

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/291722>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Оптика

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	
1. Прохождение техники безопасности, ОТ, ПБ, ГО и ЧС.....	
2. Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале.....	
3. Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним.....	
4. Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним.....	
5. Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи.....	
6. Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале.....	
7. Встреча и выявление потребностей покупателя.....	
8. Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз..	
9. Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки).....	
10. Консультирование покупателя о правилах пользования очками и контактными линзами.....	
11. Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов.....	
12. Презентация покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы, антирефлексные покрытия, окраска и степень затемнения линз).....	
13. Разметка оправы под различные виды линз. Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз.....	
14. Выдача готового заказа покупателю.....	
15. Индивидуальная тема. Исторический анализ развития моды и её влияние на оптические индустрию.....	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	

ВВЕДЕНИЕ

Технология улучшения зрения предназначена не только для людей, сталкивающихся с заболеваниями, заболеваниями глаз или другими проблемами с производительностью глаз. Сегодня безопасные варианты технологий улучшения зрения означают безопасные и эффективные улучшения зрения без ущерба для общего состояния здоровья. Рассмотрите следующие области для получения еще большей информации о некоторых из лучших, которые заслуживают вашего внимания.

Лазерная хирургия глаза может помочь в лечении близорукости, дальнозоркости и астигматизма.

1. Инструктаж по ОТ, ПБ, ГО и ЧС

Инструктаж — является обязательным элементом в первый рабочий день. Работодатель обязан организовать для нового работника ознакомительный инструктаж по охране труда, пожарной безопасности, гражданской защите и чрезвычайным ситуациям. Это нормативные требования. Работодатель обязан обеспечить работнику безопасные условия труда и не допускать его к работе без инструктажа и проверки знаний по охране труда (статьи 22, 214 ТК РФ). Правило распространяется на всех сотрудников без исключения. На документы, подтверждающие прохождение инструктажей по охране

труда, не распространяются правила электронного документооборота по персоналу (ст. 22.1 ТК РФ). На них распространяются требования документов, устанавливающих необходимость такого обучения.

Вводный и первичный инструктаж по охране труда. С 1 сентября 2022 г. действуют новые правила обучения в области охраны труда (постановление Правительства РФ от 24 декабря 2021 г. № 2464). С 1 января 2021 г. действуют правила по охране труда при эксплуатации электрических сетей (Приказ Минтруда от 15 декабря 2020 г. № 903н). Инструктаж Весь неэлектротехнический персонал является работниками, взаимодействующими на рабочем месте только с оргтехникой и бытовой техникой. Список утверждает шеф-повар (п. 2.3 Постановления от 15.12.2020 № 903н). Кто может быть освобожден от инструктажа - работники с оптимальными или приемлемыми условиями труда по СОУТ, работающие только с ПК, оргтехникой и бытовой техникой. Должностная инструкция утверждается в порядке, электрикам присваивается группа ELB II и выше. Кто может инструктировать - Специалист по охране труда. В его отсутствие: должностное лицо, уполномоченное приказом; индивидуальный предприниматель или руководитель лично; сторонние организации или индивидуальные подрядчики, утвержденные Министерством труда. Непосредственный руководитель работника. Для тех, кто освобожден от первоначального инструктажа, вопросы безопасного выполнения работы включены в программу вводного инструктажа.

Вводная форма обучения ОТ нигде не закреплена. Бизнес-менеджер решает, как его организовать: в виде беседы с инструктором, просмотра записанного видеосюжета, чтения документов и т.д. Однако инструктаж всегда должен заканчиваться проверкой знаний в форме опроса сотрудников и внесения записи в протокол инструктажа за личной подписью тестируемого. Перед допуском к работе работодатель должен документально подтвердить наличие у него законченного образования, в противном случае ему грозит штраф до 130 000 рублей (п. 3 ст. 5.27.1 КоАП РФ).

