

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/291723>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Оптика

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....

1. Прохождение техники безопасности, ОТ, ПБ, ГО и ЧС.....
 2. Прием и хранение первичных учетных документов (накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуаров к ним) и документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним от покупателя и на склад.....
 3. Хранение актов на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков.....
 4. Хранение приходных ордеров. Передача торговой выручки бухгалтеру..
 5. Заполнение товарно-денежных отчетов. Передача отчетов бухгалтеру..
 6. Подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним. Оформление инвентаризационной ведомости. Вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету.....
 7. Оформление бланка-заказа на индивидуальное изготовление очков
 8. Компоновка заказа на очки. Сверка данных бланка-заказа с маркировкой на оправе и на пакете линз. Передача заказа на очки для изготовления.....
 9. Расчет стоимости заказа очков. Проверка подлинности денежных купюр. Проведение операции наличного и безналичного расчета с покупателем.....
 10. Проверка сроков годности контактных линз и средств по уходу за контактными линзами.....
 11. Визуальный контроль качества изготовленных очков и соответствия антропометрическим параметрам лица покупателя.....
 12. Упаковка очков. Ознакомление покупателя с инструкцией о правилах ухода за средствами коррекции зрения и условиями гарантии и передача средств коррекции зрения покупателю.....
 13. Объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты.....
 14. Прием и обработка анкет с персональными данными покупателя
 15. Обмен оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним покупателю.....
 16. Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.....
 17. Индивидуальная тема. Особенности российского рынка контактных линз и средств по уходу, ведущие поставщики.....
- ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....
- СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ.....

Ключевые слова: Очки, оправа, линзы, коррекция нарушений зрения, оптика, шаблон, консультирование, астигматизм.

Определения:

ВВЕДЕНИЕ

Точное происхождение очков немного размыто. Греческие тексты, описывающие оптику чтения и ссылки на «читающие камни», были прослежены до 9й и 10й вв.

Исторические линзы и одежда для глаз. Изготовление линз менялось на протяжении многих лет. Такие материалы, как поликарбонат и высокоиндексные пластмассы, сделали оптику лучшей для людей. Хотя есть

некоторые споры о том, когда и где были созданы самые первые вспомогательные средства для зрения, широко признано, что первая итерация очков возникла в Пизе, Италия, около 1280 года. Дизайн, который состоял из металлического каркаса с двумя стеклянными или хрустальными камнями, которые были поднесены к глазам, был не далек от того, что мы носим сегодня, и он, безусловно, подготовил почву для того, что должно было произойти.

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.

2. Прием и хранение первичных учетных документов (накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуаров к ним) и документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним от покупателя и на склад

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.

3. Хранение актов на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков

Специальная комиссия требуется для амортизации основных средств. В его состав обычно входят люди, отвечающие за финансы из различных структурных подразделений компании. В их обязанности входит выявление и расследование любых повреждений, дефектов или отказов оборудования, механизмов, мебели, приспособлений, инструментов и других ценностей, находящихся на балансе организации. Установив такие факты, они вправе принять закон об обесценивании материалов. Как правило, в крупных организациях есть специально разработанные четкие инструкции.

Амортизация материалов не может производиться без уважительных причин, подкрепленных конкретной доказательной базой. В частности, ваучеры могут использоваться в процессе амортизации.

Итак, что есть:

- отчеты о произведенной продукции за указанный период (количества, наименования и т.д.);
- отчеты материально ответственных лиц об использованных материальных ценностях;
- Письменные документы о превышении установленных норм расхода материалов (с обоснованием данных фактов);
- утвержден расчет по нормативам материальных затрат на производство единицы товара;
- другие финансовые и бухгалтерские документы.

4. Хранение приходных ордеров. Передача торговой выручки бухгалтеру

Приходный кассовый ордер – это первичный документ, который составляется при приеме наличных денежных средств в кассу организации (п. 5 Указания Банка России от 11.03.2014 № 3210-У). Приходный кассовый ордер или ПКО используется при приеме любых наличных, в том числе:

- денег, полученных от работника этой же организации, с которым заключен трудовой договор;
 - денег, полученных от обособленного подразделения этой же организации;
 - денег, изъятых из терминала;
 - денег, сдаваемых из кассового аппарата в магазине или в офисе компании в центральную кассу организации;
 - денег, полученных организацией от учредителя в качества материальной помощи.
- Унифицированный бланк ПКО (форма КО-1)

По какой форме нужно составлять приходный кассовый ордер? Унифицированная форма приходного кассового ордера № КО-1 утверждена Постановлением Госкомстата от 18.08.1998 № 88. Указанная форма состоит из двух частей:

- левая часть – это сам ПКО;
- правая часть – это квитанция к приходному кассовому ордеру. Зачем она нужна, расскажем дальше.

