Качество этих работ очень низкое, поэтому, сначала подумайте, оцените ресурс, а уже потом им пользуйтесь. В остальном с Интернет-ресурсами можно работать как с обычной печатной литературой. Интернет – это ещё и огромная библиотека, где вы можете найти практически любой художественный текст. В интернете огромное количество словарей и энциклопедий, использование которых приветствуется.