

Министерство образования Новосибирской области
ГБПОУ НСО «Новосибирский авиационный технический колледж имени Б.С. Галуцака»

УТВЕРЖДАЮ
Директор колледжа
А.В. Брикман
«10» января 2023г

**Дополнительная профессиональная программа
повышения квалификации
«Руководитель оптического салона»**

г. Новосибирск, 2023

1. Цели реализации программы

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации направлена на совершенствование и (или) получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации по направлению Руководитель оптического салона.

2. Требования к результатам обучения. Планируемые результаты обучения

2.1 Характеристика нового вида профессиональной деятельности, трудовые функции и (или) уровней квалификации

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации направлена на совершенствование и (или) формирование у слушателей новой компетенции

Программа разработана в соответствии с:

-федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 31.02.04 Медицинская оптика (утвержден Минобрнауки России от 11 августа 2014 г № 971).

К освоению программы допускаются лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

2.2 Требования к результатам освоения программы

В результате освоения дополнительной профессиональной программы у слушателя должны быть сформированы компетенции, в соответствии с разделом 2.1. программы.

В результате освоения программы слушатель должен

Знать:

- основные положения Конституции Российской Федерации;
- права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации;
- понятие правового регулирования в сфере профессиональной деятельности;
- законодательные акты и другие нормативные правовые акты, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности;
- организационно-правовые формы юридических лиц;
- правовое положение субъектов предпринимательской деятельности; права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности;
- порядок заключения трудового договора и основания для его прекращения; правила оплаты труда;
- роль государственного регулирования в обеспечении занятости населения;
- право граждан на социальную защиту; понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника;
- виды административных правонарушений и административной ответственности;
- нормы защиты нарушенных прав и судебный порядок разрешения споров.
- современное состояние и перспективы развития отрасли, организацию хозяйствующих субъектов в рыночной экономике;
- основные принципы построения экономической системы организации;

- общую организацию производственного и технологического процессов;
- основные технико-экономические показатели деятельности организации и методики их расчета;
- методы управления основными и оборотными средствами и оценки эффективности их использования;
- состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;
- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии;
- механизмы ценообразования на продукцию (услуги);
- формы оплаты труда;
- общие принципы и систему управления персоналом;
- кадровое, информационное, техническое и правовое обеспечение системы управления персоналом;
- анализ кадрового потенциала организации.

Уметь:

- использовать необходимые нормативные правовые документы;
- защищать свои права в соответствии с гражданским, гражданским процессуальным и трудовым законодательством;
- анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения.
- определять организационно-правовые формы организаций;
- определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;
- рассчитывать основные технико-экономические показатели деятельности организации;
- находить и использовать необходимую экономическую информацию;
- оформлять первичные документы по учету рабочего времени, выработки, заработной платы, простоев;
- оценивать и составлять документы при приеме и увольнении с работы;
- использовать на практике методы планирования и организации работы подразделения; анализировать организационные структуры управления; проводить работу по мотивации трудовой деятельности персонала; применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения; принимать эффективные решения, используя систему методов управления; учитывать особенности менеджмента в области профессиональной деятельности.

3. Содержание программы

Категория слушателей: к освоению программы допускаются лица, имеющие среднее профессиональное образование и (или) высшее образование.

Трудоемкость обучения: 72 академических часа.

Форма обучения: очная

3.1 Учебный план

№	Наименование модулей	Всего, ак. час	В том числе			Форма контроля
			лекции	практ. занятия	промеж. и итог. контроль	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
1	Модуль 1 Маркетинг оптического салона	8	4	2	2	зачет
2	Модуль 2 Исследование внутренней стороны маркетинговой деятельности оптической	8	4	2	2	зачет

	организации					
3	Модуль 3 Исследование внешней стороны маркетинговой деятельности оптической организации	8	4	2	2	зачет
4	Модуль 4 Структурирование индивидуальной работы с клиентом оптической организации	6	2	2	2	зачет
5	Модуль 5 Современный рынок средств коррекции зрения	6	2	2	2	зачет
6	Стажировка	30				зачет
7	Итоговая аттестация	6			6	экзамен
ИТОГО:		72	16	10	16	

