

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

**ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ 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, 2022

РАССМОТРЕНО

На заседании Педагогического совета
Протокол №01 от 31.08.2022

УТВЕРЖДАЮ

Директор  М.Е. Левина



Рабочая программа учебной практики 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. Паспорт программы учебной практики профессионального модуля	4
2. Структура и содержание учебной практики профессионального модуля	10
3. Условия реализации программы учебной практики профессионального модуля	14
4. Контрольно-оценочные средства программы учебной практики профессионального модуля	16

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

1.1. Область применения программы

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

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

1.3. Результаты освоения программы учебной практики профессионального модуля

В рамках программы учебной практики 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 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 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. 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 диоптриметра - Основы психологии общения

	<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 	<ul style="list-style-type: none"> - 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	
<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 - 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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Объем программы учебной практики 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 учебной практики профессионального модуля ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

Учебная практика (в том числе в форме практической подготовки)	Реализация компетенций	Количество часов
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	ОК 1, ОК 02, ОК 09, ПК 2.1.-2.8.	72

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 товарноденежному 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
 28. Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале
 29. Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним
 30. Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним
 31. Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи
 32. Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к

ним в торговом зале

33. Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним
34. Встреча и выявление потребностей покупателя
35. Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз
36. Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки)
37. Консультирование покупателя о правилах пользования очками
38. Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами
39. Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов
40. Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя
41. Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз)
42. Разметка оправы под различные виды линз
43. Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз
44. Сравнение с посадкой предыдущей оправы на лице покупателя, выправка оправы

Промежуточная аттестация (формы контроля): зачет

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация учебной практики профессионального модуля требует наличие 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=kzax21zwwl> 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. КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02 ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ 31.02.04 МЕДИЦИНСКАЯ ОПТИКА

4.1. Оценка по учебной практике

Общие положения

Целью учебной практики является формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций.

Формируемые компетенции:

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

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

Виды деятельности практики и проверяемые результаты обучения по профессиональному модулю

Виды работ	Проверяемые результаты (ПК, ОК)
------------	---------------------------------

<ol style="list-style-type: none"> 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 12. ведомости 13. Оформление бланка-заказа на индивидуальное изготовление очков 14. Документальное оформление купли-продажи очков 15. Компоновка заказа на очки 16. Сверка данных бланка-заказа с маркировкой на оправе и на пакете линз 17. Передача заказа на очки для изготовления 18. Расчет стоимости заказа очков 19. Проверка подлинности денежных купюр 20. Проведение операции наличного и безналичного расчета с покупателем 21. Проверка сроков годности контактных линз и средств по уходу за контактными линзами 22. Визуальный контроль качества изготовленных очков и соответствия 	<p>ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> <p>ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p> <p>ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p> <p>ПК 2.1. Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</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>ПК 2.3. Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе</p> <p>ПК 2.4. Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности</p> <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>ПК 2.6 Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения</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>ПК 2.8. Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p>
---	---

<p>антропометрическим параметрам лица покупателя</p> <p>23. Упаковка очков</p> <p>24. Ознакомление покупателя с инструкцией о правилах ухода за средствами коррекции зрения и условиями гарантии и передача средств коррекции зрения покупателю</p> <p>25. Объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты</p> <p>26. Прием и обработка анкет с персональными данными покупателя</p> <p>27. Обмен оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним покупателю</p> <p>28. Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> <p>29. Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале</p> <p>30. Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним</p> <p>31. Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним</p> <p>32. Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи</p> <p>33. Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале</p> <p>34. Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> <p>35. Встреча и выявление потребностей покупателя</p> <p>36. Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз</p> <p>37. Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки)</p> <p>38. Консультирование покупателя о правилах пользования очками</p> <p>39. Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами</p> <p>40. Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов</p> <p>41. Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя</p>	
--	--

<p>42. Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз)</p> <p>43. Разметка оправы под различные виды линз</p> <p>44. Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз</p> <p>45. Сравнение с посадкой предыдущей оправы на лице покупателя, выправка оправы</p>	
--	--

Учебная практика завершается сдачей видеоролика на 2-5 минут **по каждому чек-листу.**
Видеоролики допускается снимать на мобильный телефон.