Нужно отметить, что уже несколько лет многие унифицированные формы первичных учетных документов применять необязательно. Организация может разработать удобные для нее формы первичных документов, утвердить их приказом руководителя и использовать (Информация Минфина № ПЗ-10/2012). Однако это правило не распространяется на кассовые документы. При составлении приходного кассового ордера надо использовать унифицированную форму КО-1, утвержденную Госкомстатом (подп. 4.1 п. 4 Указания Банка России от 11.03.2014 № 3210-У).

5. Заполнение товарно-денежных отчетов. Передача отчетов бухгалтеру

Помимо учета движения товарно-материальных ценностей организации также ведут учет документов, сопровождающих приход и выбытие ТМЦ. Указанная информация вносится в грузовой акт (форма ТОРГ-29). Ключевые моменты

Форма ТОРГ-29 (0330229 по ОКУД) включена в альбом унифицированных форм первичной учетной документации по учету хозяйственных операций и утверждена Госкомстатом России Постановлением № 132 от 25 декабря 1998 г. По состоянию на январь 2013 г. , эта форма, как и другие формы, включенные в альбомы унифицированных форм, не является обязательной для приложения. Организация может разработать и утвердить собственную форму, но при этом она должна содержать реквизиты, предусмотренные законодательством (в частности, Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ, ст. 9).

Особенно необходимо составлять этот документ на предприятиях, применяющих операционный метод учета (его еще называют бухгалтерским балансом). Благодаря этому способу учет ведется непосредственно в учетных записях материалов, переданных на склады. Бухгалтер регулярно проверяет информацию на карточках и подтверждает ее своей подписью. По окончании отчетного периода (месяца) заведующий складом переносит эту информацию в бухгалтерский баланс, который направляется в бухгалтерию.

6. Подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним. Оформление инвентаризационной ведомости. Вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету

Сроки проведения инвентаризации в России определяются положениями по бухгалтерскому учету и отчетности. Требуется новый логин:

- при передаче имущества организации в аренду, выкуп, продажу,
- перед подготовкой годовых отчетов,
- при смене финансового управляющего (день приема и передачи дела),
- при установлении кражи и порчи имущества,
- при стихийных бедствиях, пожарах, авариях и других чрезвычайных ситуациях, вызванных экстремальными условиями,
- при ликвидации (реструктуризации) организации.

Как правило, в магазине и на складе ежемесячно проводится инвентаризация для контроля работы персонала и состояния товарного учета в целом. Эта процедура необходима не только потому, что она обязательна. Такой механизм контроля за работой вашей компании позволяет оценивать качество работы

сотрудников, своевременно выявлять бракованные товары и по каким-то причинам удалять из ассортимента товары, не предназначенные для продажи.

А именно, в рамках инвентаризации в магазине и на складе необходимо провести подсчет и оценку товаров на складе, заполнить инвентарную ведомость, в случае возникновения проблем - качественных или количественных - подготовить соответствующий файл, после чего подать опись и сдать ее в бухгалтерию. Там на их основе создается сводная ведомость, отражающая результаты инвентаризации по каждому товару. Последним шагом является создание отчета о прибылях и убытках с итоговыми суммами. Затем издается приказ (распоряжение) об утверждении результатов инвентаризации и вносятся изменения в бухгалтерский учет. Затем принимается решение о взыскании компенсации с тех, кто несет финансовую ответственность.

Инвентаризация в магазине или на складе начинается с выдачи инвентарного ордера по форме ИНВ-22, который должен быть подписан менеджером или владельцем магазина. Далее нужно создать специальную комиссию, в состав которой обязательно должен входить бухгалтер и финансово ответственное лицо, например В. продавец или владелец магазина.

Рассмотрим подробнее, как правильно провести инвентаризацию. В профессиональных организациях по закону этот процесс начинается внезапно для продавцов и дилеров — сотрудники ничего не должны знать, пока комиссия не приедет в магазин или на склад. После этого продажа и оборот товаров, входящих в состав товарно-материальных ценностей, запрещается. То есть необходимо закрыть весь склад или магазин, либо только подконтрольный отдел и отдел кассы. Склад и касса отличаются тем, что пересчитать товар на складе намного сложнее, чем на полках, поэтому на это уходит больше времени и сил.