Вводный и первичный инструктаж по пожарной безопасности

Все организации разрабатывают и утверждают порядок обучения сотрудников мерам безопасности. От этой обязанности освобождаются индивидуальные предприниматели (п. 1-2 Приложения 1 к Приказу МЧС России от 18 ноября 2021 г. № 806). Порядок определяет, в том числе, как будет проводиться инструктаж по пожарной безопасности и в каких случаях вводный инструктаж будет совмещаться с основным инструктажем на рабочем месте (письмо ФГБУ ВНИИПО МЧС России от 23 мая 2022 г. № IV-117-2123-11-1).

Вводный инструктаж по ГО и ЧС. В месячный срок со дня приема на работу работник должен провести ознакомление с гражданской обороной и защитой населения и территорий от чрезвычайных ситуаций (п. 1 ст. 9 Федерального закона от 12 февраля 1998 г. № 28-ФЗ; п. 4 Положения о подготовке кадров в области защиты от чрезвычайных ситуаций, утв. Постановление Правительства от 18 сентября 2020 г. № 1485; п. 1.6 письма МЧС от 27 февраля 2020 г. № 11-7-605). Проведение инструктажей по ГО и ЧС. Кого обучать - всех сотрудников по трудовому договору, в том числе удаленных работников; был откомандирован в компанию на срок более 30 дней (п. 1.5 письма МЧС России от 27 февраля 2020 г. № 11-7-605).

2. Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале

Рабочей группой по вопросам разработки оценочных материалов в 2021 году для проведения Демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия по образовательным программам среднего профессионального образования Протокол от 23.12.2021г. № Пр-23.12.2021-1 утверждена Трудовая функция "Предпродажная подготовка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним "Код А/01.3 Уровень квалификации 3, которая включает в себя:

4. Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним

Торговля медицинскими изделиями (корректирующие очки, очковые и контактные линзы, растворы для контактных линз) разрешена только в стационарных помещениях. Следовательно, ракушки не могут быть проданы. Вся эта продукция может быть реализована только при наличии Свидетельства о регистрации (РС) Министерства здравоохранения Российской Федерации и Декларации о соответствии. Изготовление рецептурных очков по заказу потребителя может производить только юридическое лицо (общество с ограниченной ответственностью и индивидуальный предприниматель), имеющее соответствующую лицензию на производство изделий медицинского назначения. Поэтому офтальмологический салон, не имеющий собственной офтальмологической мастерской, должен заключить официальный договор на изготовление очков по рецепту и приложить к этому договору лицензию на производство медицинских изделий от компании, занимающейся этой деятельностью. Бланк лицензии состоит из двух листов и

приложения. Лист 1 содержит: его номер и дату выдачи (эти данные должны быть указаны в договоре) и реквизиты компании лицензиата. На листе 2 указываются: адрес получателя лицензии и срок ее действия. Теперь все лицензии действуют бессрочно. В приложении 1 указываются: адрес, по которому находится оптическая мастерская и точный вид деятельности. Помимо договора должны быть акты приема-передачи изготовленных корректирующих очков. При этом важно понимать, что в рамках самой распространенной лицензии на производство медицинского оборудования не могут производиться серийно корректирующие очки, так называемые «экстра» или «готовые очки». Для их реализации необходимо получить регистрационное удостоверение Минздрава РФ, как и для других изделий медицинского назначения: очковых и контактных линз, растворов для контактных линз.

5. Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи
Не секрет, что при заказе очков необходимо, чтобы они соответствовали рецепту пациента и требованиям ГОСТ Р 51193-2009 «Оптика офтальмологическая. Корректирующие линзы. Общие технические требования». В связи с этим необходимо, прежде всего, проверить рефракцию установленных очковых линз (путем сравнения ее с рецептурными параметрами), а также проверить правильность расположения оптических центров линз. очковых линз с учетом межосевого расстояния, указанного в рецепте заказчика. Далее необходимо проверить соответствие готовых очков требованиям ГОСТа. Толкуя его положения, можно выделить следующие основные моменты, по которым вам нужно проверить:

Точность соблюдения параметров горизонтально-моноккулярного межцентрового расстояния для правого и левого глаза. Соблюдение высоты установки (расстояние между центром зрачка и нижним краем ободка оправы) при маркировке линз.

Соответствие оптических параметров очковых линз рецепту.