Задание для проверки практических навыков:

ПМ02. Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

Практический навык: Встреча клиента и выяснение информации об очках клиента
ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ (ЧЕК-ЛИСТ)

Дата «__» _____ 20__ г.

ФИО _____

ПМ02. Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

Проверяемый практический навык: встреча клиента и выяснение информации об очках клиента

№ п/п	Перечень практических действий	Форма представления	Отметка о выполнении да/нет
1.	Поприветствовать клиента	Сказать	
2.	Выяснить цели визита в салон	Сказать	
3.	Выяснить наличие рецепта	Сказать	
4	Взять рецепт у клиента	Сделать/сказать	

5	Ознакомиться с параметрами рецепта (прочитать все параметры)	Сказать	
6.	Выяснить - носил ли клиент очки	Сказать	
7.	Выяснить - что не устраивало	Сказать	
8	Выяснить с собой ли очки	Сказать	
9	Взять очки у клиента	Сделать/сказать	
10	Включить диоптриметр	Сделать	
11	Разместить на диоптриметре очки зашниками вниз	Сделать	
12	Разместить на диоптриметре очки верхней рамкой оправы к внутренней части столика диоптриметра	Сделать	
13	Подвести оптический центр правой линзы очков в центр осей диоптриметра	Сделать/сказать	
14	Определить силу линзы	Сказать	
15	Записать показание по правой линзе	Сделать	
16.	Промаркировать на диоптриметре правую линзу в очках тремя точками	Сделать	
17	Подвести оптический центр левой линзы очков в центр осей диоптриметра	Сделать/сказать	
18	Определить силу линзы	Сказать	
19	Записать показание по левой линзе	Сделать	
20	Извлечь оправу из диоптриметра	Сделать	
21	Определить с помощью линейки межцентровое расстояние ОД очков клиента	Сделать/сказать	
22	Записать показание по правой линзе	Сделать	
23.	Измерить линейкой установочную высоту OS очков клиента	Сделать/сказать	
24	Записать показание по левой линзе	Сделать	
25.	Измерить линейкой установочную высоту ОД очков клиента	Сделать/сказать	
26	Записать показание по правой линзе	Сделать	
27	Измерить линейкой установочную высоту OS очков клиента	Сделать/сказать	

28	Записать показание по левой линзе	Сделать	
29.	Выяснить как использует очки на работе	Сказать	
30.	Выяснить как использует очки дома	Сказать	
31.	Выяснить как использует очки на отдыхе	Сказать	
32.	Выяснить как использует очки при увлечении (хобби)	Сказать	
33.	Выяснить предпочтения в конструкции оправы	Сказать	
34.	Выяснить предпочтения в материале оправы	Сказать	
35.	Выяснить предпочтения в стиле оправы	Сказать	
36.	Выяснить предпочтения в цвете оправы	Сказать	

Примерные комментарии при выполнении практического навыка: встреча клиента и выяснение информации об очках клиента

№ п/ п	Практическое действие	Примерный текст комментариев	Примерный текст для клиента
1.	Поприветствовать клиента	«Добрый день»	«Добрый день»
2.	Выяснить цели визита в салон	«Что Вас интересует»	«Хочу заказать новые очки»
3.	Выяснить наличие рецепта	«Скажите, а рецепт у Вас есть»	«Да»
4	Взять рецепт у клиента	«Могу я посмотреть рецепт?»	«Да»

5	Ознакомиться с параметрами рецепта (прочитать все параметры)	Прочитать рецепт полностью	«Правильно»
6.	Выяснить - носил ли клиент очки	«Вы пользовались очками раньше?»	«Конечно»
7.	Выяснить - что не устраивало	«Что в них не устраивает»	«Устарели»
8	Выяснить с собой ли очки	«Очки у Вас с собой»	«Да»

