

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Приволжский исследовательский медицинский университет»  
Министерства здравоохранения Российской Федерации



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Е.С. Богомолова

«30» августа 2026 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**профессионального модуля**

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

Специальность: **31.02.04 Медицинская оптика**

Кафедра: **патологической физиологии**

Форма обучения: **очная**

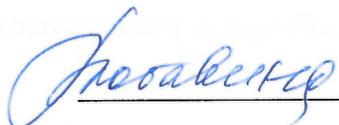
Рабочая программа разработана в соответствии с ФГОС СПО по специальности 31.02.04 Медицинская оптика, утвержденным Приказом Минпросвещения России от 21 июля 2022 г. №588.

**Составители рабочей программы:**

- Розенталь Полина Владимировна, ассистент кафедры патологической физиологии, детский офтальмолог, главный врач сети салонов оптики «Кронос», врач высшей квалификационной категории.
- Тарасов Виктор Александрович, профессор ФГБОУ ВО «ПИМУ» Минздрава России.
- Маслова Светлана Владимировна – ассистент кафедры Экономики, менеджмента и медицинского права.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Патологической физиологии (протокол № д7 от 14 декабря 2025 г.).

Заведующий кафедрой,  
к.м.н.

 /Н.А. Любавина/

«14» 12 2025 г.

СОГЛАСОВАНО

Начальник УМУ

  
(подпись)

/ А.С. Васникова

«30» января 2025 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>4</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>12</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>25</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ СВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>27</b>

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ. 02 ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ  
ЗРЕНИЯ**

**1.1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 31.02.04 Медицинская оптика.

**1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля**

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности: **оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения** и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции.

**1.2.1. Общие компетенции**

Код	Наименование общих компетенций
ОК 1.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 2.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 9.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

**1.2.2. Профессиональные компетенции**

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 2	Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения
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 организации при реализации средств коррекции зрения
ПК 2.7.	Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения
ПК 2.8.	Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним

**1.2.3. Планируемые личностные результаты в ходе реализации профессионального модуля**

<p align="center"><b>Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)</b></p>	<p align="center"><b>Код личностных результатов реализации программы воспитания</b></p>
<p>Осознающий себя гражданином России и защитником Отечества, выражающий свою российскую идентичность в поликультурном и многоконфессиональном российском обществе, и современном мировом сообществе. Сознательное единство с народом России, с Российским государством, демонстрирующий ответственность за развитие страны. Проявляющий готовность к защите Родины, способный аргументированно отстаивать суверенитет и достоинство народа России, сохранять и защищать историческую правду о Российском государстве.</p>	<p align="center"><b>ЛР 1</b></p>
<p>Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.</p>	<p align="center"><b>ЛР 2</b></p>
<p>Демонстрирующий приверженность традиционным духовно-нравственным ценностям, культуре народов России. Действующий и оценивающий свое поведение и поступки, поведение и поступки других людей с позиций традиционных российских духовно-нравственных, социокультурных ценностей и норм с учетом осознания последствий поступков. Готовый к деловому взаимодействию и неформальному общению с представителями разных народов, национальностей, вероисповеданий, отличающий их от участников групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие социально опасного поведения окружающих и предупреждающий его. Проявляющий уважение к людям старшего поколения, готовность к участию в социальной поддержке нуждающихся в ней.</p>	<p align="center"><b>ЛР 3</b></p>
<p>Проявляющий и демонстрирующий уважение к труду человека, осознающий ценность собственного труда и труда других людей. Экономически активный, ориентированный на осознанный выбор сферы профессиональной деятельности с учетом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, российского общества. Выражающий осознанную готовность к получению профессионального образования, к непрерывному образованию в течение жизни Демонстрирующий позитивное отношение к регулированию трудовых отношений. Ориентированный на самообразование и профессиональную переподготовку в условиях смены технологического уклада и сопутствующих социальных перемен. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионально конструктивного «цифрового следа».</p>	<p align="center"><b>ЛР 4</b></p>
<p>Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, народу, малой ро-</p>	<p align="center"><b>ЛР 5</b></p>

<p>дине, знания его истории и культуры, принятие традиционных ценностей многонационального народа России. Выражающий свою этнокультурную идентичность, сознающий себя патриотом народа России, деятельно выражающий чувство причастности к многонациональному народу России, к Российскому Отечеству. Проявляющий ценностное отношение к историческому и культурному наследию народов России, к национальным символам, праздникам, памятникам, традициям народов, проживающих в России, к соотечественникам за рубежом, поддерживающий их заинтересованность в сохранении общероссийской культурной идентичности, уважающий их права.</p>	
<p>Ориентированный на профессиональные достижения, деятельно выражающий познавательные интересы с учетом своих способностей, образовательного и профессионального маршрута, выбранной квалификации.</p>	<p><b>ЛР 6</b></p>
<p>Осознающий и деятельно выражающий приоритетную ценность каждой человеческой жизни, уважающий достоинство личности каждого человека, собственную и чужую уникальность, свободу мировоззренческого выбора, самоопределения. Проявляющий бережливое и чуткое отношение к религиозной принадлежности каждого человека, предупредительный в отношении выражения прав и законных интересов других людей</p>	<p><b>ЛР 7</b></p>
<p>Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.</p>	<p><b>ЛР 8</b></p>
<p>Сознающий ценность жизни, здоровья и безопасности. Соблюдающий и пропагандирующий здоровый образ жизни (здоровое питание, соблюдение гигиены, режим занятий и отдыха, физическая активность), демонстрирующий стремление к физическому совершенствованию. Проявляющий сознательное и обоснованное неприятие вредных привычек и опасных склонностей (курение, употребление алкоголя, наркотиков, психоактивных веществ, азартных игр, любых форм зависимостей), деструктивного поведения в обществе, в том числе в цифровой среде.</p>	<p><b>ЛР 9</b></p>
<p>Бережливо относящийся к природному наследию страны и мира, проявляющий сформированность экологической культуры на основе понимания влияния социальных, экономических и профессионально-производственных процессов на окружающую среду. Выражающий деятельное неприятие действий, приносящих вред природе, распознающий опасности среды обитания, предупреждающий рискованное поведение других граждан, популяризирующий способы сохранения памятников природы страны, региона, территории, поселения, включенный в общественные инициативы, направленные на заботу о них.</p>	<p><b>ЛР 10</b></p>
<p>Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. Критически оценивающий и деятельно проявляющий понимание эмоционального воздействия искусства, его влияния на душевное состояние и поведение людей. Бережливо относящийся к культуре как</p>	<p><b>ЛР 11</b></p>

