

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

Колледж



Рабочая программа профессионального модуля

**ПМ.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 профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 31.02.04 Медицинская оптика, квалификация специалиста среднего звена – «медицинский оптик-оптометрист».

Разработчики рабочей программы:

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

Программа согласована

Заведующий библиотекой



/B.V. Долгова/

Рецензенты:

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

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

Программа согласована с УМК СПО

Протокол № 3 от «17 » ноября 2015 года

Председатель, начальник отдела методической работы
колледжа ВолгГМУ



/С.В. Кузнецова/

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	10
3.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	16
4.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	21

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

1.1. 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.

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень видов деятельности и профессиональных компетенций

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

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

Иметь 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
-------------------------	---

	<p>Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале</p> <p>Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> <p>Встреча и выявление потребностей покупателя</p> <p>Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз</p> <p>Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды</p> <p>Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропометрическими показателями лица и головы пациента</p> <p>Регулирование конфликтных ситуаций в профессиональной Обеспечение внутреннего контроля качества</p> <p>Обеспечение учета, дезинфекции и контроля сроков годности мягких контактных линз</p> <p>Объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты</p> <p>Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> <p>Подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> <p>Сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, цены, количества с номенклатурной ведомостью</p> <p>Вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету</p> <p>Оформление инвентаризационной ведомости</p>
Уметь	<p>Проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной</p> <p>Собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним</p> <p>Определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов</p> <p>Пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз</p> <p>Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга</p> <p>Распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения</p> <p>Психологически настраиваться на работу с покупателями</p> <p>Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей</p> <p>Устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт</p> <p>Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя</p> <p>Предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта</p> <p>Проверять на диоптиметре предыдущие очки, привычные покупателю</p> <p>Пользоваться основными оптическими приборами (диоптиметр, линейка оптическая)</p> <p>Определять оптимальный вид линз по данным рецепта</p> <p>Определять оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией</p>

	<p>цветотипов</p> <p>Определять оптимальную форму оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя</p> <p>Измерять антропологические параметры лица покупателя (пантоморфический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы)</p> <p>Размечать оправы под различные виды линз данного диаметра</p> <p>Выправлять оправу</p> <p>Контролировать соответствие диаметра линз подобранной оправе</p> <p>Устанавливать конструктивные отношения с покупателем</p> <p>Разрешать конфликтные ситуации с покупателем</p> <p>Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товар</p> <p>Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя</p> <p>Обеспечивать учет, дезинфекцию и контроль сроков годности пробных мягких контактных линз многоразового использования и диагностических контактных линз</p> <p>Оформлять направление пациентов на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту</p> <p>Направлять экстренное извещение о регистрации случая инфекционной (паразитарной) болезни в территориальный орган Роспотребнадзора, уполномоченный осуществлять федеральный государственный санитарно-эпидемиологический надзор</p> <p>Ежедневно выводить сумму остатка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на конец дня</p> <p>Составлять акты на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков</p> <p>Пользоваться компьютерными программами для учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговой точке</p> <p>Формировать отчет на основании первичных учетных документов</p> <p>Пользоваться программным обеспечением для оформления заказа покупателю</p> <p>Пользоваться прибором для определения подлинности денежных купюр</p> <p>Пользоваться терминалами и кассовыми аппаратами</p> <p>Проверять качество изготовления индивидуальных очков</p> <p>Пользоваться компьютерными программами для ведения учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале</p> <p>Оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств</p> <p>Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним по номенклатуре в порядке, удобном для проведения инвентаризации</p> <p>Определять отнесение сумм к расходу или приходу в случае неполного авансового платежа за заказ очков</p> <p>Заполнять инвентаризационную ведомость</p> <p>Пользоваться современными приборами для считывания штрихкодов</p> <p>Формировать товарно-денежный отчет</p>
--	---