9	Взять очки у клиента	«Могу посмотреть Ваши очки»	«Конечно»
10	Включить диоптриметр	Сделать	
11	Разместить на диоптриметре очки заушниками вниз	Сделать	
12	Разместить на диоптриметре очки верхней рамкой оправы к внутренней части столика диоптриметра	Сделать	
13	Подвести оптический центр правой линзы очков в центр осей диоптриметра	«Устанавливаю перекрестье осей на экране диоптриметра в оптический центр правой линзы»	
14	Определить силу линзы	«Правая линза ... диоптрий»	
15	Записать показание по правой линзе	Сделать	
16.	Промаркировать на диоптриметре правую линзу в очках тремя точками	Сделать	
17	Подвести оптический центр левой линзы очков в центр осей диоптриметра	«Устанавливаю перекрестье осей на экране диоптриметра в оптический центр левой линзы»	
18	Определить силу линзы	«Левая линза ... диоптрий»	
19	Записать показание по левой линзе	Сделать	
20	Извлечь оправу из диоптриметра	Сделать	
21	Определить с помощью линейки межцентровое расстояние ОД очков клиента	«Измеряю линейкой расстояние от оптического центра правой линзы до середины переносицы»	
22	Записать показание по правой линзе	Сделать	
23.	Измерить линейкой установочную высоту OS очков клиента	«Измеряю линейкой расстояние от оптического центра левой линзы до середины переносицы»	
24	Записать показание по левой линзе	Сделать	

25.	Измерить линейкой установочную высоту ОД очков клиента	«Измеряю линейкой расстояние от оптического центра правой линзы до верхнего края нижней рамки оправы по вертикали»	
26	Записать показание по правой линзе	Сделать	
27	Измерить линейкой установочную высоту OS очков клиента	«Измеряю линейкой расстояние от оптического центра левой линзы до верхнего края нижней рамки оправы по вертикали»	
28	Записать показание по левой линзе	Сделать	
29.	Выяснить как использует очки на дома	«Что вы делаете дома в очках?»	«Смотрю телевизор»
30.	Выяснить как использует очки на работе	«Что вы делаете на работе в очках?»	«Работаю за компьютером»
31.	Выяснить как использует очки на отдыхе	«Как Вам помогают очки на отдыхе»	«Совсем не помогают, слепит солнце»
32.	Выяснить как использует очки при увлечении (хобби)	«Какое у Вас увлечение? Что Вы в этом случае хотите от очков?»	«Люблю порыбачить). Хочу, чтобы в очках было все видно»
33.	Выяснить предпочтения в конструкции оправы	«Какие конструкции оправ Вам нравятся? Ободковые, винтовые или на леске?»	«На леске»
34.	Выяснить предпочтения в материале оправы	« По материалу оправы какие предпочтения есть?»	«Металлические»
35.	Выяснить предпочтения в стиле оправы	«Какой стиль в одежде и в оправках Вы предпочитаете?»	«Деловой и оправы классические с небольшими украшениями»
36.	Выяснить предпочтения в цвете оправы	«Какой цвет Вам нравится больше всего»	«Неяркий, теплый»

ВЫПОЛНЕННОЕ ЗАДАНИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ В ВИДЕ ВИДЕОРОЛИКА НА 2-5 МИНУТ

Задание для проверки практических навыков:

ПМ02. Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

Практический навык: Встреча клиента и выяснение информации об очках клиента

ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ (ЧЕК-ЛИСТ)

Дата «__» _____ 20__ г.

ФИО _____

ПМ02. Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

Проверяемый практический навык: встреча клиента и выяснение информации об очках клиента

№ п/п	Перечень практических действий	Форма представления	Отметка о выполнении да/нет
1.	Поприветствовать клиента	Сказать	
2.	Выяснить цели визита в салон	Сказать	
3.	Выяснить наличие рецепта	Сказать	
4	Взять рецепт у клиента	Сделать/сказать	
5	Ознакомиться с параметрами рецепта (прочитать все	Сказать	