<p>средству коммуникации и самовыражения в обществе, выражающий сопричастность к нравственным нормам, традициям в искусстве. Ориентированный на собственное самовыражение в разных видах искусства, художественном творчестве с учётом российских традиционных духовно-нравственных ценностей, эстетическом обустройстве собственного быта. Разделяющий ценности отечественного и мирового художественного наследия, роли народных традиций и народного творчества в искусстве. Выражающий ценностное отношение к технической и промышленной эстетике.</p>	
<p>Принимающий российские традиционные семейные ценности. Ориентированный на создание устойчивой многодетной семьи, понимание брака как союза мужчины и женщины для создания семьи, рождения и воспитания детей, неприятия насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания</p>	<p>ЛР 12</p>
<p><b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности</b></p>	
<p>Демонстрирующий готовность и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения в профессиональной деятельности.</p>	<p>ЛР 13</p>
<p>Проявляющий сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности.</p>	<p>ЛР 14</p>
<p>Соблюдающий программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, нормативные правовые акты в сфере охраны здоровья граждан, регулирующие медицинскую деятельность для специальности 31.02.04 Медицинская оптика.</p>	<p>ЛР 16</p>
<p>Соблюдающий нормы этики, морали, права и профессионального общения.</p>	<p>ЛР 17</p>
<p><b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями</b></p>	
<p>Проявляющий гражданское отношение к профессиональной деятельности как к возможности личного участия в решении общественных, государственных, общенациональных проблем</p>	<p>ЛР 18</p>
<p>Соблюдающий программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, нормативные правовые акты в сфере охраны здоровья граждан, регулирующие медицинскую деятельность</p>	<p>ЛР 19</p>
<p>Демонстрирующий осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей и применяющий стандарты антикоррупционного поведения</p>	<p>ЛР 20</p>
<p>Умеющий выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам</p>	<p>ЛР 21</p>
<p>Осуществляющий поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.</p>	<p>ЛР 22</p>
<p>Способный использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	<p>ЛР 23</p>
<p>Умеющий пользоваться профессиональной документацией на</p>	<p>ЛР 24</p>

государственном и иностранном языках.	
Способный использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере	ЛР 25
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектами образовательного процесса</b>	
Проявлять доброжелательность к окружающим, деликатность, чувство такта и готовность оказать помощь каждому кто в ней нуждается.	ЛР 26

В результате освоения профессионального модуля студент должен:

<b>ВД 2</b>	Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения
<b>Иметь практический опыт</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале;</li> <li>- оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним;</li> <li>- визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи;</li> <li>- подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале;</li> <li>- размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним;</li> <li>- встреча и выявление потребностей покупателя;</li> <li>- консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз;</li> <li>- консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды;</li> <li>- предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропометрическими показателями лица и головы пациента;</li> <li>- регулирование конфликтных ситуаций в профессиональной;</li> <li>- обеспечение внутреннего контроля качества;</li> <li>- обеспечение учета, дезинфекции и контроля сроков годности мягких контактных линз;</li> <li>- объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты;</li> <li>- документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним;</li> <li>- подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним;</li> <li>- сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, цены, количества с номенклатурной ведомостью;</li> <li>- вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету;</li> <li>- оформление инвентаризационной ведомости.</li> </ul>
<b>Уметь</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной;</li> <li>- собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним;</li> <li>- определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов;</li> <li>- пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз;</li> <li>- размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним</li> </ul>

- на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга;
- распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения;
  - 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;
  - пользоваться основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая);
  - определять оптимальный вид линз по данным рецепта;
  - определять оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цвето-типов;
  - 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;
  - устанавливать конструктивные отношения с покупателем;
  - разрешать конфликтные ситуации с покупателем;
  - разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товаров;
  - рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя;
  - 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 санитарно-эпидемиологический надзор;
  - 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;

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- пользоваться компьютерными программами для ведения учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале;</li> <li>- оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств;</li> <li>- размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним по номенклатуре в порядке, удобном для проведения инвентаризации;</li> <li>- определять отнесение сумм к расходу или приходу в случае неполного авансового платежа за заказ очков;</li> <li>- заполнять инвентаризационную ведомость;</li> <li>- пользоваться современными приборами для считывания штрихкодов;</li> <li>- формировать товарно-денежный отчет.</li> </ul>
<b>Знать</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- номенклатура оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним;</li> <li>- требования стандартов в области торговли оптическими средствами коррекции зрения;</li> <li>- нормативные документы, регламентирующие продажу отдельных видов товара;</li> <li>- принципы работы оптических приборов и инструментов (диоптриметр, оптическая линейка, тестовые приборы);</li> <li>- основы мерчандайзинга;</li> <li>- психологию общения;</li> <li>- основные торговые марки производителей медицинской оптики;</li> <li>- классификацию линз;</li> <li>- классификацию оправ;</li> <li>- способы проверки линз на оптических приборах;</li> <li>- маркировку оправ;</li> <li>- процесс изготовления очков;</li> <li>- измерительный инструмент, приборы и приспособления, применяемые при контроле соответствия очков прописи рецепта и требованиям стандартов на очки корригирующие;</li> <li>- виды рецептов на очки и мягкие контактные линзы;</li> <li>- направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии);</li> <li>- правила ухода за средствами коррекции зрения;</li> <li>- виды аметропий и рецепты для каждого вида аметропий;</li> <li>- классификацию очковых линз и их функциональное назначение;</li> <li>- свойства очковых линз и покрытий;</li> <li>- ограничения при вставке линз в оправу;</li> <li>- процесс изготовления очков;</li> <li>- виды аберраций очковых линз;</li> <li>- методы контроля соответствия диаметра линз параметрам оправы;</li> <li>- принципы работы диоптриметра;</li> <li>- основы психологии восприятия цвета;</li> <li>- введение в теорию цвета;</li> <li>- физиогномику (форма лица);</li> <li>- транспозицию астигматических линз;</li> <li>- основы конфликтологии;</li> <li>- методы работы с возражениями покупателей;</li> <li>- основные причины неудовлетворенности покупателя очками;</li> <li>- требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности;</li> <li>- основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности;</li> <li>- государственные санитарно-эпидемиологические правила и гигиениче-</li> </ul>

