

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/345811>

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 аксессуары 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. Конфликты, виды конфликтных ситуаций в оптическом салоне.....
- ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....
- СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ.....

ВВЕДЕНИЕ

Наличие отличного продукта, доступного для ваших клиентов по отличной цене, абсолютно ничего не делает для вас, если ваши клиенты не знают об этом. Вот где продвижение вступает в игру: оно выполняет работу по установлению связи с вашей целевой аудиторией и передаче того, что вы можете им предложить.

В современной маркетинговой среде продвижение включает в себя интегрированную маркетинговую коммуникацию (IMC). Короче говоря, IMC включает в себя объединение множества различных коммуникационных инструментов для доставки общего сообщения и оказания желаемого влияния на

восприятие и поведение клиентов. Как опытный потребитель в англоязычном мире, вы почти наверняка были целью IMC activities.

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 аксессуары 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, очки 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».

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.

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 качестве 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).

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.

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.

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 с минимальным шагом 0,25 Д. Здесь тоже может быть два вида линз 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;

- собирательные, 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.

8. Компоновка заказа на очки. Сверка данных бланка-заказа с маркировкой на оправе и на пакете линз.

Передача заказа на очки для изготовления

После оформления заказа на изготовление очков заказ отображается в истории заказов. Новый рецепт не добавляют, пока не убедятся, что нужного рецепта нет в списке. Данный рецепт предназначен для изготовления очков с выбором оправы, линз, сопутствующих услуг и аксессуаров, и передачи заказа мастеру для сборки. Информация о рецептах, оправках, линзах и т. д. предоставляется при регистрации. Особенности заказа являются его продолжительность и возможность оплаты в несколько этапов. Когда очки изготовлены, заказу присваивается соответствующий статус («Принят», «Ожидает очки» и т.д.). Заказы со статусом «Выполнено» подлежат доставке заказчику. Заказ можно разместить после того, как все запросы на линзы для этого заказа будут выполнены и он будет помечен как выполненный (т. е. линзы были повернуты и помещены в оправу) в мастерской или магазине. Выдать заказ может сотрудник отдела магазина. Вы можете выдать заказ только со статусом «Готов».

9. Расчет стоимости заказа очков. Проверка подлинности денежных купюр. Проведение операции наличного и безналичного расчета с покупателем

В профессии продавец-консультант в разделе 3.1.6. Функционал функции основан на следующих пунктах: расчет стоимости заказа очков, проверка подлинности банкнот, наличный и безналичный расчет с покупателем. Государственные законы и правила не определяют, что должен делать кассир в случае обнаружения поддельной купюры. Но в торговой компании должны быть свои инструкции о том, как должен вести себя сотрудник в подобных ситуациях. Его основные пункты могут быть следующими: проверить подлинность банкноты всеми возможными аппаратными и визуальными средствами. Обратите особое внимание на одежду, возраст, рост и другие отличительные характеристики покупателя, когда он позже выйдет из магазина. Не отдавая человеку купюру, объясните, что на ней есть признаки подделки и что вы должны дождаться прибытия правоохранительных органов. Однако вы можете пойти в участок до приезда полиции без объяснения причин. Если покупатель попытается сбежать, следует запомнить направление его движения и, при необходимости, номер автомобиля. До приезда полиции неплохо было бы отложить фальшивые купюры в сторону: так они могли бы снять отпечатки пальцев преступников. Полиция должна составить протокол об изъятии подделки и забрать его с собой. Банкнота становится основанием для возбуждения уголовного дела. Для магазина процедура изъятия фальшивой банкноты ничего страшного не представляет, если мошенники не смогли забрать купленный товар, то только время будет потеряно на прохождение всех процедур. До приезда полиции фальшивую банкноту желательно снять: возможно, с нее удастся снять отпечатки пальцев преступников. Полиция должна составить и составить акт о наложении ареста на контрафактное имущество. Банкнота становится основанием для возбуждения уголовного дела. Нет ничего плохого в том, чтобы принести в магазин фальшивые купюры. Если мошенники не смогли забрать купленный товар, то только зря потратили время на выполнение всех процедур.