	параметры)		
6.	Выяснить - носил ли клиент очки	Сказать	
7.	Выяснить - что не устраивало	Сказать	
8	Выяснить с собой ли очки	Сказать	
9	Взять очки у клиента	Сделать/сказать	
10	Включить диоптриметр	Сделать	
11	Разместить на диоптриметре очки заушниками вниз	Сделать	
12	Разместить на диоптриметре очки верхней рамкой оправы к внутренней части столика диоптриметра	Сделать	
13	Подвести оптический центр правой линзы очков в центр осей диоптриметра	Сделать/сказать	
14	Определить силу линзы	Сказать	
15	Записать показание по правой линзе	Сделать	
16.	Промаркировать на диоптриметре правую линзу в очках тремя точками	Сделать	
17	Подвести оптический центр левой линзы очков в центр осей диоптриметра	Сделать/сказать	
18	Определить силу линзы	Сказать	
19	Записать показание по левой линзе	Сделать	
20	Извлечь оправу из диоптриметра	Сделать	
21	Определить с помощью линейки межцентровое расстояние ОД очков клиента	Сделать/сказать	
22	Записать показание по правой линзе	Сделать	
23	Определить с помощью линейки межцентровое расстояние OS очков клиента	Сделать/сказать	
24	Записать показание по левой линзе	Сделать	
25.	Измерить линейкой установочную высоту ОД очков клиента	Сделать/сказать	
26	Записать показание по правой линзе	Сделать	
27	Измерить линейкой установочную высоту OS очков клиента	Сделать/сказать	

28	Записать показание по левой линзе	Сделать	
29.	Выяснить как использует очки на работе	Сказать	
30.	Выяснить как использует очки дома	Сказать	
31.	Выяснить как использует очки на отдыхе	Сказать	
32.	Выяснить как использует очки при увлечении (хобби)	Сказать	
33.	Выяснить предпочтения в конструкции оправы	Сказать	
34.	Выяснить предпочтения в материале оправы	Сказать	
35.	Выяснить предпочтения в стиле оправы	Сказать	
36.	Выяснить предпочтения в цвете оправы	Сказать	

Примерные комментарии при выполнении практического навыка: встреча клиента и выяснение информации об очках клиента

№ п/ п	Практическое действие	Примерный текст комментариев	Примерный текст для клиента
1.	Поприветствовать клиента	«Добрый день»	«Добрый день»
2.	Выяснить цели визита в салон	«Что Вас интересует»	«Хочу заказать новые очки»

3.	Выяснить наличие рецепта	«Скажите, а рецепт у Вас есть»	«Да»
4	Взять рецепт у клиента	«Могу я посмотреть рецепт?»	«Да»
5	Ознакомиться с параметрами рецепта (прочитать все параметры)	Прочитать рецепт полностью	«Правильно»
6.	Выяснить - носил ли клиент очки	«Вы пользовались очками раньше?»	«Конечно»
7.	Выяснить - что не устраивало	«Что в них не устраивает»	«Устарели»
8	Выяснить с собой ли очки	«Очки у Вас с собой»	«Да»
9	Взять очки у клиента	«Могу посмотреть Ваши очки»	«Конечно»

10	Включить диоптриметр	Сделать	
11	Разместить на диоптриметре очки заушниками вниз	Сделать	
12	Разместить на диоптриметре очки верхней рамкой оправы к внутренней части столика диоптриметра	Сделать	
13	Подвести оптический центр правой линзы очков в центр осей диоптриметра	«Устанавливаю перекрестье осей на экране диоптриметра в оптический центр правой линзы»	
14	Определить силу линзы	«Правая линза ... диоптрий»	
15	Записать показание по правой линзе	Сделать	
16.	Промаркировать на диоптриметре правую линзу в очках тремя точками	Сделать	
17	Подвести оптический центр левой линзы очков в центр осей диоптриметра	«Устанавливаю перекрестье осей на экране диоптриметра в оптический центр левой линзы»	
18	Определить силу линзы	«Левая линза ... диоптрий»	
19	Записать показание по левой линзе	Сделать	
20	Извлечь оправу из диоптриметра	Сделать	
21	Определить с помощью линейки межцентровое расстояние ОД очков клиента	«Измеряю линейкой расстояние от оптического центра правой линзы до середины переносицы»	
22	Записать показание по правой линзе	Сделать	
23.	Определить с помощью линейки межцентровое расстояние OS очков клиента	«Измеряю линейкой расстояние от оптического центра левой линзы до середины переносицы»	
24	Записать показание по левой линзе	Сделать	
25.	Измерить линейкой установочную высоту ОД очков клиента	«Измеряю линейкой расстояние от оптического центра правой линзы до верхнего края нижней рамки оправы по вертикали»	
26	Записать показание по правой линзе	Сделать	