В очках с бифокальными линзами правильное положение вершины сегмента линзы относительно края нижнего века пациента, а также целостность самого сегмента.

В линзах с прогрессивными линзами временная маркировка линз соответствует положению зрачка пациента: при дальнем зрении центрирующая крестовина должна располагаться далеко перед зрачком пациента, ближний отрезок не обрезан, линия горизонта уважаемый.

6. Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале

Несоблюдение правил эксплуатации оборудования приводит к его ускоренному износу и необходимости выделения дополнительных средств на его ремонт. Поэтому операторам салонов оптики с собственным оптическим цехом по производству очков и кабинетом врача следует больше внимания уделять реализации этих принципов своим персоналом. В зависимости от функционального назначения и принципов работы разные устройства требуют разного внимания со стороны персонала, использующего их в своей повседневной работе. Например, оборудование, установленное в кабинетах офтальмолога, как правило, не требует особого ухода. В конце смены врач или окулист должен закрепить подвижные части оборудования, если это предусмотрено изготовителем, и накрыть оборудование защитным чехлом, входящим в комплект, для предотвращения образования пылевых отложений. Это почти все.

В отличие от медицинского оборудования, оборудование, установленное в мастерской, требует ежедневной чистки, особого ухода и внимания со стороны специалиста по очкам. Это оборудование использует воду для охлаждения и очистки линз во время обработки, что со временем повреждает металлические части машины. В воде, которую мы используем с вами, определенно есть какие-то примеси. Это может быть отбеливатель, мел, утюг и т.д. элементы. Еще один «враг» современных станков — шамот, который образуется при обработке линз. Сегодня для изготовления очковых линз используется несколько материалов, таких как стекло, акрил, поликарбонат, тривекс и другие полимеры. Каждый из этих материалов отличается по составу и требует особых режимов обработки. Шамот этих материалов также различается по составу и их воздействию на детали машин. Стеклоплавильная глина тяжелее и быстрее оседает на дно емкости для воды, откуда насос подает ее в машину по замкнутому контуру. Но, несмотря на дополнительные методы очистки воды в виде специальных сеток, стеклянные частицы попадают в рабочую камеру машины с водой и оседают не только на линзе, но и на поверхности рабочей камеры. Эти частицы могут не только поцарапать линзу, но и повредить движущиеся части и узлы машины, прилипнув к ним. Осуществляя ежедневную чистку станка, мастер-сборщик легко снимает сформированную плиту с деталей и корпуса рабочей камеры. Но если уборку производить нерегулярно, частицы стекла успеют высохнуть за ночь. Постепенно один слой будет накладываться на другой, после чего удалить

образовавшуюся корочку будет намного сложнее.

Шамот, образующийся при обработке полимерных линз, также быстро высыхает на поверхности деталей и повреждает их. При этом, в отличие от шамота стеклянных линз, при попадании в бак замкнутого водопровода он там не оседает, а образует густую массу, в результате чего в бак попадает не вода, а студенистая жидкость. рабочая камера. По мере высыхания на стенках рабочей камеры и на поверхности деталей образуется трудносмываемый налет. Это мешает обработке линз, для которой требуется чистая вода без примесей, что влияет на качество. В такой ситуации нам известно два выхода: залить в бак специальную жидкую добавку для осаждения ила из полимерных линз в воду или перейти на проточную систему водоснабжения. На наш взгляд, второй способ является наиболее эффективным. Ну а тем, кто по техническим причинам не может отказаться от закрытого метода, можно лишь порекомендовать значительное увеличение объема бака насоса и активное использование специальных добавок. Внутренний контроль за выполнением правил ухода за автомобилем должен осуществлять один из менеджеров салона. Для этого ему не нужны никакие специальные знания. Достаточно внимательно прочитать инструкцию к оборудованию, что делают не многие, и задать необходимые вопросы специалистам компании, где это оборудование было приобретено. Внешний аудит может, а в некоторых случаях и должен проводиться специализированной организацией. Если говорить об оборудовании, находящемся в кабинете врача, то руководитель салона оптики обязан заключить договор на сервисное обслуживание с организацией, имеющей специальную лицензию на обслуживание медицинского оборудования. Обслуживание технологического оборудования не требует специальной лицензии, поэтому данную услугу может оказать любая организация, специализирующаяся на ремонте такого оборудования. Не советуем обращаться к услугам «специалистов», не имеющих опыта работы с оптическим оборудованием. Они смогут выполнять простые работы, например, замену одной детали на другую, но без специальной документации и специальной подготовки от производителя оборудования не смогут грамотно решать более сложные задачи. Однако замена детали не всегда решает проблему. Причина может быть в настройках машины, другого узла или другой детали, но какая причина в данный момент мешает качественной работе машины, знает только опытный специалист. «Специалист», не знающий оборудования, может нанести больше вреда оборудованию, которое потом заплатит его владелец.