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.

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:

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.

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

Компании работающие в сегменте Оптика обрабатывают следующие персональные данные в соответствии с общим регламентом по защите данных, чтобы максимально упростить процесс покупки в дальнейшем:

В отношении физических лиц:

Имя и фамилия;

Адрес электронной почты;

Номер телефона;

Адреса;

Карты лояльности или дисконтные карты

В случае покупки очков по рецепту онлайн - фотография (необязательно, если клиент предоставляет)

В отношении компаний:

Имя и фамилия;

Название компании;

Адрес электронной почты;

Номер телефона;

Адрес компании

В обоих случаях:

Если выбрана опция «Запомнить мою карту», сохраняем последние четыре цифры карты, срок действия и тип карты

IP-адрес, с которого была совершена покупка (максимум на 3 года)

Может быть сохранена указанная вами дата следующей покупки, если вы выберете эту опцию

В соответствии с применимым законодательством и в целях исполнения договора, такой договор будет записан, как и любое будущее применение и защита прав и обязанностей сторон. Данные будут храниться и обрабатываться в течение 10 лет с момента реализации последней части выполнения договора, если другие законы не требуют более длительного периода. Вышеупомянутая обработка будет разрешена статьей 6. регламента: обработка данных, необходимых для выполнения контракта.

14. Прием и обработка анкет с персональными данными покупателя

Начнем с того, что согласие физического лица на предоставление и обработку персональных данных (ПД) является обязательным (ст. 9 Федерального закона от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных», далее – Закон № 152-ФЗ). Причем оно может быть получено только в письменной форме. Форма письменного согласия законодательством не оговаривается, поэтому компания может использовать собственную, однако в ч. 4 ст. 9 (Закона № 152-ФЗ) предусмотрены сведения, которые должны быть - отражены в нем.

Существует три частых ситуации, когда бизнес работает с персональными данными клиентов и нужно получить согласие на их обработку:

Компания собирает на сайте cookie-файлы. На сайте компании клиент может оставить контактную информацию. Компания собирает данные офлайн. Компания собирает на сайте cookie-файлы. Практически все сайты используют cookie-файлы, они собирают информацию об активности пользователя. С помощью cookie компания может узнать IP-адрес клиента или другие технические параметры устройства, с помощью которых пользователя в дальнейшем можно идентифицировать. Раньше вопрос, считать ли cookie-файлы персональными данными, был спорным, но сейчас Роскомнадзор и суды широко трактуют понятие «персональные данные» и относят к ним cookie.

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.

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.

17. Индивидуальная тема. Конфликты, виды конфликтных ситуаций в оптическом салоне
В повседневной жизни в салонах оптики мы сталкиваемся с необходимостью иметь дело и разрешать конфликты. Конфликт, к сожалению, является естественной частью любого бизнеса или части жизни, будь то работа с внутренними клиентами или внешними клиентами. Конфликт вызван различными убеждениями, разнообразным происхождением, жизненным опытом и ценностями.
В роли владельцев салонов оптики, менеджеров или руководителей команд мы должны иметь эффективную систему, чтобы справиться с тем, как мы справляемся с этими сложными ситуациями, когда они возникают. Недостатком конфликта в салонах оптики является то, что он может быть невероятно разрушительным для всей команды. Если мы справимся с этим неправильно, простая задача может выйти из-под контроля, когда сотрудничество сломается, а миссия и видение команд окажутся под угрозой. Необходимо успокоиться в этой ситуации, это помогает принять позитивный подход к разрешению конфликтов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе прохождения практики были изучены вопросы оказания услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения. Были рассмотрены все аспекты в данном вопросе.

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/345811>