Знать	<p>Номенклатура оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> <p>Требования стандартов в области торговли оптическими средствами коррекции зрения</p> <p>Нормативные документы, регламентирующие продажу отдельных видов товара</p> <p>Принципы работы оптических приборов и инструментов (диоптрометр, оптическая линейка, тестовые приборы)</p> <p>Основы мерчандайзинга</p> <p>Психология общения</p> <p>Основные торговые марки производителей медицинской оптики</p> <p>Классификация линз</p> <p>Классификация оправ</p> <p>Способы проверки линз на оптических приборах</p> <p>Маркировка оправ</p> <p>Процесс изготовления очков</p> <p>Измерительный инструмент, приборы и приспособления, применяемые при контроле соответствия очков прописи рецепта и требованиям стандартов на очки корригирующие</p> <p>Виды рецептов на очки и мягкие контактные линзы</p> <p>Направление развития рынка медицинской оптики (moda, технологии)</p> <p>Правила ухода за средствами коррекции зрения</p> <p>Виды аметропий и рецепты для каждого вида аметропий</p> <p>Классификация очковых линз и их функциональное назначение</p> <p>Свойства очковых линз и покрытий</p> <p>Ограничения при вставке линз в оправу</p> <p>Процесс изготовления очков</p> <p>Виды aberrаций очковых линз</p> <p>Методы контроля соответствия диаметра линз параметрам оправы</p> <p>Принципы работы диоптрометра</p> <p>Основы психологии общения</p> <p>Основы психологии восприятия цвета</p> <p>Введение в теорию цвета</p> <p>Физиогномика (форма лица)</p> <p>Транспозиция астигматических линз</p> <p>Основы конфликтологии</p> <p>Методы работы с возражениями покупателей</p> <p>Основы психологии общения</p> <p>Основные причины неудовлетворенности покупателя очками</p> <p>Основы конфликтологии</p> <p>Методы работы с возражениями покупателей</p> <p>Основы психологии общения</p> <p>Основные причины неудовлетворенности покупателя очками</p> <p>Направление развития рынка медицинской оптики (moda, технологии)</p> <p>Основные торговые марки производителей медицинской оптики</p> <p>Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности</p> <p>Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности</p> <p>Государственные санитарно-эпидемиологические правила и</p>
-------	--

	<p>гигиенические нормативы, профилактические и противоэпидемические мероприятия при выявлении инфекционного заболевания</p> <p>Порядки оказания медицинской помощи, клинические рекомендации, стандарты медицинской помощи по профилю "офтальмология"</p> <p>Правила оформления документации для направления пациента на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту</p> <p>Правила обработки и дезинфекции мягких контактных линз</p> <p>Средства для хранения, дезинфекции, очистки и промывания контактных линз</p> <p>Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности</p> <p>Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила учета товарно-материальных ценностей</p> <p>Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила оформления накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и услуги по изготовлению очков</p> <p>Основы информатики и вычислительной техники</p> <p>Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности</p> <p>Признаки подлинности денежных купюр</p> <p>Правила проведения наличных и безналичных расчетов с покупателями</p> <p>Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие способы защиты персональных данных</p> <p>Номенклатурное обозначение каждой единицы оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> <p>Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила проведения инвентаризации</p> <p>Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие понятие материальной ответственности</p> <p>Правила оформления заказа на очки</p>
--	---

1.1.4. Перечень личностных результатов:

Код ЛР	Формулировка
ЛР 2	Проявляющий активную гражданскую позицию на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан, уважения к историческому и культурному наследию России. Осознанно и деятельно выражающий неприятие дискриминации в обществе по социальным, национальным, религиозным признакам; экстремизма, терроризма, коррупции, антигосударственной деятельности. Обладающий опытом гражданской социально значимой деятельности (в студенческом самоуправлении, добровольчестве, экологических, природоохранных, военно-патриотических и др. объединениях, акциях, программах). Принимающий роль избирателя и участника общественных отношений, связанных с взаимодействием с народными

	избранниками.
ЛР 4	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 личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».
ЛР 6	Ориентированный на профессиональные достижения, деятельно выражающий познавательные интересы с учетом своих способностей, образовательного и профессионального маршрута, выбранной квалификации.
ЛР 10	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.
ЛР 13	Непрерывно совершенствующий профессиональные навыки через дополнительное профессиональное образование (программы повышения квалификации и программы профессиональной переподготовки), наставничество, а также стажировки, использование дистанционных образовательных технологий
ЛР 15	Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности
ЛР 17	Демонстрирующий уровень подготовки, соответствующий современным стандартам и передовым технологиям, потребностям регионального рынка труда и цифровой экономики
ЛР 21	Способный анализировать производственную ситуацию, быстро принимать решения
ЛР 24	Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику
ЛР 25	Умеющий анализировать рабочую ситуацию, осуществляющий текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, несущий ответственность за результаты своей работы

1.2. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 262 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 244 часа, включая:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 232 часа;
самостоятельной работы обучающегося – 12 часов;
производственной практики - 72 часа.