ские нормативы, профилактические и противоэпидемические мероприятия при выявлении инфекционного заболевания;

- порядки оказания медицинской помощи, клинические рекомендации, стандарты медицинской помощи по профилю "офтальмология";
- правила оформления документации для направления пациента на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту;
- правила обработки и дезинфекции мягких контактных линз;
- средства для хранения, дезинфекции, очистки и промывания контактных линз;
- 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;
- признаки подлинности денежных купюр;
- правила проведения наличных и безналичных расчетов с покупателями;
- внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие способы защиты персональных данных;
- 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 ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ. 02 ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПОДБОРЕ И  
РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ**

**2.1. Структура профессионального модуля**

Коды ПК и ОК	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Занятия во взаимодействии с преподавателем, час.						Самостоятельная работа, час.		
			Обучение по МДК							Практика	
			Теоретических учебных занятий	Лабораторных работ	Практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Консультации	Промежуточная аттестация (экзаменов)			
1	2	3	4	5	5	6	7	8	9	10	11
ПК 2.1–2.8, ОК 01, ОК 02, ОК 09	МДК.02.01. Осуществление коммуникативно-маркетинговой деятельности Раздел 1. Психология общения и коммуникация с потребителями средств коррекции зрения Раздел 2. Маркетинг оптического салона МДК.02.02. Ведение медицинской документации, организация деятельности находящегося в распоряжении персонала УП.02. УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА ПП.02. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ (ЭКЗАМЕН ПО МОДУЛЮ) ВСЕГО:	206 82 114 68 36 72 18 400	104 44 60 20	92 38 54 42	6	7	8	9	10	2	6

## 2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля

Наименование разделов ПМ, МДК и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовой проект	Объем часов
<b>МДК.02.01. Осуществление коммуникативно-маркетинговой деятельности</b>		
<i>Теоретическое обучение</i>		
<i>Практические занятия</i>		
<i>Промежуточная аттестация (экзамен)</i>		
<i>Самостоятельная работа</i>		
<b>РАЗДЕЛ 1. Психология общения и коммуникация с потребителями средств коррекции зрения (4 семестр)</b>		
Тема 1.1 Коммуникативная сторона общения	<i>Лекция №1. Содержание учебного материала:</i> Общение как обмен информацией. Компоненты коммуникации. Модель социальной коммуникации Г. Лассуэля. Эффективная коммуникация. Особенности вербальной и невербальной коммуникации. Понятие эффективного слушания. Виды слушания. Технологии обратной связи в говорении и слушании. <i>Лекция №2. Содержание учебного материала:</i> Коммуникативные барьеры и способы их преодоления. Общие характеристики защитных механизмов. Стратегии защиты: вытеснение, проекция, замещение, рационализация, отрицание, регрессия, сублимация. <i>Практическое занятие №1.</i> Конструктивное общение. Контроль эмоций. Способы снижения эмоциональной напряженности. Управление своими эмоциями и чувствами.	2 2 2
Тема 1.2 Интерактивная сторона общения	<i>Лекция №3. Содержание учебного материала:</i> Общение как взаимодействие: понятие интеракции. Теория деятельности А.Н. Леонтьева. Причины выбора коммуникативного действия. Виды действий в общении. <i>Лекция №4. Содержание учебного материала:</i> Стратегии и тактики взаимодействия. Структура, виды и динамика партнерских отношений. Правила корпоративного поведения в команде. <i>Практическое занятие № 2.</i> Трансактный анализ. Состояния Я-Ребенок, Я-Взрослый, Я-Родитель.	2 2 2
Тема 1.3 Конфликты: виды, структура, стадии протекания	<i>Лекция №5. Содержание учебного материала:</i> Причины, источники и предпосылки возникновения конфликта в процессе общения. <i>Лекция №6. Содержание учебного материала:</i> Стратегия и стили поведения в конфликтной ситуации.	2 2
Тема 1.4. Перцептивная сторона общения	<i>Практическое занятие № 3.</i> Правила поведения и методы снятия психологического напряжения в условиях конфликта. <i>Лекция №7. Содержание учебного материала:</i> Общение как восприятие людьми друг друга. Понятие перцепции.	2 2
Тема 1.5.	<i>Практическое занятие № 4.</i> Механизмы межличностного восприятия: социальные стереотипы, идентификация, эмпатия, аттракция, рефлексия, каузальная атрибуция. <i>Лекция №7. Содержание учебного материала:</i> Понятие потребности клиента. Иерархия потребностей человека. Основные	2 4

