федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Волгоградский государственный медицинский университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации

Колледж

«УТВЕРЖДАЮ»
Проректор по образовательной деятельности

_____ Д.В.Михальченко
« 10 » декабря 2025 г.

Рабочая программа производственной практики

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

Основная профессиональная образовательная программа
среднего профессионального образования -
программа подготовки специалистов среднего звена по специальности

31.02.04 Медицинская оптика

Волгоград 2025

Рабочая программа производственной практики ПП.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 31.02.04 Медицинская оптика, квалификация специалиста среднего звена – «медицинский оптик-оптометрист», утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 21 июля 2022 г. N 588.

Разработчики рабочей программы

Е.В. Волокитина, преподаватель колледжа ФГБОУ ВО ВолгГМУ Минздрава России

Рабочая программа согласована

Заведующая библиотекой _____ /В.В. Долгова/

Рецензент:
Белокурова Е.В., преподаватель колледжа ФГБОУ ВО ВолгГМУ Минздрава России

Долганова С.В., директор ООО «ВАША ОПТИКА»

Программа согласована УМК СПО
Протокол № 3 от « 27 » ноября 2025 года

Председатель, начальник отдела методической работы
колледжа ВолгГМУ _____ /С.В. Кузнецова/

стр.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы производственной практики 4

2. Результаты освоения программы производственной практики 6

3. Структура и содержание производственной практики 8

4. Условия реализации программы производственной практики 10

5. Контроль и оценка результатов производственной практики 17

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения рабочей программы производственной практики.

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля ПМ. 02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения является частью основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования - программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 31.02.04 Медицинская оптика в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения.

1.2. Цели и задачи производственной практики.

Цели производственной практики:

- формирование общих и профессиональных компетенций, накопление и закрепление практического опыта работы по специальности в части освоения основного вида профессиональной деятельности: подбор очков и мягких контактных линз серийного производства.

Задачи:

- приобретение практического опыта работы;
- развитие профессиональных навыков;
- ознакомление с профессиональной средой.

В результате освоения программы производственной практики профессионального модуля обучающийся должен:

приобрести практический опыт работы:

- прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале;
- оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним;
- визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи;
- подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале;
- размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним;
- встреча и выявление потребностей покупателя;
- консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз;
- консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды;
- предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропометрическими показателями лица и головы пациента;
- регулирование конфликтных ситуаций в профессиональной;
- обеспечение внутреннего контроля качества;
- обеспечение учета, дезинфекции и контроля сроков годности мягких контактных линз;
- объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты;
- документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним;
- подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним;

- сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, цены, количества с номенклатурной ведомостью;
- вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету;
- оформление инвентаризационной ведомости.

1.3. Общая трудоемкость, место и время проведения производственной практики.

Объем времени на освоение программы производственной практики 72 часа.

Время прохождения производственной практики определяется графиком учебного процесса и расписанием занятий.

Производственная практика проводится на базах профильных организаций на основе договоров, заключенных между университетом и профильной организацией.

Продолжительность рабочей недели обучающихся при прохождении производственной практики – не более 36 академических часов в неделю.

1.4. Общие требования к организации производственной практики.

Производственная практика проводится в форме практической деятельности обучающихся под непосредственным руководством и контролем руководителей практической подготовки от профильной организации и руководителя практической подготовки от образовательной организации.

В обязанности руководителя практической подготовки от профильной организации входит:

- планирование и организация производственной практики;
- обеспечение обучающихся рабочими местами, инструментами, материалами и оборудованием для приобретения практических профессиональных умений и практического опыта.
- контроль посещаемости, ведение учета явки и ухода обучающихся в соответствии с графиком их работы;
- организация отработки каждым обучающимся в полном объеме практических навыков, предусмотренных программой производственной практики;
- к моменту окончания практики составляют характеристику на каждого обучающегося о его работе.

В обязанности руководителя практической подготовки от образовательной организации входит:

- контроль посещаемости, ведение учета явки и отсутствия обучающихся;
- контроль выполнения обучающимися работ, предусмотренных программой практики;
- контроль за обеспечением обучающихся рабочими местами, инструментами и материалами;
- оформление отчетной документации по окончании производственной практики.

В период прохождения практики обучающиеся знакомятся со структурой учреждения, правилами внутреннего распорядка, получают инструктаж по охране труда, противопожарной и инфекционной безопасности.

Обучающиеся обязаны подчиняться правилам внутреннего трудового распорядка профильной организации соблюдать технику безопасности, санитарно-противоэпидемический режим.