7. Оформление бланка-заказа на индивидуальное изготовление очков

Чаще всего рецепт выписывают на бланке, изображенном ниже. Как видим сначала идут параметры правого глаза, а затем левого. Это обязательное условие всех офтальмологических рецептов.

Обозначения на бланке для очков правого и левого глаза

Очки помогают лучше видеть благодаря встроенной в них системе линз. На самом деле их может быть три или даже четыре (у бифокальных). Но чаще всего бывает только сочетание того и другого.

Обозначения на форме для стаканов шара

Это оптическая сила сферической линзы. Ее пометка «Sph» при написании рецепта от руки. Рассчитайте силу линзы в диоптриях (доптриях или Д) с минимальным шагом 0,25 Д. Здесь тоже может быть два вида линз:

- рассеяние - обозначаются знаком «-» перед числом, например -1,75, и назначаются при наличии миопии (близорукости). Если были прописаны очки со знаком «-», то это означает, что такой человек плохо видит вдаль;
- собирающие, которые отмечены знаком «+» перед цифрой, например + 2, 5, и назначаются соответственно при дальнозоркости (гиперметропии). При выписывании рецепта с плюсовым значением линзы следует думать, что у человека трудности с чтением и другими подобными действиями на близком расстоянии.

Это цилиндрические линзы, предназначенные для того, чтобы помочь глазу создать единую систему фокусировки при астигматизме. При написании рецепта от руки они называются «Цил». Здесь необходимо указать положение оси цилиндра в градусах от 0 до 180. Это связано с тем, что лучи света, проходящие через ось цилиндра, по-разному действуют в зависимости от степени преломления:

- Если луч перпендикулярен оси, он преломится;
- Если луч параллелен, он не меняет направление.

Это свойство цилиндрической линзы позволяет исправить астигматизм в нужном меридиане и создать единую систему фокусировки глаза, позволяющую более четко видеть предметы. Этот показатель отображается на шкале, которая находится внизу таблицы. Индикатор устанавливается отдельно для правого и левого глаза.

Для определения величины цилиндрической линзы используют специальную шкалу TABO, которую надевают на оправу при исследовании зрения (имеет специальные насечки и выглядит так же, как на рецепте).

Цилиндрические линзы для коррекции астигматизма бывают двух видов:

- со знаком минус при коррекции миопического астигматизма;
- со знаком «плюс» для коррекции дальнозоркого астигматизма.

Данные о значении цилиндрических линз указаны в таблице с соответствующим знаком в диоптриях. С

шагом до 0,25 дптр.

Обозначения запаса для осевых точек

Это число, которое показывает, в каком направлении развивается астигматизм, будет выражаться в градусах. Называется "АХ"

Если астигматизма нет, этот столбец формы будет пустым.

Здесь обычно есть градация между 1, 5 или 10 степенями, но части степени никогда не пишутся.

Призма на пустых очках. Этот тип линз используется для коррекции косоглазия. Это п.д. или используется для обозначения направления косоглазия. При этом основание треугольника указывает направление призмы, например: к носу, наружу и т. д. Определяется в диоптриях, минимальное значение шага должно быть не менее 0,5 дптр.

Он присутствует в очках для коррекции косоглазия. Но он не заполняется другими модулями.

Важный! Если в вашем рецепте на очки есть этот значок, попробуйте заказать линзы и оправы у своего врача. Попробуйте сделать примерку у офтальмолога. В этом случае для лечения очень важно точное совмещение зрачка и хрусталика.

10. Проверка сроков годности контактных линз и средств по уходу за контактными линзами

У всего есть срок годности. Изделия медицинского назначения не являются исключением. Наше здоровье может зависеть от этого фактора, который всегда нужно учитывать при покупке средств для контактной коррекции. Срок годности линз включает две составляющие: хранение до и после вскрытия блистера. Более подробно эти характеристики мы разберем в статье.

Срок годности указан на упаковке.

Срок годности линз указан на упаковке. Обычно это 5 лет. Также на каждом блистере указана заводская тара, в которой средство находится в буферном растворе. Срок и дата изготовления удваиваются в случае, если покупатель потерял или выбросил коробку, а блистеры остались.