Визит клиента в оптическую организацию	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.	
	<i>Лекция №8. Содержание учебного материала:</i> Презентация товара. Консультирование клиента. Перевод свойств товара в выгоды. Использовать эффективные коммуникации в профессиональной деятельности; Этапы акта продажи (выяснение потребностей клиента, объяснение и обоснование цены, составление сметы, выдача заказа).	4
	<i>Лекция №9. Содержание учебного материала:</i> Комплексные и дополнительные продажи. Владение аргументацией при выборе средств коррекции зрения. Работа с возражениями. Виды конфликтных ситуаций.	4
	<i>Лекция №10. Содержание учебного материала:</i> Оформление заказа на очки. Выдача заказа покупателю. Документы при выдаче заказа. Сравнительные характеристики очковых и контактных линз различных производителей, коллекции очковых оправ.	4
	<i>Лекция №11. Содержание учебного материала:</i> Установление конструктивных отношений с покупателем. Разъяснение покупателю положения правил продажи отдельных видов товара. Информирование об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя.	4
	<i>Лекция №12. Содержание учебного материала:</i> Понятие имиджелогии. Историческая роль очков в создании имиджа. Современная роль очков в создании социального и психологического имиджа с точки зрения модных тенденций. Правила подбора оправ и солнцезащитных очков.	4
	<i>Практическое занятие № 5.</i> Определение потребности клиента целевой группы оптического салона. Вопросы для выявления потребностей покупателей. Установление и поддержание комфортного для покупателя контакта.	4
	<i>Практическое занятие № 6.</i> Презентация оправ и линз. Отработка навыков презентации товара. Отработка навыков консультирования клиента. Предложение покупателю оптимального варианта конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта.	4
	<i>Практическое занятие № 7.</i> Отработать возражение клиента: дорого; я подумаю; у вас долго выполняется заказ; не знаю, еще не решил.	4
	<i>Практическое занятие № 8.</i> Подбор оправы и/или солнцезащитных очков с учётом типа, формы и особенностей строения лица.	4
	<i>Практическое занятие № 9.</i> Подбор оправы и/или солнцезащитных очков для ребёнка, дошкольного возраста, старшеклас-сника, студента, лица среднего возраста, пенсионера.	2
	<i>Практическое занятие № 10.</i> Подбор оправы и/или солнцезащитных очков для водителя-дальнобойщика, спортсмена, си-стемного администратора, преподавателя, офис-менеджера, директора предприятия.	2
	<i>Практическое занятие № 11.</i> Подбор очков, корригирующих с точки зрения создания общего визуального имиджа (науч-ный работник, бизнесмен, дизайнер и др.).	2
<i>Практическое занятие № 12.</i> Подбор оправ и солнцезащитных очков с точки зрения создания общего визуального имиджа (банковский работник, художник, политический деятель и др.).	2	
<b>Тема 1.6.</b> <b>PR- коммуникации</b>	6	
<i>Лекция №13. Содержание учебного материала:</i> PR- коммуникации. История развития. Этапы развития, эволюция. PR- коммуникации в структуре организации. Основные понятия и термины. Разработка PR компании. План. Создание информа-ционных поводов.	6	
<i>Практическое занятие № 13.</i> PR-компания, отработка навыков создания информационных поводов для оптической компа-нии. Создание плана PR компании в оптике. Оценка эффективности PR – компании. Кризисная ситуация и ее решение при	6	

	помощи PR. Разбор ошибок при реагировании на кризисную ситуацию.		
	РАЗДЕЛ 2. Маркетинг оптического салона (4 семестр)		114 (60г+54л)
Тема 1.1. Миссия оптической организации	<i>Лекция №1. Содержание учебного материала:</i> Маркетинг как экономическая категория в деятельности оптика-оптометриста. Маркетинговые исследования, их планирование и проведение в условиях оптики.		4
	<i>Лекция №2. Содержание учебного материала:</i> Пирамида потребностей клиентов по возрастным группам.		4
	<i>Лекция №3. Содержание учебного материала:</i> Геомаркетинговая политика оптического салона: сегментирование рынка и понятие товара.		4
	<i>Лекция №4. Содержание учебного материала:</i> Роль имиджа оптической организации на рынке товаров и услуг.		4
	<i>Лекция №5. Содержание учебного материала:</i> Функции маркетинга и принципы формирования конкурентоспособного предложения.		4
	<i>Практическое занятие №1.</i> Терминология и категории в практической деятельности.		2
	<i>Практическое занятие №2.</i> Пирамида потребностей клиентов по возрастным группам.		2
	<i>Практическое занятие №3.</i> Торговая область деятельности оптического салона, маркетинг партнерских отношений.		2
	<i>Практическое занятие №4.</i> Определение количества покупателей и покупательской способности по геомаркетинговым данным.		2
	<i>Практическое занятие №5.</i> Понятие товара в маркетинге оптического салона. Жизненный цикл продукции.		2
	<i>Практическое занятие №6.</i> Формирование конкурентоспособных предложений на рынке оптики.		2
	<i>Практическое занятие №7.</i> Перспектива развития оптического рынка.		2
	<i>Практическое занятие №8.</i> Поддержание и развитие имиджа оптического салона.		2
	<i>Лекция №6. Содержание учебного материала:</i> Внутренняя сторона маркетинга оптической организации: мерчендайзинг, оформление витрины и выкладка товара.		4
	Тема 1.2 Внутренняя и внешняя стороны маркетинговой деятельности оптической организации	<i>Лекция №7. Содержание учебного материала:</i> Внешняя сторона маркетинга оптической организации: прямой маркетинг, презентация продукции и продажа.	
<i>Лекция №8. Содержание учебного материала:</i> Ценовая стратегия оптического салона.			4
<i>Лекция №9. Содержание учебного материала:</i> Презентация продукции и продажа.			4
<i>Практическое занятие №9.</i> Формирование ассортимента и оформление витрины.			2
<i>Практическое занятие №10.</i> Основные принципы работы с персоналом.			2
<i>Практическое занятие №11.</i> Составление анкеты для оценки профессиональных и личных качеств соискателя.			2
<i>Практическое занятие №12.</i> Система мотивирования маркетинговой активности работников.			2
<i>Практическое занятие №13.</i> Виды рекламы и формирование макета рекламы оптического салона.			2
<i>Практическое занятие №14.</i> Презентация продукции, продажа и планирование рекламных акций салона оптики.			2
<i>Практическое занятие №15.</i> Особенности прямого маркетинга оптического салона.			2