27	Измерить линейкой установочную высоту OS очков клиента	«Измеряю линейкой расстояние от оптического центра левой линзы до верхнего края нижней рамки оправы по вертикали»	
28	Записать показание по левой линзе	Сделать	
29.	Выяснить как использует очки на дома	«Что вы делаете дома в очках?»	«Смотрю телевизор»
30.	Выяснить как использует очки на работе	«Что вы делаете на работе в очках?»	«Работаю за компьютером»
31.	Выяснить как использует очки на отдыхе	«Как Вам помогают очки на отдыхе»	«Совсем не помогают, слепит солнце»
32.	Выяснить как использует очки при увлечении (хобби)	«Какое у Вас увлечение? Что Вы в этом случае хотите от очков?»	«Люблю порыбачить). Хочу, чтобы в очках было все видно»
33.	Выяснить предпочтения в конструкции оправы	«Какие конструкции оправ Вам нравятся? Ободковые, винтовые или на леске?»	«На леске»
34.	Выяснить предпочтения в материале оправы	« По материалу оправы какие предпочтения есть?»	«Металлические»
35.	Выяснить предпочтения в стиле оправы	«Какой стиль в одежде и в оправках Вы предпочитаете?»	«Деловой и оправы классические с небольшими украшениями»
36.	Выяснить предпочтения в цвете оправы	«Какой цвет Вам нравится больше всего»	«Неяркий, теплый»

ВЫПОЛНЕННОЕ ЗАДАНИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ В ВИДЕ ВИДЕОРОЛИКА НА 2-5 МИНУТ

Задание для проверки практических навыков: **можно и для продавцов оптики**

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

Проверяемый практический навык: Презентация оправ и линз

ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ (ЧЕК-ЛИСТ)

Дата «__» _____ 20__ г.

ФИО _____

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

Проверяемый практический навык: презентация оправ и линз

№ п/ п	Перечень практических действий	Форма представления	Отметка о выполнении да/нет
--------	--------------------------------	---------------------	-----------------------------

1.	Показать полуободковую оправу клиенту	Сделать/Сказать	
2	Назвать первое свойство оправы	Сказать	
3	Озвучить связующую фразу	Сказать	
4	Озвучить выгоду от использовании оправы	Сказать	
5	Назвать второе свойство оправы	Сказать	
6	Озвучить связующую фразу	Сказать	
7	Озвучить выгоду от использовании оправы	Сказать	
8	Показать безободковую оправу клиенту	Сделать/Сказать	
9	Назвать первое свойство оправы	Сказать	
10	Озвучить связующую фразу	Сказать	
11	Озвучить выгоду от использовании оправы	Сказать	
12	Назвать второе свойство оправы	Сказать	
13	Озвучить связующую фразу	Сказать	
14	Озвучить выгоду от использовании оправы	Сказать	
15	Показать конверт с линзой клиенту	Сделать/сказать	
16	Назвать свойство материала линзы	Сказать	
17	Озвучить связующую фразу	Сказать	
18	Озвучить выгоду от использовании материала линзы	Сказать	
19	Назвать показатель преломления линзы	Сказать	
20	Назвать свойство линзы с озвученным показателем преломления	Сказать	
21	Озвучить связующую фразу	Сказать	
22	Озвучить выгоду от использовании линзы с показателем преломления	Сказать	
23	Назвать дизайн линзы	Сказать	
24	Озвучить свойство дизайна линзы	Сказать	
25	Озвучить связующую фразу	Сказать	
26	Озвучить выгоду от использовании линзы с названным дизайном		
27	Назвать покрытие линзы (свойства-связующая фраза-выгоды: фраза проговорена)	Сказать	
28	Озвучить свойство покрытия линзы	Сказать	

29	Озвучить связующую фразу	Сказать	
30	Озвучить выгоду от использовании линзы с покрытием	Сказать	
31	Предложить равнозначный товар	Сказать	
32	Проговорить стоимость линз	Сказать	
33	Проговорить стоимость оправы	Сказать	
34	Проговорить стоимость работы	Сказать	
35	Уточнить, остались ли вопросы	Сказать	