7. Встреча и выявление потребностей покупателя

Многие специалисты торговли описывают схемы и способы реализации акта купли-продажи. При незначительных различиях между этими диетами их основные ингредиенты остаются неизменными. Следует отметить, что шаги, о которых пойдет речь ниже, являются условными и не имеют строгого порядка. В реальных продажах они могут дополняться, накладываться друг на друга или комбинироваться. Как правило, выделяют следующие этапы акта купли-продажи:

- установление контакта;
- выявление потребностей;
- аргументация и презентация товаров;
- отвечать на возражения;
- Облегчение принятия решений и осуществления продаж.

Вот как французские специалисты А. Ланкастер и Ж. Шандесон описывают процесс продаж в своей книге «Успешные стратегии продаж»: «Продажа — это соглашение между людьми, в котором каждый участник имеет свою задачу и достигает своей цели. Это переговоры, это встреча, это отношения и связь между ее участниками... В своей профессиональной деятельности продавцы должны руководствоваться своим чувством нравственности и энтузиазмом. Это те первостепенные качества, которые им совершенно необходимы... главное: нельзя быть хорошим продавцом, если не любишь продавать, т.е. прежде всего, убеждать и уговаривать. Короче, как могли бы сказать психологи, продавец должен быть конгруэнтным и сопричастным».

Любые сотрудники магазина оптики должны быть хорошо осведомлены во всех вопросах, которые касаются их работы. Сотрудники, осуществляющие продажу очков, должны:

- разбираться в ситуации, сложившейся на оптическом рынке;
- полностью ориентироваться в прайс-листе своего магазина. Знать правильное наименование товара, его цену. Знать сроки поставки от фирмы изготовителя, если это не складская позиция;
- знать весь ассортимент оправ, выставленных в приемном зале, особенности оправ различных типов, выполненных из различных материалов;
- уметь анализировать рецепт;

- оценивать возможность применения оправ различных типов для изготовления очков по данному рецепту;
- оценивать возможные варианты очковых линз, дающие наилучшую коррекцию, применимо к данному рецепту;
- знать различные типы очковых линз и особенности их конструкции;
- знать особенности материалов очковых линз, давать их сравнительные характеристики;
- знать покрытия, наносимые на очковые линзы. Понимать принцип их действия, оценивать характеристики и преимущества;
- владеть информацией о фотохромных очковых линзах. Понимать их принцип действия, знать технические характеристики. Знать особенности фотохромных линз из различных материалов и выполненных с применением различных технологий;
- владеть информацией о поляризационных и фотохромных-поляризационных линзах;
- уметь предлагать клиенту тонированные очковые линзы;
- уметь объяснять действие цветных фильтров на комфорт зрения;
- проводить презентацию и демонстрировать предлагаемый товар;
- оценивать возможность изготовления и технологичность сборки очков в различные оправы с линзами различных типов;
- знать характеристики и преимущества сопутствующих товаров.

8. Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз

Оптик должен быть настоящим профессионалом, чтобы помочь вам выбрать правильные очки. Прежде всего, необходимо хорошо разбираться в вопросах коррекции зрения.