	<i>Практическое занятие №16.</i> Целевая аудитория и значение информационных баз данных.	2
	<i>Практическое занятие №17.</i> Продвижение салона оптики и его продукции.	2
	<i>Практическое занятие №18.</i> Разработка фирменного стиля салона оптики.	2
	<i>Практическое занятие №19.</i> Составление плана постпродажных активностей.	2
	<i>Практическое занятие №20.</i> Составление рекламного текста с целью продвижения товаров оптического салона «У».	2
Тема 1.3 Организация и технологии розничной торговли.	<i>Лекция №10. Содержание учебного материала:</i> Материальная ответственность продавца. Сопроводительные документы на товар.	2
	<i>Лекция №11. Содержание учебного материала:</i> Защита прав потребителей. Защита персональных данных.	2
	<i>Лекция №12. Содержание учебного материала:</i> Взаимодействие с поставщиками и этапы продаж. Продажи в интернет-пространстве.	2
	<i>Лекция №13. Содержание учебного материала:</i> Санитарно-гигиенические требования для продавцов. Выполнение требований охраны труда.	2
	<i>Практическое занятие №21.</i> Порядок составления товарно-денежных отчетов.	2
	<i>Практическое занятие №22.</i> Ведение клиентской базы.	2
	<i>Практическое занятие №23.</i> Алгоритм работы с клиентом в оптике.	2
	<i>Практическое занятие №24.</i> Возврат и списание товара, общие правила проведения инвентаризации.	2
	<i>Лекция №14. Содержание учебного материала:</i> 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.	4
	<i>Лекция №15. Содержание учебного материала:</i> 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.	4
Тема 1.4 Рынок оправ и солнцезащитных очков, очковых и контактных линз, оборудования.	<i>Лекция №16. Содержание учебного материала:</i> 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.	4
	<i>Лекция №16. Содержание учебного материала:</i> Структура и тенденции развития рынка оптического технологического оборудования. Основные производители оптического технологического оборудования. Особенности российского рынка оптического технологического оборудования, ведущие поставщики.	4

	<i>Практическое занятие № 25.</i> Анализ состояния Российского рынка производства оправ и солнцезащитных очков.	2
	<i>Практическое занятие № 26.</i> Анализ перечня ведущих производителей очковых линз в России.	2
	<i>Практическое занятие № 27.</i> Сравнительная характеристика очищающих средств для мягких и жёстких газопроницаемых контактных линз разных производителей.	2
	<i>Самостоятельная работа обучающихся:</i> Работа с учебными текстами и источниками. Подготовка к экзамену.	2
	<i>Экзамен по МДК 02.01</i>	8
	<b>МДК.02.02.</b> Ведение медицинской документации, организация деятельности находящегося в распоряжении персонала (5 семестр)	
	<i>Теоретическое обучение</i>	20
	<i>Практические занятия</i>	42
	<i>Промежуточная аттестация (экзамен)</i>	6
Тема 1.1 Основы законодательства Российской, регулирующие медицинскую деятельность (медицинская оптика)	<i>Лекция №1. Содержание учебного материала:</i> Основы законодательства об охране здоровья граждан Российской Федерации. Основы законодательства о санитарно-эпидемиологическом благополучии населения.	4
	<i>Лекция №2. Содержание учебного материала:</i> Основы трудового законодательства РФ. Основы законодательства Российской Федерации о защите персональных данных пациентов и сведений, составляющих врачебную тайну.	2
	<i>Лекция №3. Содержание учебного материала:</i> Соблюдение лицензионных требований, требований Роспотребнадзора, Пожарного надзора, Росздравнадзора.	2
	<i>Лекция №4. Содержание учебного материала:</i> Правила оказания платных медицинских услуг.	2
Тема 1.2 Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности	<i>Лекция №5. Содержание учебного материала:</i> Порядки оказания медицинской помощи. Стандарты медицинской помощи. Клинические рекомендации. Требования к обеспечению качества и безопасности медицинской деятельности. Должностные обязанности работников, находящихся в распоряжении персонала.	4
	<i>Лекция №6. Содержание учебного материала:</i> Ведение медицинской документации, в том числе в форме электронного документа. Организация проведения мероприятий, осуществляемых в рамках внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности.	4
	<i>Лекция №7. Содержание учебного материала:</i> Оформление результатов проведения мероприятий внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности.	2
	<i>Практическое занятие № 1.</i> Составление плана работы и отчета о своей работе.	2
	<i>Практическое занятие №2.</i> Контроль выполнения должностных обязанностей находящегося в распоряжении персонала.	2
	<i>Практическое занятие №3.</i> Проведение работы по обеспечению внутреннего контроля, качества и безопасности медицинской деятельности.	2
	<i>Практическое занятие №4.</i> Использование информационных систем в сфере здравоохранения и информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».	6

	<b>Практическое занятие №5.</b> Анализ сайта медицинской организации на соблюдение требований законодательства. Исползование в работе персональных данных пациентов и сведений, составляющих врачебную тайну.	4
	<b>Практическое занятие №6.</b> Заполнение медицинской документации, в том числе в форме электронного документа (медицинской карты пациента, добровольного информированного согласия, договора об оказании платных медицинских услуг).	4
	<b>Практическое занятие №7.</b> Расчет образования отходов медицинских организаций и необходимое количество оборудования, инвентаря и расходных материалов при обращении с медицинскими отходами. Ежедневный вывод суммы остатка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на конец дня.	4
	<b>Практическое занятие №8.</b> Пользоваться компьютерными программами для учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговой точке.	4
	<b>Практическое занятие №9.</b> Формировать товарно-денежный отчет.	4
	<b>Практическое занятие №10.</b> Оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств.	4
	<b>Практическое занятие №11.</b> Заполнять инвентаризационную ведомость.	4
	<b>Практическое занятие №12.</b> Итоговое занятие: решение практико-ориентированных задач.	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Работа с учебными текстами и источниками. Подготовка к экзамену.	2
	<b>Экзамен по МДК 02.02</b>	6
	<b>Виды работ</b> 1. Прием и хранение первичных учетных документов (накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуаров к ним). 2. Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на склад. 3. Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним от покупателя. 4. Хранение актов на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков. 5. Хранение приходных ордеров передачи торговой выручки бухгалтеру. 6. Заполнение товарно-денежных отчетов. 7. Передача отчетов бухгалтеру. 8. Подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним. 9. Сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, цены, количества с номенклатурной ведомостью. 10. Вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету. 11. Оформление инвентаризационной ведомости. 12. Оформление бланка-заказа на индивидуальное изготовление очков. 13. Документальное оформление купли-продажи очков. 14. Компоновка заказа на очки. 15. Сверка данных бланка-заказа с маркировкой на оправе и на пакете линз. 16. Передача заказа на очки для изготовления. 17. Расчет стоимости заказа очков.	36