1.5. Отчетная документация обучающегося по результатам производственной практики

В процессе производственной практики обучающийся ведет дневник, в котором отражает содержание и ход практики. При прохождении производственной практики руководитель практики от профильной организации ежедневно проводит контроль правильности заполнения дневника с постановкой оценки, что позволяет обеспечить текущий контроль. По результатам производственной практики обучающийся оформляет: отчет о проделанной работе, характеристику, аттестационный лист по производственной практики.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы производственной практики является формирование у обучающихся умений и приобретение первоначального практического опыта при овладении видом профессиональной деятельности: подбор очков и мягких контактных линз серийного производства, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код ПК/ОК	Наименование результата обучения
ПК 2.1. Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	Проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной Собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним Определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов Пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга Распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения
ПК 2.2. Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов	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
ПК 2.3. Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации	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

средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе	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.
ПК 2.4. Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности	Устанавливать конструктивные отношения с покупателем Разрешать конфликтные ситуации с покупателем Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товар.
ПК 2.5. Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики	Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя
ПК 2.6. Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов организации при реализации средств коррекции зрения	Обеспечивать учет, дезинфекцию и контроль сроков годности пробных мягких контактных линз многоразового 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
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).
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и	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

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

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

№ п/п	этап ПП	Виды работ по ПП практике	Трудоемкость (в часах)
1.	**Знакомство с нормативной документацией организации**	Вводный инструктаж, инструктаж по технике безопасности	6
		Знакомство с режимом работы и внутренним трудовым распорядком	
		Изучение ассортимента средств коррекции зрения, их характеристик и особенностей	
2.	**Выяснение потребностей клиента**	Приветствие (фразы); выяснение цели визита клиента в салон; выяснение наличия рецепта; ознакомление с параметрами рецепта (взять и прочитать рецепт).	12
		Интервью с клиентами, отработка вопросов, методы выявления потребностей, отработка ошибок ; получение информации о предыдущих очках (сила линз, оправа, что устраивало или нет); получение информации о роде деятельности (работа, хобби, дом); получение информации о предпочтениях по оправе (материал, стиль, цвет)	
3.	**Коммуникации с потребителями средств коррекции зрения**	Презентация при выборе средств коррекции зрения, презентация оправ и линз, демонстрация аргументов в графиках, программах, приложениях, СПИН-ТЕХНОЛОГИЯ. Приемы и аргументы в рекламе при выборе средств коррекции зрения	18
		Ценовая стратегия, аргументация цены, особенности ценообразования средств	

		коррекции зрения	
		Способы завершения продаж Методы завершения продаж Работа с возражениями клиента. Оформлять заказ-квитанцию: - заполнены все графы квитанции; - получено у клиента подтверждение оформленного заказа (данные проговорены вслух); - получена подпись клиента; - квитанция заполнена четким, читающимся почерком, подпись консультанта	
		Работа с клиентом: примерить готовые очки; убедиться, что клиент хорошо видит в очках; оценка комфортности очков; - информирование клиента о правилах пользования очками, и гарантиях; упаковка готовых очков; – предложение клиенту дополнительного товара	
		Виды конфликтов с клиентами, отработка способов разрешения конфликтов	
4.	**Подбор оправ реальным клиентам оптического салона с учетом антропометрических параметров головы клиента, медицинских показаний, возраста и вида деятельности**	Оценить посадку оправы на переносице клиента ; - оценить длину заушника; - оценить расстояние между заушниками в месте прилегания к вискам	18
		Производить разметку оправы (оценка правильности); - определить параметры зрачков положение зрачков пациента в выбранной оправе; - измерить параметры PD; - измерить параметры установочной высоты зрачка в оправе; - измерить и оценить вертексное расстояние (12-14мм); - измерить и оценить пантоскопический наклон рамки (8- 12°)	
		Подобрать оптимальный тип линзы и оптических покрытий по данным рецепта: - материал; - показатель преломления; - конструкция; - тип покрытия	
		Рассчитать минимально допустимый диаметр линзы; - пересчитать рецепт на астигматические линзы (доп. задание); - определить рефракцию на диоптриметре в очках (при отсутствии очков предоставить)Подобрать оптимальный тип линзы и оптических покрытий по данным рецепта: - материал; - показатель преломления; - конструкция; - тип покрытия	
5.	**Подбор оправ и рекомендация линз реальным клиентам оптического салона**	Подготовка рабочего места к проведению процедуры диагностики; выбор последовательности действий в соответствии с установленным планом процедуры исследования	18