Осмотр офтальмолога. Самое главное в очках – это, конечно же, линзы. Их подбирает индивидуально для каждого пациента врач-офтальмолог, который после тщательного осмотра выписывает рецепт. В этом документе должны быть указаны характеристики линз: диоптрии и межзрачковое расстояние. С этим рецептом посетитель обычно приходит в отдел оптики.

9. Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки)

На сегодняшний день рынок брендовых солнцезащитных очков представлен следующими мировыми марками: Tom Ford, Vogue, Chopard, Hugo Boss, Dior, Tiffany, Prada, Ray-Ban, Police и другие, с разными линзами и технологиями, которые превосходно защитят Ваши глаза от вредных лучей и ультрафиолета. Проанализировав потребности клиентов, можно выделить следующие сегменты:

«Гламур» — в эту группу войдут потребители, которые в первую очередь рассматривают бренд как солнцезащитные очки. В эту группу входят люди в возрасте 27-35 лет с доходом более 8000 рублей и в основном сконцентрированы женщины. При этом следует учитывать, что потребитель ориентирован на продукцию элитных торговых марок.

«Экспериментатор» - сегмент ориентирован на молодое поколение до 23 лет в женском и мужском сегментах рынка. В ассортименте этой группы должны быть необычные модели разных цветов. В то же время потребитель не обязательно будет полагаться на качество при выборе солнцезащитных очков. Эти потребители меняют этот продукт один раз в год.

"Эконом" - возраст неограничен. Для таких потребителей очень важен такой показатель, как цена – качество. Поэтому для этой группы не имеет значения наличие солнцезащитных очков нетрадиционных форм.

Pro — этот сегмент ориентирован на возрастную группу 20+ и обусловлен желанием потребителей покупать солнцезащитные очки для защиты от ультрафиолета и бликов. В этой группе могут присутствовать как традиционные, так и нестандартные модели, главное, чтобы соблюдалось условие наличия качества.

Основное внимание следует уделить сегментам «Гламур» и «Эконом». Это объясняется тем, что первая группа зависит от покупки качественного товара, известного бренда, а группу интересует необычный дизайн, модель солнцезащитных очков. А вторая группа будет использовать солнцезащитные очки по прямому назначению с учетом стоимости этого товара.

Позиционирование рассматривалось по двум критериям: цена и защита от ультрафиолета. Как известно, каждая из компаний-производителей изготавливает продукт с уровнем защиты от ультрафиолета 400.

Рассматривая двух основных производителей, можно отметить, что Polaroid занимает достаточно большую долю рынка, что также подтверждается опросом. В то же время, как известно, качественную защиту можно купить по разумной цене. Главный конкурент — Safilo.

10. Консультирование покупателя о правилах пользования очками и контактными линзами

Соблюдение простых правил по уходу за очками позволит им прослужить дольше, без поломок и повреждений.

Снимайте и надевайте очки двумя руками, это поможет избежать перекосов и деформации оправы.

Не переворачивайте очки вверх дном, так как это может поцарапать линзы.

Очки следует хранить в жестком футляре, чтобы защитить их от случайного раздавливания и попадания пыли.

Очки не следует использовать в качестве оголовья, оправка может деформироваться, а дужки могут сломаться.

Не оставляйте очки возле радиаторов. Особенно это важно для пластиковых оправ. От воздействия высоких температур они могут деформироваться.

11. Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов

Для максимально комфортного использования уже изготовленных очков, на этапе выбора оправы в магазине-оптике, очень важно, помимо визуального аспекта, обратить внимание на значение ее правильной посадки на лице. На этапе выбора оправы особое внимание уделяется размеру проема ободка и положению зрачков относительно верхней и нижней части рамки оправы, так как в зависимости от рецепта и зрительных потребностей пациента рекомендована определенная форма и ширина. В прогрессивных линзах Rodenstock Multigressiv MyLife 2 Active/Allround/Expert информация о положении зрачка (в частности, установочная высота и дистанция от креста до верхней части рамки) очень важна как один из основных пунктов для правильного выбора коридора прогрессии.