Такое случается довольно часто, так как многие модели, например линзы-однодневки, продаются упаковками по 180 линз. Они делятся не менее трех месяцев. Не факт, что за это время вы сохраните ящик. Вскрыть блистер можно в любой день до истечения срока, даже если он заканчивается на следующий день. Производители указывают срок, в течение которого продукт можно хранить в буферном растворе. Свойства материала могут ухудшиться при передержке в блистере. Вы не сможете носить контактные линзы.

11. Визуальный контроль качества изготовленных очков и соответствия антропометрическим параметрам лица покупателя

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

12. Упаковка очков. Ознакомление покупателя с инструкцией о правилах ухода за средствами коррекции зрения и условиями гарантии и передача средств коррекции зрения покупателю

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, оправа может деформироваться, а дужки могут сломаться.

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

Уход за очками

Избегайте использования лаков для волос и лаков для волос на линзах и оправках.

Для ухода за очками используйте специальные средства и мягкую салфетку из микрофибры. Это предотвратит появление царапин на очках и не повредит защитное покрытие.

Стекло – вещь хрупкая, требующая бережного обращения и ухода во избежание загрязнения и поломки. Чаще всего требуется ремонт шарнирного штифта, повреждение объектива и трещины в раме.

13. Объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты

Выявление потребности — важная фаза в акте продажи. Выявление потребности — важная фаза в акте продажи, для осуществления которой необходимо наличие особых психологических качеств. Внимательно выслушайте клиента, оцените его психологический тип, выберите манеру поведения. Очертите для себя круг вопросов, которые вы будете обсуждать с ним. Практики полагают, что удачная продажа основывается на человеческих потребностях и что, в конечном счете, мы покупаем не товары или услуги, а удовлетворение желаний и потребностей, которое они обеспечивают.

Самый простой способ выявления потребности – через определение мотивации клиента. Чтобы выявить мотивацию, необходимо правильно задавать нужные вопросы и уметь выслушивать ответы на них. В ходе мотивационного анализа и выявления потребностей вы не должны подавлять собеседника. Считается, что при общении с покупателем продавец должен быть «в эфире» не более 30% времени. Остальные 70% оставьте своему клиенту. Следует попытаться вызвать покупателя на откровенность, полностью понять его желания. Если у клиента нет потребности в вашем товаре, все усилия могут стать пустой тратой времени.

14. Прием и обработка анкет с персональными данными покупателя

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.

Выбор линз. Помочь посетителю выбрать подходящие линзы – работа консультанта. Уточните из какого материала вам нужно заказать линзы – пластика или стекла. Пластиковые – более легкие и менее травмоопасные (при повреждении не разбиваются на мелкие осколки, травмирующие глаза). Обычно их рекомендуют детям, пожилым людям, а также автомобилистам. К достоинствам пластика следует также отнести возможность обесцвечивания. Однако стекло труднее поцарапать, и именно мелкие царапины, рассеивающие свет, снижают прозрачность линз и доставляют дискомфорт их владельцу. Избежать проблем можно, купив качественные линзы с многослойным покрытием, защищающим от повреждений, повышающим светопропускание и повышающим контраст видимого «изображения». Недостатком таких изделий является их более высокая стоимость.

15. Обмен оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним покупателю

В соответствии с пунктами 1 и 2 «Перечня неразменных непродовольственных товаров надлежащего качества», утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 31 декабря 2020 г. № 2463, контактные линзы мягкие, являющиеся средствами медицинского назначения и предметы личной гигиены возврату и обмену не подлежат.

В соответствии с приведенной выше политикой вы не можете обменять или вернуть линзы хорошего качества, даже если:

1. Вам не подходит купленный объектив: Вас не устраивает оптическая сила или радиус кривизны.

Контактные линзы подбирает офтальмолог, и при покупке контактных линз необходимо иметь рецепт врача, а также рекомендации по приобретению того или иного товара. Если линзы подобраны неправильно и не подходят вам, следует обратиться к офтальмологу.

2. Вы носите контактные линзы, но без рекомендации офтальмолога купили новые модели, и они вам не подходят: вы испытываете дискомфорт, сухость глаз, нечеткость зрения. Если вы давно носите контактные линзы одной марки и знаете необходимые свойства, линзы другого производителя и срока ношения даже с вашими параметрами могут вам не подойти.