<p>18. Прием и обработка анкет с персональными данными покупателя.</p> <p>19. Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.</p>	108
<p><b>III.02. Производственная практика</b></p> <p><b>Виды работ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале.</li> <li>2. Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним.</li> <li>3. Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним.</li> <li>4. Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи.</li> <li>5. Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале.</li> <li>6. Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.</li> <li>7. Встреча и выявление потребностей покупателя.</li> <li>8. Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз.</li> <li>9. Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки).</li> <li>10. Консультирование покупателя о правилах пользования очками.</li> <li>11. Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами.</li> <li>12. Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов.</li> <li>13. Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя.</li> <li>14. Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз).</li> <li>15. Разметка оправы под различные виды линз.</li> <li>16. Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз.</li> <li>17. Сравнение с посадкой предыдущей оправы на лице покупателя, выправка оправы.</li> </ol>	6
<p><b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Работа с учебными текстами и источниками. Подготовка к экзамену.</p>	12
<p><b>Экзамен по профессиональному модулю</b></p> <p style="text-align: right;"><i>Всего</i></p>	

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Материально-техническое обеспечение

Перечень помещений, необходимых для обеспечения дисциплины (модуля):

1. Аудитории для проведения лекционных и практических занятий, оборудованные мультимедийными и иными средствами обучения, позволяющем обучающимся осваивать умения и навыки, предусмотренные профессиональной деятельностью.

Перечень оборудования:

Мультимедийный комплекс (ноутбук, проектор, экран, телевизор).

2. Лаборатория офтальмологической диагностики и подбора средств коррекции зрения.

Оснащение:

- витрины для очков (стойки);
- оправы очковые;
- образцы очковых линз;
- образцы мягких контактных линз;
- диоптриметр;
- приборы или инструменты для измерения антропометрических параметров.

**Помещение кафедры информационных технологий.**

Оснащение: 19 персональных компьютеров.

3. Помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

#### 3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

##### 3.2.1. Перечень основной литературы\*:

№	Наименование согласно библиографическим требованиям	Количество экземпляров или ссылка на электронный вариант (ВЭБС)**	
		на кафедре	в библиотеке
1	Маркетинг [учебник и практикум для вузов] / Т. А. Лукичева, Н. Н. Молчанова. - М. : Юрайт, 2022. - 370 с.	1	индивидуальный доступ для каждого обучающегося

\* - не старше 5 лет

\*\* - Внутренняя электронная библиотечная система университета

##### 3.2.2. Перечень дополнительной литературы:

№	Наименование согласно библиографическим требованиям	Количество экземпляров или ссылка на электронный вариант (ВЭБС)	
		на кафедре	в библиотеке
1	Медик, В. А. Общественное здоровье и здравоохранение: учебник / В. А. Медик, В. И. Лисицин. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2020. - 496 с.: ил. - 496 с.	1	
2	Российская оптометрия онлайн		<a href="https://optometriaonline.ru/biblioteka/">https://optometriaonline.ru/biblioteka/</a>
3	Журналы «Современная оптометрия» издательство «Веко»		<a href="https://vk.com/vekomagazine">https://vk.com/vekomagazine</a>

4	Журнал «Клиническая медицина»	<a href="https://www.iprbookshop.ru/41220.html">https://www.iprbookshop.ru/41220.html</a>
5	Журнал «Российская педиатрическая офтальмология»	<a href="https://www.iprbookshop.ru/41277.html">https://www.iprbookshop.ru/41277.html</a>

### 3.2.3. Электронные образовательные ресурсы, используемые в процессе преподавания дисциплины:

№	Наименование электронного ресурса	Краткая характеристика (контент)	Условия доступа	Количество пользователей
1	ЭБС «Консультант студента» (Электронная база данных «Консультант студента». База данных «Медицина. Здравоохранение (ВО) и «Медицина. Здравоохранение (СПО)») <a href="http://www.studmedlib.ru">http://www.studmedlib.ru</a>	Учебная литература, дополнительные материалы (аудио-, видео-, интерактивные материалы, тестовые задания) для высшего медицинского и фармацевтического образования	С любого компьютера и мобильного устройства по индивидуальному логину и паролю. Режим доступа: <a href="http://nbk.pimunn.net/MegaPro/Web">http://nbk.pimunn.net/MegaPro/Web</a>	Не ограничено Срок действия: до 31.12.2026
2	База данных «Консультант врача. Электронная медицинская библиотека» <a href="https://www.rosmedlib.ru">https://www.rosmedlib.ru</a>	Национальные руководства, клинические рекомендации, учебные пособия, монографии, атласы, фармацевтические справочники, аудио- и видеоматериалы, МКБ-10 и АТХ	С любого компьютера и мобильного устройства по индивидуальному логину и паролю. Режим доступа: <a href="http://nbk.pimunn.net/MegaPro/Web">http://nbk.pimunn.net/MegaPro/Web</a>	Не ограничено Срок действия: до 31.12.2026
3				
4	Образовательная платформа «ЮРАЙТ» <a href="https://urait.ru">https://urait.ru</a>	Коллекция изданий по психологии, этике, конфликтологии	С любого компьютера и мобильного устройства по индивидуальному логину и паролю. Режим доступа: <a href="http://nbk.pimunn.net/MegaPro/Web">http://nbk.pimunn.net/MegaPro/Web</a>	Не ограничено Срок действия: до 31.12.2026
5	Электронные периодические издания в составе базы данных «Научная электронная библиотека eLIBRARY» <a href="https://elibrary.ru">https://elibrary.ru</a>	Электронные медицинские журналы	С компьютеров университета. Режим доступа: <a href="https://elibrary.ru">https://elibrary.ru</a>	Не ограничено Срок действия: до 31.12.2026
6	Интегрированная	Электронные копии	Доступ по ин-	Не ограничено