	различных социальных групп с точки зрения создания общего визуального имиджа	Уточнение рабочего расстояния • Уточнение профессиональной деятельности Определение дизайна линз с точки зрения создания общего визуального имиджа. Учет зрительных потребностей	
		Подбор оправ в соответствии с типом лица, цветотипом, стилем одежды	
ИТОГО, час.			72
Форма аттестации дифференцированный зачет			ДЗ

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

4.1 К производственной практике допускаются обучающиеся, освоившие ПМ.02. Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

Перед выходом на производственную практику обучающийся должен:

иметь первоначальный практический опыт:

– прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале

– оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним

– визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи

– подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале

– размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним

– встреча и выявление потребностей покупателя

– консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз

– консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды

– предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропометрическими показателями лица и головы пациента

– регулирование конфликтных ситуаций в профессиональной

– обеспечение внутреннего контроля качества

– обеспечение учета, дезинфекции и контроля сроков годности мягких контактных линз

– объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты

– документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним

– подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним

– сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, цены, количества с номенклатурной ведомостью

– вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету

– оформление инвентаризационной ведомости

уметь:

– проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной

– собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним

– определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов

– пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз

– размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга

– распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения

– 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 цветотипов

– определять оптимальную форму оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя

– измерять антропологические параметры лица покупателя (пантоскопический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы)

– размечать оправы под различные виды линз

– данного 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 товар

– рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя

– обеспечивать учет, дезинфекцию и контроль сроков годности пробных мягких контактных линз многоразового 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
– пользоваться компьютерными программами для ведения учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале
– оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств
– размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним по номенклатуре в порядке, удобном для проведения инвентаризации
– определять отнесение сумм к расходу или приходу в случае неполного авансового платежа за заказ очков
– заполнять инвентаризационную ведомость
– пользоваться современными приборами для считывания штрихкодов
– формировать товарно-денежный отчет

знать:

– 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
– 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
– виды аметропий и рецепты для каждого вида аметропий
– классификация очковых линз и их функциональное назначение
– свойства очковых линз и покрытий
– ограничения при вставке линз в оправу
– процесс изготовления очков
– виды аберраций очковых линз
– методы контроля соответствия диаметра линз параметрам оправы
– принципы работы диоптриметра
– основы психологии общения
– основы психологии восприятия цвета
– введение в теорию цвета
– физиогномика (форма лица)
– транспозиция астигматических линз
– основы конфликтологии

– методы работы с возражениями покупателей
– основы психологии общения
– основные причины неудовлетворенности покупателя очками основы конфликтологии
– методы работы с возражениями покупателей
– основы психологии общения
– основные причины неудовлетворенности покупателя очками
– направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии)
– основные торговые марки производителей медицинской оптики
– требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности
– основы законодательства российской федерации о торговой деятельности
– государственные санитарно-эпидемиологические правила и гигиенические нормативы, профилактические и противоэпидемические мероприятия при выявлении инфекционного заболевания
– порядки оказания медицинской помощи, клинические рекомендации, стандарты медицинской помощи по профилю "офтальмология"
– правила оформления документации для направления пациента на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту
– правила обработки и дезинфекции мягких контактных линз
– средства для хранения, дезинфекции, очистки и промывания контактных линз
– требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности
– 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
– 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.

Перед направлением на производственную практику обучающийся должен иметь документ, подтверждающий прохождение медицинского осмотра.

4.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение реализации производственной практики.

Технические средства обучения:

- мультимедийная установка;
- настольный персональный компьютер (ПК) или переносной ПК (ноутбук, нетбук).