Промежуточная аттестация - 18 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля/МДК

Коды ПК, ОК	Наименование разделов профессионального модуля/МДК	Объем профессионального модуля/МДК, ак.час.										Самостоятельная работа, ч	
		Суммарный объем нагрузки, час (max учебная нагрузка)	в том числе в форме практической подготовки (практические/лабораторные занятия + практика)	Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем						Практика			
				Учебная нагрузка по ПМ/МДК			в том числе						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
ПК 2.1-ПК 2.6 ОК 01 ОК 02	МДК.02.01 Маркетинг оптического салона	108	84	100	16	-	84	-	-	-	-	8	
ПК 2.3 ОК 01 ОК 02	МДК.02.02 Современный рынок средств коррекции зрения	64	48	60	12	-	48	-	-	-	-	4	
ПК 2.1-ПК 2.6 ОК 01 ОК 02	ПП.02 Производственная практика Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения	72	72	-	-	-	-	-	-	72	-	-	
	Промежуточная аттестация по ПМ	Экзамен 18 ч											
	Всего часов	262	204	160	28	-	132	-	-	72	-	12	

2.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов
1	2	3
МДК.02.01 Маркетинг оптического салона		108
Тема 1.1. Миссия оптической организации	<p>Содержание</p> <p>Понятие позиционирования и миссии оптического салона. Разработка бизнес-плана оптического салона. Формирование ассортимента товаров. Формирование конкурентоспособного предложения оптического салона.</p>	2
	<p>Практические занятия</p> <p>Практическое занятие №1. Формирование миссии оптического салона. Оценка конкурентов по территориальному признаку и их влияние. Оценка имиджа крупных салонов оптики (сети оптик).</p>	12
	<p>Практическое занятие №2. Разработка бизнес-плана для салона оптики. Разработка ценовой стратегии оптики.</p>	6
Тема 1.2. Реклама в оптическом салоне	<p>Содержание</p> <p>Виды средств массовой информации и связи с общественностью. Виды рекламных материалов. Принципы размещения рекламы в оптическом салоне. Особенности прямого маркетинга оптического салона. Планирование рекламных акций.</p>	4
	<p>Практические занятия</p> <p>Практическое занятие №3. Подбор отраслевых порталов и досок объявлений для размещения информации о салоне. Составление текста рекламы для печатных изданий и трансляции на радио.</p>	24
	<p>Практическое занятие №4. Составление рекламы для проведения промоакций в оптическом салоне. Составление писем для прямой интернет-рассылки с приглашением в оптический салон.</p>	6

	<p>Практическое занятие №5. Составление сценариев рекламных акций с целью узнаваемости салона оптики и продвижения продукции.</p>	6
	<p>Практическое занятие №6. Определение эффективности рекламы по заданным параметрам. Разработка логотипа компании и составление слогана.</p>	6
Тема 1.3 Мерчандайзинг	<p>Содержание</p> <p>Мерчендайзинг. Логистика склада</p> <p>Оформление витрины и выкладка товара в оптической организации.</p> <p>Практические занятия</p> <p>Практическое занятие №7. Оформление тематической витрины оптического салона.</p> <p>Практическое занятие №8. Размещение оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на витринах.</p> <p>Практическое занятие №9. Распаковка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и размещение упаковки для хранения.</p> <p>Практическое занятие №10. Решение ситуационных задач по основным принципам формирования ассортимента и складских запасов</p>	4 2 2 24 6 6 6 6 6 6 6
Тема 1.4 Визит клиента оптическую организацию	<p>Содержание</p> <p>Основные принципы общения с клиентом во время его посещения оптического салона.</p> <p>Установление контакта. Выявление потребностей.</p> <p>Презентация товара. Взаимодействие в процессе продаж. Выдача заказа.</p> <p>Аргументация. Работа с возражениями.</p> <p>Практические занятия</p> <p>Практическое занятие №11. Определение потребности клиента целевой группы и психологического типа покупателей данного оптического салона. Установление контакта с покупателем. Презентация оправ и линз с помощью визиосистемы и без нее.</p> <p>Практическое занятие №12. Отработка возражение клиента. Отработка этапов продаж на примере контактных линз. Определение оптимального вида линз по данным рецепта. Проверка на диоптрометре предыдущих очков.</p>	6 2 2 2 24 6 6