3. Цвет тонированных/цветных линз не соответствует вашим ожиданиям или не соответствует вашему натуральному цвету глаз. Обратите внимание, что любые советы наших продавцов носят

рекомендательный характер. Цветные контактные линзы, а также линзы с диоптриями подбирает офтальмолог в кабинете контактной коррекции. Поэтому при покупке цветных линз без подбора и первоначальной примерки в кабинете контактной коррекции вы берете на себя полную ответственность за выбор цвета линз.

Поэтому еще раз обращаем особое внимание на то, что:

1. Параметры выбранных контактных линз (диоптрий) отличаются от параметров очков!
2. Посещение офтальмолога перед покупкой в интернет-магазине обязательно при смене линз на новый тип или марку, а также при смене средств по уходу за контактными линзами.
3. Обязателен визит к офтальмологу перед покупкой в интернет-магазине для подбора цветных мягких контактных линз.
4. Посещение офтальмолога перед покупкой в интернет-магазине обязательно, если вы покупаете контактные линзы впервые.
5. Визит к офтальмологу перед покупкой в интернет-магазине обязателен, если вы не посещали специалиста по коррекции зрения более года.

Предоставляем право на обмен в течение 7 дней, если вы ошиблись в каком-либо параметре при заказе, при условии, что упаковка цела. Для обмена потребуется заполнить Заявление на возврат с обязательным заполнением всех полей.

Если линзы были отправлены в ваш регион, вам необходимо отправить их нам Почтой России за свой счет. В ящик нужно будет положить заполненное заявление на возврат. Когда линзы поступят на наш склад, мы повторно отправим линзы с требуемыми параметрами на указанный вами адрес. Повторная отправка оплачивается дополнительно к реквизитам нашего магазина. Если вы приобрели контактные линзы ненадлежащего качества, мы проводим медицинское освидетельствование. Если экспертиза подтвердит брак линз, меняем линзу на новую (в соответствии со статьями 18-24 Закона РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 "О защите прав потребителей").

В случае брака объектива полный комплект объективов должен быть возвращен вместе с самой упаковкой. Производитель готов принять к рассмотрению неполную упаковку линз при условии, что в ежедневной упаковке линз использовалось не более 10 линз, а в ежедневной упаковке линз использовалось не более 1 пары линз. В противном случае линзы не будут приняты на экспертизу.

16. Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним
Порядок возврата баллов надлежащего и неподходящего качества отличается. Во втором случае достаточно убедиться, что товар не соответствует ожиданиям покупателя, не портит ему зрение и вообще не мешает оценке. В этой ситуации закон будет полностью на стороне покупателя.
Вернуть качественные очки сложнее, потому что вам придется полагаться на законную и вескую причину. Магазин вправе объяснить, что покупателю не понравился его товар и, посчитав это объективной причиной, может отказать в его возврате.

Основная ошибка большинства людей — отнесение купленных в оптике очков к изделиям медицинского назначения. Это полностью фейк! Как и любой другой товар, очки можно вернуть в магазин, отремонтировать по гарантии, обменять на другую модель и т.д.

Возврат товара надлежащего качества является обременительным процессом. Продавец будет отстаивать свою позицию до последнего, если товар не имеет производственного брака, брака, сколов или других повреждений, подтверждающих необходимость возврата товара.

Вы можете вернуть качественные очки в оптику по следующим причинам:

- оправа неудобна на переносице, слишком сильно выдвигается вперед или сжимается;
- очки товарного качества не соответствуют индивидуальным характеристикам (неправильные цвет, размер, форма);
- Ошибка продавца, выбравшего не тот товар, который не дает человеку ясно видеть, очки режут глаза, есть другие неудобства.

17. Индивидуальная тема. Особенности российского рынка контактных линз и средств по уходу, ведущие поставщики

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 желательнее 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.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Процесс изготовления линз начинается в кабинете окулиста, где пациент проходит обследование глаз, чтобы определить их назначение. В зависимости от рецепта, каждая линза будет отшлифована, скошена и окаймлена в форме и размере, необходимых для улучшения зрения.

Оптический рецепт включает в себя такие значения, как:

Ось – число от 0 до 180 градусов, указывающее на ориентацию астигматизма

Сила сферического основания – отрицательное или положительное значение, измеряющее близорукость или дальнозоркость

Прочность основания цилиндра – отрицательное или положительное значение, измеряющее степень астигматизма

Изготовление заготовок объектива

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/291723>