Перечень лицензионного программного обеспечения

№ п/п	Название	Реквизиты подтверждающего документа
1.	Windows 7 Professional	46243751, 46289511, 46297398, 47139370, 60195110, 60497966, 62369388 Бессрочная
2.	Windows 10 Professional	66015664, 66871558, 66240877, 66015664, 66871558, 66240877 Бессрочная
3.	Windows XP Professional	45885267, 43108589, 44811732, 44953165, 44963118, 46243751, 46289511, 46297398 Бессрочная
4.	MS Office 2007 Suite	63922302, 64045399, 64476832, 66015664, 66015670, 62674760, 63121691, 63173783, 64345003, 64919346, 65090951, 65455074, 66455771, 66626517, 66626553, 66871558, 66928174, 67008484, 68654455, 68681852, 65493638, 65770075, 66140940, 66144945, 66240877, 67838329, 67886412, 68429698, 68868475, 68918738, 69044325, 69087273 Бессрочная
5.	MS Office 2010 Professional Plus	47139370, 61449245 Бессрочная
6.	MS Office 2010 Standard	60497966, 64919346 Бессрочная
7.	MS Office 2016 Standard	66144945, 66240877, 68429698 Бессрочная
8.	Abbyy Fine Reader 8.0 Corporate Edition (Россия)	FCRS-8000-0041-7199-5287, FCRS-8000-0041-7294-2918, FCRS-8000-0041-7382-7237, FCRS-8000-0041-7443-6931, FCRS-8000-0041-7539-1401 Бессрочная
9.	Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows (Россия)	8GFFM-DV1W6-Y1ZE4-AE92H с 28.05.2022 по 27.05.2023
10.	Браузер «Yandex» (Россия)	Свободное и/или безвозмездное ПО
11.	7-zip (Россия)	Свободное и/или безвозмездное ПО
12.	Adobe Acrobat DC / Adobe Reader	Свободное и/или безвозмездное ПО
13.	Защищенный корпоративный мессенджер VK Teams	Свободное и/или безвозмездное ПО
14.	Интерактивный анатомический стол, 3D атлас человека и комплект программ «Пирогов»	35867263

4.3. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 5-е изд. — Москва : Дашков и К, 2024. — 148 с. — ISBN 978-5-394-05631-4. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/144173

2. Шамис, В. А. Основы маркетинга : практикум для СПО / В. А. Шамис, Г. Г. Левкин. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2023. — 100 с. — ISBN 978-5-4488-

1655-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/134193

3. Комиссарова, М. Н. Разработка проектов: рекламный менеджмент и маркетинг : учебное пособие для СПО / М. Н. Комиссарова. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2026. — 135 с. — ISBN 978-5-4488-0848-7. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/153361

Дополнительные источники:

1. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 458 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18808-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/565781.

2. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебник для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 469 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16460-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/562636.

3. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность : учебник для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 432 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19834-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/580982.

4. http://www.iprbookshop.ru/48791.html Журнал Здравоохранение Российской Федерации

5. https://www.iprbookshop.ru/7049.html Журнал Актуальные проблемы экономики и права

6. https://www.iprbookshop.ru/45521.html Журнал Менеджмент и бизнесадминистрирование

7. https://rg.ru/ Российская газета

8. https://ug.ru/ Учительская газета

9. https://minzdrav.gov.ru/ Министерство здравоохранения РФ

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

11. https://www.rospotrebnadzor.ru/ Роспотребнадзор РФ

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

Информационные справочные системы и электронные образовательные ресурсы:

1. Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж : практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 133 с. — ISBN 9785394035753. — Текст : электронный // Электроннобиблиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/87620.html

2. Комиссарова, М. Н. Разработка проектов: рекламный менеджмент и маркетинг : учебное пособие для СПО / М. Н. Комиссарова. — Саратов : Профобразование, 2020. — 135 с. — ISBN 9785448808487. — Текст : электронный // Электроннобиблиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/95594.html

3. Рыжиков, С.Н. Менеджмент. Комплекс обучающих средств : учебно-методическое пособие / С. Н. Рыжиков. — Санкт-Петербург : Лань, 2023. — 168 с. — ISBN 978-5-8114-3549-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная

система. — URL: https://e.lanbook.com/book/206498 (дата обращения: 25.05.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

4. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 458 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18808-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/565781.

5. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебник для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 469 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16460-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/562636.

6. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность : учебник для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 432 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19834-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/580982.

4.4. Особенности организации образовательной деятельности для лиц с ограниченными возможностями здоровья

В целях доступности получения среднего профессионального образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья образовательной организацией обеспечивается:

1) для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

-адаптация официальных сайтов образовательных организаций в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению с приведением их к международному стандарту доступности веб-контента и веб-сервисов (WCAG);

-размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме (с учетом их особых потребностей) справочной информации о расписании лекций, учебных занятий (должна быть выполнена крупным (высота прописных букв не менее 7,5 см) рельефно-контрастным шрифтом (на белом или желтом фоне) и продублирована шрифтом Брайля);

-присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;

-обеспечение выпуска альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

-обеспечение доступа обучающегося, являющегося слепым и использующего собаку-поводыря, к зданию образовательной организации, располагающего местом для размещения собаки-поводыря в часы обучения самого обучающегося;

2) для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

-дублирование звуковой справочной информации о расписании учебных занятий визуальной (установка мониторов с возможностью трансляции субтитров (мониторы, их размеры и количество необходимо определять с учетом размеров помещения);

-обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;

3) для обучающихся, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, материально-технические условия должны обеспечивать возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения образовательной организации, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, локальное понижение стоек-барьеров до высоты не более 0,8 м; наличие специальных кресел и других приспособлений).