	<p>Практическое занятие №13. Измерение антропологические параметры лица покупателя. Определение оптимального цвета оправы; оптимальной формы оправы в соответствии с формой и профилем лица.</p>	6
	<p>Практическое занятие №14. Подбор очков, солнцезащитных очков для людей различных профессий. Подбор очков, солнцезащитных очков для лиц разных возрастных категорий.</p>	6
	Самостоятельная работа при изучении МДК.02.01	8
	<p>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы</p> <p>Анализ целевой аудитории и создание персонажей.</p> <p>Конкурентный анализ и SWOT.</p> <p>Исследование ассортимента и ценообразования.</p> <p>Разработка позиционирования и УТП.</p> <p>Создание контент-плана для социальных сетей.</p> <p>Проект клиентского мероприятия или программы лояльности.</p> <p>Расчет маркетинговых метрик (КPI) салона.</p> <p>Составление скриптов продаж и работы с возражениями.</p> <p>Решение практических кейсов (продажи, отзывы, сезонность).</p> <p>Работа с digital-инструментами (SEO, виртуальный мерчандайзинг)</p>	
	МДК.02.02 Современный рынок средств коррекции зрения	64
Тема 2.1 Рынок оправ и солнцезащитных очков	Содержание	4
	История развития рынка оптической коррекции зрения.	
	История развития отрасли оптической коррекции зрения в России.	2
	Современная структура отрасли оптической коррекции зрения в мире и России.	
	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.	2
	Особенности российского рынка оправ и солнцезащитных очков, ведущие поставщики российского рынка.	
	Практические занятия	18
	Практическое занятие №1. Состояние Российского рынка производства оправ и солнцезащитных очков.	6
	Практическое занятие №2. Анализ перечня ведущих производителей оправ, представленных на российском рынке.	6

	Практическое занятие №3. Анализ перечня ведущих производителей солнцезащитных очков, представленных на российском рынке.	6
Тема 2.2 Рынок очковых линз	Содержание Структура и география рынка очковых линз. Основные производители и торговые марки очковых линз. Особенности российского рынка очковых линз, ведущие поставщики. Процесс изготовления очковой линзы. Процесс обточки очковых линз. Особенности выбора очковых линз в зависимости от рецепта. Особенности выбора очковых линз в зависимости от типа оправы. Особенности ухода за очковыми линзами. Правила эксплуатации очковых линз.	4 2 2
	Практические занятия Практическое занятие №4. Анализ перечня ведущих производителей очковых линз, представленных на российском рынке.	12 6
	Практическое занятие №5. Сравнительная характеристика портфеля очковых линз основных производителей.	6
Тема 2.3 Рынок контактных линз и средств по уходу за контактными линзами	Содержание 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. Особенности российского рынка средств по уходу за контактными линзами. Ведущие поставщики средств по уходу за контактными линзами. Ведущие мировые производители контактных линз.	4 2 2
	Практические занятия Практическое занятие №6. Анализ состояния рынка контактных линз и средств по уходу за ними.	18 6
	Практическое занятие №7. Сравнительная характеристика различных материалов контактных линз.	6
	Практическое занятие №8. Сравнительная характеристика различных видов растворов. Сравнительная характеристика различных видов капель.	6
		4

Самостоятельная работа при изучении МДК.02.02	
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы	
Анализ мировых и российских трендов в оптической индустрии.	
Сравнительная характеристика ключевых производителей (линз, оправ, оборудования).	
Исследование инновационных технологий в производстве линз и покрытий.	
Анализ сегментов рынка: детская оптика, премиум-сегмент, спортивная оптика.	
Изучение альтернативных методов коррекции (ортокератология, хирургия) и их влияния на рынок.	
Ценовой анализ и потребительские предпочтения на рынке средств коррекции.	
Оценка каналов дистрибуции: салоны, сети, онлайн-продажи, B2B-поставки.	
Анализ нормативной базы и стандартов качества для средств коррекции зрения.	
Исследование рынка контактной линзы (материалы, режимы ношения, тренды).	
Проект: стратегия вывода на рынок нового продукта или технологии.	
Производственная практика	
Виды работ	
Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале	
Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним	
Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним	
Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи	
Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале	
Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	
Встреча и выявление потребностей покупателя	
Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз	
Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки)	72
Консультирование покупателя о правилах пользования очками	
Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами	
Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов	
Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя	
Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз)	
Разметка оправы под различные виды линз	
Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз	
Сравнение с посадкой предыдущей оправы на лице покупателя, выправка оправы	
Всего	262