Также, немаловажным является правильная рекомендация по материалу и конструктивным параметрам оправы (ободковая/на леске/ безободковая). Так, например, очки для чтения с небольшими плюсовыми диоптриями рекомендовано устанавливать в более узкую ободковую оправу из металла, а линзы с высокими показателями плюсовой диоптрии желательно установить в пластиковую оправу округлой формы. Но, кроме самой оправы, необходимо понять, как она сидит на лице пациента, а точнее, является ли ее посадка на лице правильной. Для этого существует ряд технических замеров, учет которых гарантирует максимальный зрительный комфорт в новых очках и быструю адаптацию. Оптик-консультант проводит эти замеры на этапе оформления заказа и, в случае отклонения от определенных норм, может потребовать замену выбранной оправы на другую.

В список обязательных измерений входят следующие позиции:

- вертексное расстояние;
- пантоскопический угол;
- угол изгиба рамки оправы;
- необходимый диаметр линзы.

Все вышеперечисленные измерения, обязательно, должны производиться на этапе приема заказа, в особенности, на следующие позиции очковых линз:

- монофокальная оптимизированная;
- монофокальная индивидуальная;
- линза с поддержкой аккомодации;
- линза с офисным дизайном;
- линза прогрессивного дизайна;
- любая рецептурная позиция линз;
- асферическая линза.

12. Презентация покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы, антирефлексные покрытия, окраска и степень затемнения линз)

Обеспечение необходимого уровня обслуживания покупателей и роста основных экономических показателей деятельности торгового предприятия в значительной степени зависит от правильного формирования ассортимента.

Ассортимент товара – это подбор товаров разных видов и разновидностей, предназначенный, прежде всего, для удовлетворения потребностей потребителей.

От правильно сформированного ассортимента зависит успешная работа предприятия.

Для того чтобы обеспечить постоянное наличие в продаже контактных линз для коррекции зрения в салоне оптики, необходимо, чтобы оптики снабжались ими из стабильных источников и желательно в

централизованном порядке. Сейчас в салоны оптики товар поступает из шести источников: «Ciba Vision», «Johnson&Johnson», «Ocular Sciences», «Bausch&Lomb», «Ofthalmix», «Interjo»

Исходя из этого видно, что основным поставщиком контактных линз в салоны оптики является компания «Ciba Vision» это связано с тем, что продукция данной компании занимает первое место по объему реализаций.

Структура ассортимента по видам представлена в табл. 1.

Таблица 1 - Структура ассортимента салона оптики «Оптика Сэсэг» в натуральном и денежном выражении

13. Разметка оправы под различные виды линз. Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз. После подбора клиенту оправы и выбора линз, которые впоследствии будут установлены в оправу, расчета диаметра линзы, производится разметка оправы. Это необходимое действие для обеспечения правильной установки линз перед зрачком пациента и достижения высокого качества зрения. Перед тем, как приступить к разметке оправы, необходимо отрегулировать оправу с учетом антропометрических особенностей лица клиента.

Если клиентом были выбраны однофокальные стигматические линзы (ОС), то мастеру необходимо проверить следующее:

- световые проемы оправы должны иметь одинаковую форму и находиться в одной плоскости относительно глаза клиента;
- отрегулировать носовые упоры. Они должны плотно лежать на боковых стенках переносицы, но не вызывать болевых ощущений. Сильно раскрытые носовые упоры приведут к тому, что переносица оправы будет касаться носовой стенки, что недопустимо;
- отрегулировать заушники. Заушники должны огибать ушную раковину так, чтобы не оттопыривать ее, не выступать из-за нее и не вызывать покраснений в области виска и за ушной раковиной.

При правильной и удобной посадке оправы на лице клиента можно приступить к разметке оправы.

Очень важно уточнить назначение очковЖ

- для дали;
- для близи;
- для постоянного ношения.

Если очки выписаны для постоянного ношения или для дали, то клиент, прикрыв левый глаз, смотрит правым глазом в левый глаз мастера, и мастер маркером ставит точку на правой фальшлинзе. Точка на левой фальшлинзе ставится, когда клиент, прикрыв правый глаз, смотрит левым глазом в правый глаз мастера.

