

Kursprogramm überbetrieblichen Kurse für Augenoptiker/innen EFZ

1. Kurswoche		Dauer: 3 Tage
Werkstatt	<ul style="list-style-type: none"> • Unfallverhütung • Messinstrumente • Anzeichnen von Gläsern • Facettenarten • Ausmessen von Brillen • Feilen 	<ul style="list-style-type: none"> - Schieblehre - Dickenmesser - Dioptrie - +/- Gläser - Sphärometer - SBM sph Gläser - SBM tor Gläser - Umrechnen - Kaiser- und Flachfacette - Schleifübung im Geschäft
Verkauf	<ul style="list-style-type: none"> • Fehlsichtigkeiten 	
Kommunikation	<ul style="list-style-type: none"> • Telefonieren 	

2. Kurswoche		Dauer: 3 Tage
Werkstatt	<ul style="list-style-type: none"> • Metallbearbeitung (Löten) • Clipsysteme • Ausmessen von Brillenfassungen • Erkennen der Achsen bei torischen Gläsern • Zentrierdaten ausrechnen • Unterhalt Maschinen / Geräte 	
Verkauf	<ul style="list-style-type: none"> • Kundendaten • Erscheinungsbild 	

3. Kurswoche		Dauer: 3 Tage
Werkstatt	<ul style="list-style-type: none"> • Prismatische Gläser 	
Verkauf	<ul style="list-style-type: none"> • Brillenanpassung • Massnahmen am Gesicht 	<ul style="list-style-type: none"> - Systematische Anpassung
Kommunikation	<ul style="list-style-type: none"> • Fragetechnik 	

4. Kurswoche		Dauer: 3 Tage
Werkstatt	<ul style="list-style-type: none"> • Durchmesser bestimmen 	
Verkauf	<ul style="list-style-type: none"> • Anamnese / Rezeptinterpretation SV • Verkauf • Zusatzverkauf / Zusatzangebot • Gesichtsformen, Mode, Stil 	

5. Kurswoche		Dauer: 4 Tage
Administration	<ul style="list-style-type: none"> • Kalkulation 	
Kontaktlinsen	<ul style="list-style-type: none"> • Kontaktlinsen 	<ul style="list-style-type: none"> - Handhabung zeigen - Einsetzen von KL - Kontaktlinsenpflege
Verkauf	<ul style="list-style-type: none"> • Zentriersysteme • Einstärkengläser • Systematischer Verkauf 	

6. Kurswoche		Dauer: 4 Tage
Verkauf	<ul style="list-style-type: none"> • Rollenspiele 	<ul style="list-style-type: none"> - Telefonkontakt - Auftreten, Haltung - verbale/nonverbale Komm. - Anamnese - Beantworten von Einwänden - Abschlussmethoden - Preisnennung - Zusatzverkauf - Inkasso; Verabschiedung des Kunden - usw.
	<ul style="list-style-type: none"> • Marktkenntnisse 	<ul style="list-style-type: none"> - Aufschreiben der verschiedenen Bezeichnungen bei den Lieferanten

7. Kurswoche		Dauer: 4 Tage
Verkauf	<ul style="list-style-type: none"> • Anamnese / Rezeptinterpretation Multifokal • Deutlicher Sehbereich • Mehrstärkengläser • Sportbrille • Besuch bei Glashersteller 	

8. Kurswoche		Dauer: 4 Tage
Verkauf	<ul style="list-style-type: none"> • Fallstudien • Brillenabgabe • Videoaufnahmen 	
Administration	<ul style="list-style-type: none"> • Glaserkennungen 	
Werkstatt	<ul style="list-style-type: none"> • Endkontrolle 	- <i>Toleranzen</i>

9. Kurswoche		Dauer: 4 Tage
Verkauf	<ul style="list-style-type: none"> • Fernoptik • Nahoptik • Reklamationen 	
Repetition	<ul style="list-style-type: none"> • Vorträge 	<i>Kurzthemen aus allen Gebieten:</i> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Verkauf</i> - <i>Brillengläser</i> - <i>Kontaktlinsen</i> - <i>usw.</i>

Das vorliegende Kursprogramm UeK wurde durch den VBAO Vorstand am 10.05.2021 freigegeben und tritt sofort in Kraft. Es ersetzt das Kursprogramm UeK vom 14.09.2010.

Olten, 10. Mai 2021

VBAO Verein Berufliche Grundbildung Augenoptik

Der Präsident: Roger Willhalm / Der Geschäftsführer: Christian Loser