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Рабочая программа профессионального модуля реализуется в учебных аудиториях ВолгГМУ.

Оборудование учебной аудитории:

- АРМ преподавателя
- посадочные места по количеству обучающихся
- персональные компьютеры для студентов (по количеству)
- доска классная
- стенд информационный
- учебно-наглядные пособия.
- диоптиметр
- приборы и инструменты для измерения антропометрических параметров
- рабочие места продавцов
- витрины для очков (стойки)
- образцы документов, применяемых при продаже
- оправы очковые
- образцы очковых линз
- образцы мягких контактных линз

технические средства:

- ноутбук с лицензионным программным обеспечением и возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».
- телевизор (экран)

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)	280E-240403-091522-370-1187 с 2024-04-03 по 2025-05-29
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

3.2. 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.rosпотребnadzor.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>.

3.3. Особенности реализации профессионального модуля с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения

На основании части 17 статьи 108 Федерального закона от 29.12.2012 №273 – ФЗ “Об образовании в Российской Федерации” при угрозе возникновения и (или) возникновении отдельных чрезвычайных ситуаций на всей территории Российской Федерации либо на ее части реализация дисциплины может осуществляться с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий (далее – ДОТ и ЭО).

МДК, ПМ	Элементы ДОТ и ЭО, применяемые для учебного процесса	Элементы ДОТ и ЭО, применяемые для текущей и промежуточной аттестации
ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств Коррекции зрения	<p>1.Использование возможностей электронного информационно – образовательного портала ВолгГМУ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - элемент “Лекция” и /или ресурс “Файл” (лекция, лекция – визуализация); - элемент “Задание” и /или ресурс “Файл” (размещение заданий к занятию, указаний, пояснений, разбивка на малые группы); - элемент “Форум” (фиксация присутствия обучающихся на занятии, индивидуальные консультации); - иные элементы и /или ресурсы (при необходимости). <p>2. Использование сервисов видеоконференций:</p> <ul style="list-style-type: none"> - устная подача материала; - демонстрация практических навыков 	<p>1.Использование возможностей электронного информационно – образовательного портала ВолгГМУ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - элемент “Тест” (тестирование, решение ситуационных задач); - элемент “Задание” (подготовка реферата, доклада, проверка протокола ведения занятия). <p>2. Использование сервисов видеоконференций:</p> <ul style="list-style-type: none"> - собеседование; - доклад; - защита реферата; - проверка практических навыков.

3.4. 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:

ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ 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 потребностей) справочной информации о расписании лекций, учебных занятий (должна быть выполнена крупным (высота прописных букв не менее 7,5см) 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.

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.

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 0,8м; наличие специальных кресел и другие приспособления).

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

Обучающимися с ограниченными возможностями здоровья предоставляется бесплатно специальные учебники и учебные пособия, и 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.

3.5. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация основной профессиональной образовательной программы обеспечивается педагогическими работниками образовательной организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, в том числе из руководителей и работников организаций, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности: 02 Здравоохранение, и имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет.

Квалификация педагогических работников образовательной организации должна отвечать квалификационным требованиям, указанным в Едином квалификационном справочнике, должностей руководителей, специалистов и служащих и/или профессиональных стандартах (при наличии).

Педагогические работники, привлекаемые к реализации образовательной программы, должны получать дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности: 02 Здравоохранение, не реже 1 раза в 3 года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций.