2.Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных классах, группах или в отдельных образовательных организациях. Численность обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в учебной группе устанавливается до 15 человек.

3. При получении среднего профессионального образования обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков. С учетом особых потребностей обучающихся с ограниченными возможностями здоровья образовательной организацией обеспечивается предоставление учебных, лекционных материалов в электронном виде.

4.5. Требования к организации аттестации и оценке результатов производственной практики

Аттестация обучающихся по производственной практике проводится в форме дифференцированного зачета в последний день практики в оснащенных кабинетах ВолгГМУ.

К аттестации по производственной практике допускаются обучающиеся, выполнившие в полном объеме программу производственной практики и представившие полный пакет отчетных документов:

- дневник производственной практики;
- отчет по производственной практике;
- характеристика;
- аттестационный лист по производственной практике.

В процессе аттестации по производственной практике проводится оценка сформированных умений и приобретения первоначального практического опыта работы в части освоения основного вида профессиональной деятельности. освоения общих и профессиональных компетенций.

Итоговая оценка по итогам производственной практики складывается из оценок: за документацию, предоставленную с базы практики, документацию, предусмотренную программой ПП и ответа на зачете. Оценка выставляется в ведомость аттестации студентов по итогам производственной практики и в зачетную книжку обучающегося.

5.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверить у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (профессиональные компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
ПК 2.1 Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	**Умения:** Проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной Собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним Определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов Пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз Размещать оптические средства коррекции	Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения программы профессионального модуля: на практических занятиях (при подготовке докладов.); при выполнении работ на различных

	зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга Распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения	этапах производственной практики; при проведении тестирования, экзамена (квалификационного) по модулю.
	Знания: 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	
ПК 2.2 Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов	**Умения:** 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	
	Знания: 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	

ПК 2.3 Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе	**Умения:** Пользоваться основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая) Определять оптимальный вид линз по данным рецепта Определять оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цветотипов Определять оптимальную форму оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя Измерять антропологические параметры лица покупателя (пантоскопический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы) Размечать оправы под различные виды линз Рассчитывать технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра Выправлять оправу Контролировать соответствие диаметра линз подобранной оправе	
	Знания: Виды аметропий и рецепты для каждого вида аметропий Классификация очковых линз и их функциональное назначение Свойства очковых линз и покрытий Ограничения при вставке линз в оправу Процесс изготовления очков Виды аберраций очковых линз Методы контроля соответствия диаметра линз параметрам оправы Принципы работы диоптриметра Основы психологии общения Основы психологии восприятия цвета Введение в теорию цвета Физиогномика (форма лица) Транспозиция астигматических линз	
ПК 2.4 Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности	**Умения**: Устанавливать конструктивные отношения с покупателем Разрешать конфликтные ситуации с покупателем Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товар	
	Знания: Основы конфликтологии Методы работы с возражениями покупателей Основы психологии общения Основные причины неудовлетворенности покупателя очками	
ПК 2.5	**Умения**:	

Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики	Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя	
	Знания: Направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии) Основные торговые марки производителей медицинской оптики Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности	
ПК 2.6 Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов организации при реализации средств коррекции зрения	**Умения**: Обеспечивать учет, дезинфекцию и контроль сроков годности пробных мягких контактных линз многоразового 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	
	Знания: Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности Государственные санитарно-эпидемиологические правила и гигиенические нормативы, профилактические и противоэпидемические мероприятия при выявлении инфекционного заболевания Порядки оказания медицинской помощи, клинические рекомендации, стандарты медицинской помощи по профилю «офтальмология» Правила оформления документации для направления пациента на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту Правила обработки и дезинфекции мягких контактных линз Средства для хранения, дезинфекции, очистки и промывания контактных линз Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверить у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (общие компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Умения: 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)	– устные (индивидуальный, групповой, фронтальный опрос). – письменные (контрольные работы, рефераты, доклады и т.д.). – практические (практические работы, разбор клинических ситуаций). программированные (тестирование.).
	Знания: 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	
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Умения: 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	
	Знания: номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации	
ОК 04 Эффективно	Умения: организовывать работу коллектива и команды;	

взаимодействовать и работать в коллективе и команде	взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	
	Знания: психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности	
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	**Умения:** 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	
	Знания: 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	

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ" МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, Михальченко Дмитрий Валерьевич, Проректор по образовательной деятельности

12.12.25 14:27 (MSK) Сертификат E37E517759FAE5786B0A6DF129EA8041