15. Индивидуальная тема. Исторический анализ развития моды и её влияние на оптические индустрию. В 15-16 веках спрос на очки резко возрос из-за наличия печатных материалов, т.е. книг и газет. С той эпохи было очевидно, что люди относились к очкам как к символу статуса. Это произошло потому, что ранние очки были у церковников, богатых ученых, ремесленников и высококлассных людей средневекового мира. Следовательно, люди в Испании, Италии и Китае считали очки признаком высшего ума и благородства, символом мудрости и учености. Очки стали модным явлением в 1880 году, когда были популярны монокли. Аристократы обычно использовали монокли как символ статуса и дань моде.

Начиная с 20-го века очки превратились из «желания» в «необходимость» для тех, чье зрение нуждалось в коррекции по мере удешевления производства. Люди начали рассматривать очки как медицинскую необходимость. По данным Vision Council of America, около 64% взрослых носят очки. Кроме того, стали набирать популярность очки как дань моде. Значительное количество людей носило оправу для очков из соображений моды. Инновации солнцезащитных очков также способствовали росту популярности. Было проведено много исследований, посвященных психологии ношения очков. Люди, которые носят очки, обычно считаются более умными (например, Brown, Henriquez, & Groscup, 2008; Hellström & Tekle, 1994), но менее привлекательными (Hasart & Hutchinson, 1993; Lundberg & Sheehan, 1994). Один из примеров того, как ношение очков влияет на впечатление человека, показан в абзаце ниже:

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Стремление заставить людей видеть лучше было постоянной задачей на протяжении веков. Методы, которые развились из этого желания, означают постоянное совершенствование технологий, а также прогрессивное понимание зрительной системы человеческого глаза. Было разработано, продано и

выполнено множество процедур. Некоторые выдержали испытание временем, в то время как другие увяли при сравнении результатов, безопасности и/или философии.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Основные печатные издания

1. Жданова Т.С. Технологии продаж: учебное пособие для бакалавров / Жданова Т.С. — Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 183 с.
2. Памбухчиянц О. В. Организация торговли: Учебник / О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. — 296 с.

Основные электронные издания

1. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/93405.html>
2. Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж : практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/87620.html>
3. Комиссарова, М. Н. Разработка проектов: рекламный менеджмент и маркетинг : учебное пособие для СПО / М. Н. Комиссарова. — Саратов : Профобразование, 2020. — 135 с. — ISBN 978-5-4488-0848-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/95594.html>
4. Петрова, Н. Г. Основы медицинского менеджмента и маркетинга : учебное пособие / Н. Г. Петрова, И. В. Додонова, С. Г. Погосян. — Санкт-Петербург : Фолиант, 2018. — 352 с. — ISBN 978-5-93929-237-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/90229.html>
5. Сафонова, Л. А. Интернет-маркетинг : учебное пособие / Л. А. Сафонова, Г. Н. Смоловик, В. П. Королева. — Новосибирск : Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2019. — 80 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/90586.html>

Дополнительные источники

1. Гаврилова, О. С. Теория и практика профессиональной коммуникации на русском языке [Электронный ресурс] : практикум / О. С. Гаврилова. — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2018. — 191 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/83250.html>
2. Передерий В.А. Глазные болезни. Полный справочник [Электронный ресурс]/ Передерий В.А.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Научная книга, 2019.— 701 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/80192.html>. — ЭБС «IPRbook»
3. Эффективные коммуникации [Электронный ресурс] / Уильямс Гэри, Миллер Роберт, Чалдини Роберт [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2018. — 199 с. — 978-5-9614-6593-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82660.html>
4. Большая медицинская энциклопедия / А. Г. Елисеев, В. Н. Шилов, Т. В. Гитун [и др.]. — Саратов : Научная книга, 2019. — 849 с. — ISBN 978-5-9758-1872-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/80210.html>

Интернет -ресурсы:

1. <http://www.iprbookshop.ru/48791.html> Журнал Здравоохранение Российской Федерации
2. <https://www.iprbookshop.ru/7049.html> Журнал Актуальные проблемы экономики и права
3. <https://www.iprbookshop.ru/45521.html> Журнал Менеджмент и бизнес-администрирование

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/291722>