	<b>информационно-библиотечная система (ИБС) научно-образовательного медицинского кластера Приволжского федерального округа – «Средневолжский»</b> (договор на бесплатной основе)	научных и учебных изданий из фондов библиотек-участников научно-образовательного медицинского кластера ПФО «Средневолжский»	индивидуальному логину и паролю с любого компьютера и мобильного устройства. Режим доступа: сайты библиотек-участников проекта	Срок действия: неограничен
7	<b>Электронная справочно-правовая система «Консультант Плюс»</b> (договор на бесплатной основе) <a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a>	Нормативные документы, регламентирующие деятельность медицинских и фармацевтических учреждений	С компьютеров научной библиотеки. Режим доступа: <a href="http://www.consultant.ru/">http://www.consultant.ru/</a>	Не ограничено  Срок действия: неограничен
8	<b>Национальная электронная библиотека (НЭБ)</b> (договор на бесплатной основе) <a href="http://нэб.рф">http://нэб.рф</a>	Электронные копии изданий (в т.ч. научных и учебных) по широкому спектру знаний	Научные и учебные произведения, не переиздававшиеся последние 10 лет – в открытом доступе. Произведения, ограниченные авторским правом, – с компьютеров научной библиотеки. Режим доступа: <a href="http://нэб.рф">http://нэб.рф</a>	Не ограничено  Срок действия: неограничен
9	<b>Федеральная электронная медицинская библиотека (ФЭМБ)</b> <a href="http://нэб.рф">http://нэб.рф</a>	Полнотекстовые электронные копии печатных изданий и оригинальные электронные издания по медицине и биологии	С любого компьютера, находящегося в сети Интернет. Режим доступа: <a href="http://нэб.рф">http://нэб.рф</a>	Не ограничено
	<b>Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU</b> <a href="https://elibrary.ru">https://elibrary.ru</a>	Рефераты и полные тексты научных публикаций, электронные версии российских научных журналов	С любого компьютера, находящегося в сети Интернет. Режим доступа: <a href="https://elibrary.ru">https://elibrary.ru</a>	Не ограничено
10	<b>Научная электронная библиотека открыто-</b>	Полные тексты научных статей с аннотаци-	С любого компьютера, нахо-	Не ограничено

	<p>го доступа КиберЛенин- ка <a href="http://cyberleninka.ru">http://cyberleninka.ru</a></p>	<p>ями, публикуемые в научных журналах России и ближнего за- рубежья</p>	<p>дющегося в сети Интернет. Режим доступа: <a href="https://cyberleninka.ru">https://cyberleni nka.ru</a></p>	
--	--	--	--	--

### 3.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам и осуществляющих руководство практикой: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля ПМ.02. Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

Педагогический состав: преподаватели междисциплинарных курсов.

Педагогические работники получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки не реже одного раза в три года.

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения учебных занятий.

Промежуточная аттестация по элементам профессионального модуля проводится в форме экзамена (по МДК 02.01, МДК.02.02) и в форме зачета с оценкой (по учебной практике, производственной практике).

Итоговый контроль по профессиональному модулю проводится в форме экзамена. Экзамен включает в себя контроль усвоения теоретического материала; контроль усвоения практических умений.

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
<p>ПК 2.1 Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p>	<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной;</li> <li>- собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним;</li> <li>- определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов;</li> <li>- пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз;</li> <li>- размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга;</li> <li>- распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- номенклатура оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним;</li> <li>- требования стандартов в области торговли оптическими средствами коррекции зрения;</li> <li>- нормативные документы, регламентирующие продажу отдельных видов товара;</li> <li>- принципы работы оптических приборов и инструментов (диоптриметр, оптическая линейка, тестовые приборы).</li> </ul>	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения программы профессионального модуля: на практических занятиях; при выполнении работ на различных этапах производственной практики; при проведении тестирования, экзамена (квалификационного) по модулю.</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><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- психологически настраиваться на работу с покупателями;</li> <li>- задавать вопросы для выявления потребностей покупателей;</li> <li>- устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт;</li> <li>- рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя;</li> <li>- предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта;</li> <li>- проверять на диоптриметре предыдущие очки, привычные покупателю.</li> </ul>	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения программы профессионального модуля: на практических занятиях; при выполнении работ на различных этапах производственной прак-</p>