3.2 Учебно – тематический план

№	Наименование модулей	Всего, ак. час	В том числе			Форма контроля
			лекции	практ. занятия	промеж. и итог. контроль	
1	2	3	4	5	6	7
1	Модуль 1 Маркетинг оптического салона	8	4	2	2	зачет
1.1	Основы мерчандайзинга	2	2			
1.2	Правила выкладки товара	2	2			
1.3	Оформление витрин и стендов	2		2		
1.4	Промежуточная аттестация	2			2	
2	Модуль 2 Исследование внутренней стороны маркетинговой деятельности оптической организации	8	4	2	2	зачет
2.1	Участие в маркетинговых акциях сети или бренда	2	2			
2.2	Основы прямого маркетинга	2	2			
2.3	Работа с базами данных	2		2		
2.4	Промежуточная аттестация	2			2	
3	Модуль 3 Исследование внешней стороны маркетинговой деятельности оптической организации	8	4	2	2	зачет
3.1	Персональные данные покупателей	2	2			
3.2	Работа с базами данных	4	2	2		
3.3	Промежуточная аттестация	2			2	
4	Модуль 4 Структурирование индивидуальной работы с клиентом оптической организации	6	2	2	2	зачет
4.1	Классификация покупателей по эмоциональному состоянию и степени сенситивности. Основные убеждения покупателей	2	2			
4.2	Прием заказа у покупателя	2		2		
4.3	Промежуточная аттестация	2			2	
5	Модуль 5 Современный рынок средств коррекции зрения	6	2	2	2	зачет
5.1	Основные этапы технологии	2	2			

	продаж					
5.2	Технология эффективных сопутствующих продаж	2		2		
5.3	Промежуточная аттестация	2			2	
6	Стажировка	30				
7	Итоговая аттестация	6			6	
7.1	Экзамен	6			6	
ИТОГО:		72	16	10	16	

3.3 Календарный учебный график (порядок освоения модулей)

Период обучения (недели)*	Наименование модулей
1 неделя	Модуль 1 Маркетинг оптического салона Модуль 2 Исследование внутренней стороны маркетинговой деятельности оптической организации
2 неделя	Модуль 3 Исследование внешней стороны маркетинговой деятельности оптической организации Модуль 4 Структурирование индивидуальной работы с клиентом оптической организации Модуль 5 Современный рынок средств коррекции зрения

*- Точный порядок реализации модулей обучения определяется в расписание занятий

4. Организационно-педагогические условия реализации программы

4.1 Материально – технические условия реализации программы

Наименование помещения	Вид занятия	Наименование оборудования, программного обеспечения
1	2	3
Аудитория	Лекция Практические работы	Компьютер, мультимедийный проектор, экран, доска

4.2 Учебно – методическое обеспечение программы

1. Бороздина Г. В. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 463 с. — (Профессиональное образование). — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт.
2. Волкова А.И. Психология общения (учебное пособие для ссузов) — Ростов на Дону.: Издательство «Феникс», 2006. – 448 с.
3. Жарова М.Н. Психология общения: учебник для СПО / М.Н. Жарова. - М.: Издательский центр «Академия», 2017. — 256 с.
4. Жарова М.Н. Психология общения – М.: ОИЦ «Академия», 2014. – 256 с.
5. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений — СПб.: Издательский дом Питер, 2010. – 576 с.
6. Информационный сайт о зрении, очках и линзах <http://www.ochki.net>
7. Канке А.А., Кошечкина И.П. Профессиональная этика и психология делового общения (учебное пособие для ссузов) - М.: Форум, 2009. – 304 с.
8. Мишель Завадский. Мастерство продажи
9. Основы маркетинга: учебник для СПО / под общ. ред. С. В. Карповой. — М: Издательство Юрайт, 2015. — 408 с. — Серия: Профессиональное образование.
10. Основы маркетинга: Учебник / Р.К. Цахаев, Т.В. Муртузалиева, С.А. Алиев— М.: Издательство «Экзамен», 2005.— 448 с. (Серия «Учебник для вузов»)

11. Психология общения: учебник и практикум для СПО / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — М: Издательство Юрайт, 2015. —437 с. — Серия: Профессиональное образование.
12. Технология розничной торговли: Учебник / О. В. Памбухчиянц.- 9-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско торговая корпорация «Дашков И КО», 2012. - 288 с.
13. Шеламова Г.М. Этикет делового общения. — М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 187 с.

5. Оценка качества освоения программы

Итоговая аттестация проводится в форме экзамена.

Для итоговой аттестации используется тестирование.

Баллы за выполнение заданий экзамена выставляются в соответствии со схемой начисления баллов. Необходимо осуществить перевод полученного количества баллов в оценки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». Перевод баллов в оценку осуществляется в соответствии с таблицей:

Оценка	«2»	«3»	«4»	«5»
Количество набранных баллов в рамках экзамена к максимально возможному (в процентах)	0 – 19,99%	20 – 39,99%	40 – 69,99%	70 – 100%

6. Составители программы

1. Гончаренко Диана Сергеевна, методист отдела ДПО ГБПОУ НСО «Новосибирский авиационный технический колледж имени Б.С. Галуцака».

2. Егошин Александр Валерьевич, заместитель директора по учебно-производственной работе, ГБПОУ НСО «Новосибирский авиационный технический колледж имени Б.С. Галуцака»