Примерные комментарии при выполнении практического навыка: презентация оправ и линз

№ п/п	Практическое действие	Примерный текст комментариев	Примерный текст для клиента
1.	Показать полуободковую оправу клиенту	«Это полуободковая оправа, которая Вам понравилась»	«Да»
2	Назвать первое свойство оправы	«Нижняя часть оправы – леска»	-
3	Озвучить связующую фразу	«Благодаря этому»	
4	Озвучить выгоду от использовании оправы	«Уменьшится давление на переносицу по сравнению с ободковой оправой и легче будете дышать»	«Понятно»
5	Назвать второе свойство оправы	«Оправа металлическая тонкая»	«Да»
6	Озвучить связующую фразу	«Поэтому»	
7	Озвучить выгоду от использовании оправы	«Вам не будет видно рамку оправы и глаза не будут уставать»	«Хорошо»
8	Показать безободковую оправу клиенту	«Это оправа на винтах без ободка»	
9	Назвать первое свойство оправы	«Оправа Силуэт весит 7.5 грамм, невесомая»	«Не может быть»
10	Озвучить связующую фразу	«Из-за этого»	
11	Озвучить выгоду от использовании оправы	«Вы совершенно не будете чувствовать ее на лице и Вам будет комфортно»	
12	Назвать второе свойство оправы	«Оправа невидима на лице, стильная»	«Класс»
13	Озвучить связующую фразу	«Поэтому»	

14	Озвучить выгоду от использовании оправы	« Все вокруг будут говорить Вам комплименты и Вам будет очень приятно»	
15	Показать конверт с линзой клиенту	«Я предлагаю Вам линзы»	
16	Назвать свойство материала линзы	«Полимерные линзы нетравмоопасны»	
17	Озвучить связующую фразу	«Поэтому»	
18	Озвучить выгоду от использовании материала линзы	«Очки не будут угрожать здоровью Ваших глаз»	
19	Назвать показатель преломления линзы	«Показатель преломления линзы 1.67 »	
20	Назвать свойство линзы с озвученным показателем преломления	«Из-за этого линза тонкая»	
21	Озвучить связующую фразу	«А значит»	
22	Озвучить выгоду от использовании линзы с показателем преломления	«Никто не поймет, почему Вы носите очки. Будете выглядеть стильно»	
23	Назвать дизайн линзы	«Линзы изготовлены по технологии FreeForm»	
24	Озвучить свойство дизайна линзы	«Убираются дефекты зрения при взгляде в стороны»	
25	Озвучить связующую фразу	«А значит»	
26	Озвучить выгоду от использовании линзы с названным дизайном	«Качество зрения улучшится и Вы будете видеть хорошо по всей поверхности линзы и сохраните здоровье глаз»	«Спасибо»
27	Назвать покрытие линзы (свойства-связующая фраза-выгоды: фраза проговорена)	« УФ-блокирующее покрытие»	
28	Озвучить свойство покрытия линзы	«Через такие линзы не проходит уф-излучение»	
29	Озвучить связующую фразу	«Это означает, что»	
30	Озвучить выгоду от использовании линзы с покрытием	«Вы защищаете свои глаза от вредного влияния ультрафиолетовых лучей. Не пострадает сетчатка. Ваши глаза будут здоровы»	«Хорошо»
31	Предложить равнозначный товар	«Поскольку Вы много времени проводит на улице, хочу предложить Вам вторые очки с поляризационными линзами для отдыха. Поляризованные линзы снимают блики с поверхно-	«В следующий раз обязательно возьму такие очки»

		сти предметов и Вы обеспечите себе комфортное зрение и Ваши глаза не будут уставать»	
32	Проговорить стоимость линз	«Стоимость пары линз ...»	
33	Проговорить стоимость оправы	«Стоимость оправы ...»	
34	Проговорить стоимость работы	« Работа мастера для Вас ничего не будет стоить»	«Отлично»
35	Уточнить, остались ли вопросы	«Остались ли у Вас вопросы?»	«Нет, спасибо, все понятно»

ВЫПОЛНЕННОЕ ЗАДАНИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ В ВИДЕ ВИДЕОРОЛИКА НА 2-5 МИНУТ