Доля педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), обеспечивающих освоение обучающимися профессиональных модулей, имеющих опыт деятельности не менее 3 лет в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности: 02 Здравоохранение, в общем числе педагогических работников, обеспечивающих освоение обучающимися

профессиональных модулей образовательной программы, должна быть не менее 25 процентов.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 2.1 Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	<p>Умения:</p> <p>Проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной</p> <p>Собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним</p> <p>Определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов</p> <p>Пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз</p> <p>Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга</p> <p>Распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения</p> <p>Знания:</p> <p>Номенклатура оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> <p>Требования стандартов в области торговли оптическими средствами коррекции зрения</p> <p>Нормативные документы, регламентирующие продажу отдельных видов товара</p> <p>Принципы работы оптических приборов и инструментов (диоптрометр, оптическая линейка, тестовые приборы)</p> <p>Основы мерчандайзинга</p>	Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения программы профессионального модуля: на практических занятиях (при подготовке докладов.); при выполнении работ на различных этапах производственной практики; при проведении тестирования, экзамена (квалификационного) по модулю.
ПК 2.2 Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских	<p>Умения:</p> <p>Психологически настраиваться на работу с покупателями</p> <p>Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей</p> <p>Устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт</p> <p>Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя</p>	

аспектов	<p>Предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта</p> <p>Проверять на диоптрометре предыдущие очки, привычные покупателю</p> <p>Знания:</p> <p>Психология общения</p> <p>Основные торговые марки производителей медицинской оптики</p> <p>Классификация линз</p> <p>Классификация оправ</p> <p>Способы проверки линз на оптических приборах</p> <p>Маркировка оправ</p> <p>Процесс изготовления очков</p> <p>Измерительный инструмент, приборы и приспособления, применяемые при контроле соответствия очков прописи рецепта и требованиям стандартов на очки корrigирующие</p> <p>Виды рецептов на очки и мягкие контактные линзы</p> <p>Направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии)</p> <p>Правила ухода за средствами коррекции зрения</p>	
ПК 2.3 Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе	<p>Умения:</p> <p>Пользоваться основными оптическими приборами (диоптрометр, линейка оптическая)</p> <p>Определять оптимальный вид линз по данным рецепта</p> <p>Определять оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цветотипов</p> <p>Определять оптимальную форму оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя</p> <p>Измерять антропологические параметры лица покупателя (пантоморфический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы)</p> <p>Размечать оправы под различные виды линз</p> <p>Рассчитывать технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра</p> <p>Выправлять оправу</p> <p>Контролировать соответствие диаметра линз подобранной оправе</p> <p>Знания:</p> <p>Виды аметропий и рецепты для каждого</p>	

	<p>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 диоптрометра Основы психологии общения Основы психологии восприятия цвета Введение в теорию цвета Физиогномика (форма лица) Транспозиция астигматических линз</p>	
<p>ПК 2.4 Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности</p>	<p>Умения: Устанавливать конструктивные отношения с покупателем Разрешать конфликтные ситуации с покупателем Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товаров</p> <p>Знания: Основы конфликтологии Методы работы с возражениями покупателей Основы психологии общения Основные причины неудовлетворенности покупателя очками</p>	
<p>ПК 2.5 Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики</p>	<p>Умения: Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя</p> <p>Знания: Направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии) Основные торговые марки производителей медицинской оптики Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности</p>	
<p>ПК 2.6 Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов организаций при реализации средств коррекции зрения</p>	<p>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</p>	

	<p>регистрации случая инфекционной (паразитарной) болезни в территориальный орган Роспотребнадзора, уполномоченный осуществлять государственный федеральный санитарно-эпидемиологический надзор</p> <p>Знания:</p> <p>Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности</p> <p>Государственные санитарно-эпидемиологические правила и гигиенические нормативы, профилактические и противоэпидемические мероприятия при выявлении инфекционного заболевания</p> <p>Порядки оказания медицинской помощи, клинические рекомендации, стандарты медицинской помощи по профилю «офтальмология»</p> <p>Правила оформления документации для направления пациента на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту</p> <p>Правила обработки и дезинфекции мягких контактных линз</p> <p>Средства для хранения, дезинфекции, очистки и промывания контактных линз</p> <p>Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности</p>	
OK 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<p>Умения:</p> <p>распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составить план действия; определить необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> <p>Знания: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для</p>	

	<p>решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структура плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</p>	
<p>OK 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p>	<p>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</p> <p>Знания: номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации</p>	
<p>OK 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p>	<p>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 объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы</p> <p>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</p>	