	<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- психология общения;</li> <li>- основные торговые марки производителей медицинской оптики;</li> <li>- классификация линз;</li> <li>- классификация оправ;</li> <li>- способы проверки линз на оптических приборах;</li> <li>- маркировка оправ;</li> <li>- процесс изготовления очков;</li> <li>- измерительный инструмент, приборы и приспособления, применяемые при контроле соответствия очков прописи рецепта и требованиям стандартов на очки корригирующие;</li> <li>- виды рецептов на очки и мягкие контактные линзы;</li> <li>- направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии);</li> <li>- правила ухода за средствами коррекции зрения.</li> </ul>	<p>тики;</p> <p>при проведении тестирования, экзамена (квалификационного) по модулю.</p>
<p>ПК 2.3 Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе</p>	<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- пользоваться основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая);</li> <li>- определять оптимальный вид линз по данным рецепта;</li> <li>- определять оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цветотипов;</li> <li>- определять оптимальную форму оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя;</li> <li>- измерять антропологические параметры лица покупателя (пантоскопический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы);</li> <li>- размечать оправы под различные виды линзы;</li> <li>- рассчитывать технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра;</li> <li>- выправлять оправу;</li> <li>- контролировать соответствие диаметра линз подобранной оправе.</li> </ul>	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения программы профессионального модуля: на практических занятиях;</p> <p>при выполнении работ на различных этапах производственной практики;</p> <p>при проведении тестирования, экзамена (квалификационного) по модулю.</p>
	<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- виды аметропий и рецепты для каждого вида аметропий;</li> <li>- классификация очковых линз и их функциональное назначение;</li> <li>- свойства очковых линз и покрытий;</li> <li>- ограничения при вставке линз в оправу;</li> <li>- процесс изготовления очков;</li> <li>- виды аберраций очковых линз;</li> <li>- методы контроля соответствия диаметра линз параметрам оправы;</li> <li>- принципы работы диоптриметра;</li> <li>- основы психологии общения;</li> <li>- основы психологии восприятия цвета;</li> <li>- введение в теорию цвета;</li> <li>- физиогномика (форма лица);</li> <li>- транспозиция астигматических линз.</li> </ul>	
<p>ПК 2.4 Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности</p>	<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устанавливать конструктивные отношения с покупателем;</li> <li>- разрешать конфликтные ситуации с покупателем;</li> <li>- разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товара.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основы конфликтологии;</li> <li>- методы работы с возражениями покупателей;</li> </ul>	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения программы профессионального модуля: на практических занятиях;</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основы психологии общения;</li> <li>- основные причины неудовлетворенности покупателя очками.</li> </ul>	<p>при выполнении работ на различных этапах производственной практики;</p> <p>при проведении тестирования, экзамена (квалификационного) по модулю.</p>
<p><b>ПК 2.5</b> Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики</p>	<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии);</li> <li>- основные торговые марки производителей медицинской оптики;</li> <li>- требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности.</li> </ul>	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения программы профессионального модуля: на практических занятиях;</p> <p>при выполнении работ на различных этапах производственной практики;</p> <p>при проведении тестирования, экзамена (квалификационного) по модулю.</p>
<p><b>ПК 2.6</b> Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов организации при реализации средств коррекции зрения</p>	<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обеспечивать учет, дезинфекцию и контроль сроков годности пробных мягких контактных линз многоугольного использования и диагностических контактных линз;</li> <li>- оформлять направление пациентов на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту;</li> <li>- направлять экстренное извещение о регистрации случая инфекционной (паразитарной) болезни в территориальный орган Роспотребнадзора, уполномоченный осуществлять федеральный государственный санитарно-эпидемиологический надзор.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности;</li> <li>- государственные санитарно-эпидемиологические правила и гигиенические нормативы, профилактические и противоэпидемические мероприятия при выявлении инфекционного заболевания;</li> <li>- порядки оказания медицинской помощи, клинические рекомендации, стандарты медицинской помощи по профилю "офтальмология";</li> <li>- правила оформления документации для направления пациента на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту;</li> <li>- правила обработки и дезинфекции мягких контактных линз;</li> <li>- средства для хранения, дезинфекции, очистки и промывания контактных линз;</li> </ul>	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения программы профессионального модуля: на практических занятиях;</p> <p>при выполнении работ на различных этапах производственной практики;</p> <p>при проведении тестирования, экзамена (квалификационного) по модулю.</p>

	- требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности.	
ПК 2.7 Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения	<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ежедневно выводить сумму остатка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на конец дня;</li> <li>- составлять акты на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков;</li> <li>- пользоваться компьютерными программами для учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговой точке;</li> <li>- формировать отчет на основании первичных учетных документов;</li> <li>- пользоваться программным обеспечением для оформления заказа покупателю;</li> <li>- пользоваться прибором для определения подлинности денежных купюр;</li> <li>- пользоваться терминалами и кассовыми аппаратами;</li> <li>- проверять качество изготовления индивидуальных очков;</li> <li>- пользоваться компьютерными программами для ведения учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале;</li> <li>- оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств.</li> </ul>	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения программы профессионального модуля: на практических занятиях; при выполнении работ на различных этапах производственной практики; при проведении тестирования, экзамена (квалификационного) по модулю.</p>
	<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила учета товарно-материальных ценностей;</li> <li>- внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила оформления накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и услуги по изготовлению очков;</li> <li>- основы информатики и вычислительной техники;</li> <li>- основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности;</li> <li>- признаки подлинности денежных купюр;</li> <li>- правила проведения наличных и безналичных расчетов с покупателями;</li> <li>- внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие способы защиты персональных данных.</li> </ul>	
ПК 2.8 Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним по номенклатуре в порядке, удобном для проведения инвентаризации;</li> <li>- определять отнесение сумм к расходу или приходу в случае неполного авансового платежа за заказ очков;</li> <li>- заполнять инвентаризационную ведомость;</li> <li>- пользоваться современными приборами для считывания штрихкодов;</li> <li>- формировать товарно-денежный отчет.</li> </ul>	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения программы профессионального модуля: на практических занятиях; при выполнении работ на различных этапах производственной практики;</p>
	<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- номенклатурное обозначение каждой единицы оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним;</li> <li>- внутренние организационно-распорядительные доку-</li> </ul>	

	<p>менты экономического субъекта, регламентирующие правила проведения инвентаризации;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие понятие материальной ответственности;</li> <li>- правила оформления заказа на очки.</li> </ul>	при проведении тестирования, экзамена (квалификационного) по модулю.
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>- анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;</li> <li>- определять этапы решения задачи;</li> <li>- выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</li> <li>- составить план действия; определить необходимые ресурсы;</li> <li>- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>- реализовать составленный план;</li> <li>- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).</li> </ul>	Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения программы профессионального модуля: на практических занятиях; при выполнении работ на различных этапах производственной практики; при проведении тестирования, экзамена (квалификационного) по модулю.
	<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;</li> <li>- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>- алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;</li> <li>- методы работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>- структура плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.</li> </ul>	
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.	<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять задачи для поиска информации;</li> <li>- определять необходимые источники информации;</li> <li>- планировать процесс поиска;</li> <li>- структурировать получаемую информацию;</li> <li>- выделять наиболее значимое в перечне информации;</li> <li>- оценивать практическую значимость</li> </ul>	Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения программы профессионального модуля: на практических занятиях, при выполнении работ на различных этапах производственной практики.
	<p>результатов поиска;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оформлять результаты поиска.</li> </ul>	
	<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;</li> <li>- приемы структурирования информации;</li> <li>- формат оформления результатов поиска информации.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- особенности социального и культурного контекста;</li> <li>- правила оформления документов и построения устных сообщений.</li> </ul>	
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы;</li> <li>- участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;</li> </ul>	Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения программы профессионального модуля:

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;</li> <li>- кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые);</li> <li>- писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.</li> </ul>	<p>на практических занятиях, при выполнении работ на различных этапах производственной практики.</p>
<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы;</li> <li>- основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика);</li> <li>- лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности;</li> <li>- особенности произношения;</li> <li>- правила чтения текстов профессиональной направленности.</li> </ul>		

