

# Modell-Lehrgang Augenoptiker/in EFZ

Die Verordnung über die berufliche Grundbildung für Augenoptiker EFZ vom 10. Mai 2010 und der Bildungsplan für Augenoptiker EFZ vom 10. Mai 2010 bilden die gesetzlichen Grundlagen zur Ausbildung der Augenoptikerinnen und Augenoptiker. Die lernende Person muss so ausgebildet werden, dass sie am Ende alle im Bildungsplan aufgeführten Arbeiten selbständig und in angemessener Zeit ausführen kann.

Als zusätzliche Hilfe in der betrieblichen Ausbildung dient dieser Modell-Lehrgang. Er darf nicht als isoliertes Hilfsmittel betrachtet werden. Er muss vielmehr zusammen mit

- der Verordnung über die berufliche Grundbildung,
- dem Bildungsplan
- dem Standard-Lehrplan für den berufskundlichen Unterricht und
- dem Standard-Lehrplan für die überbetrieblichen Kurse

für Augenoptiker koordiniert werden, um die berufliche Grundbildung allgemein zu verbessern. Er soll dem Lehrbetrieb die praktische Ausbildung erleichtern. Die zeitliche Gliederung richtet sich nach dem Stoffplan der überbetrieblichen Kurse (ÜK) und lässt dem Lehrbetrieb genügend Freiraum für weitere individuelle Hinweise und Ergänzungen. Die Leistungsziele sollen gemäss dem vorliegenden Modell-Lehrgang gegen Ende des betreffenden Ausbildungsjahres erreicht werden.

Für die Optimierung der Ausbildung wird eine möglichst weit gehende Koordination der Ausbildung zwischen Lehrbetrieb, Berufsschule und den Überbetrieblichen Kursen angestrebt. Dazu dient der entsprechend aufgebaute und gegliederte Bildungsplan. Kleine zeitliche Verschiebungen sind aufgrund der lokalen Gegebenheiten (Studentenafeln, Zimmer- und Lehrkräfteverteilung) unvermeidbar. Die Berufsbildnerinnen und Berufsbildner sind deshalb angehalten, gemäss Art 14 der Verordnung den Ausbildungsstand regelmässig mit Hilfe der Lerndokumentation und den Bildungsberichten zu überprüfen.

## **Zu beachten:**

### Artikel 14 Verordnung über die Grundbildung

- 1 Die lernende Person führt eine Lerndokumentation, in der sie laufend alle wesentlichen Arbeiten, die erworbenen Fähigkeiten und ihre Erfahrungen im Betrieb festhält.
- 2 Die Berufsbildnerin oder der Berufsbildner kontrolliert und unterzeichnet die Lerndokumentation einmal pro Semester. Sie oder er bespricht sie mindestens einmal pro Semester mit der lernenden Person.
- 3 Sie oder er hält am Ende jedes Semesters den Bildungsstand der lernenden Person in einem Bildungsbericht

# Modell-Lehrgang für die praktische Ausbildung

Im nachfolgenden Modell-Lehrgang sind die jeweiligen Ausbildungsthemen in zeitlicher Übereinstimmung mit den überbetrieblichen Kursen 1 bis 9 zusammengefasst.

## Lesebeispiel:

Alle betrieblichen Leistungsziele entsprechen dem Bildungsplan (siehe Randziffer).

## 1. Ausbildungsjahr

### **3) Folgende Ausbildungsziele sind nach der dritten ÜK-Kurswoche im Betrieb einzuüben:**

*Rz BiPla Leistungsziele für die lernenden Personen*

2.7.3 Sie passen die Brille anatomisch an

Bedeutet: Die anatomische Brillenanpassung wird der lernenden Person in der dritten ÜK-Woche instruiert und soll im Betrieb in der Folge gefestigt werden.

Aufgeführt sind jeweils nur die neuen Inhalte. Das bereits vermittelte Wissen und praktische Können werden für die nachfolgende Stufe vorausgesetzt. Dies bedingt eine regelmässige Überprüfung und Vertiefung der behandelten Themen.

## 1. Ausbildungsjahr

---

### **1) Folgende Ausbildungsziele sind nach der ersten ÜK-Kurswoche im Betrieb einzuüben:**

*Rz BiPla Leistungsziele für die lernenden Personen*

1.1.2 Sie wenden alle Werkzeuge und Maschinen der Werkstatt korrekt und umweltverträglich an.

1.1.3 Sie passen die Bearbeitungsart den verschiedenen Materialien an.

1.1.4 Sie wenden die produktbezogenen Qualitätsnormen an.

1.3.1 Sie verhalten sich ökologisch bei der Abfallentsorgung und Reinigung.

1.3.2 Sie verhalten sich Unfall verhütend im Umgang mit gefährlichen Chemikalien, Maschinen oder Situationen.

1.3.4 Sie reinigen und halten das Ausstellmaterial und die Dekoration in Stand.

1.4.1 Sie organisieren und verwalten die Werkstattaufträge mit den Speditionsfirmen.

1.4.5 Sie vereinbaren und überwachen Termine der Lieferanten.

2.3.4 Sie vereinbaren und überwachen Termine mit der Kundschaft.

---

**2) Folgende Ausbildungsziele sind nach der zweiten ÜK-Kurswoche im Betrieb einzuüben:**

*Rz BiPla Leistungsziele für die lernenden Personen*

- 1.1.1 Sie verwalten und kontrollieren alle Elemente eines Neuauftrages.
- 1.1.5 Sie verglasen Brillenfassungen.
- 1.2.1 Sie unterscheiden die Fassungsmaterialien.
- 1.2.2 Sie beurteilen die Machbarkeit der Reparatur.
- 1.2.3 Sie bearbeiten Metallbrillen materialspezifisch.
- 1.2.4 Sie bearbeiten Kunststoffbrillen materialspezifisch.
- 1.2.5 Sie passen Clipsysteme an.
- 1.3.3 Sie reinigen und unterhalten die Werkstattmaschinen, Werkzeuge und Instrumente.
- 1.4.2 Sie verwalten die eingehende Ware gemäss Lieferschein und schreiben die Preise an den Preis an.
- 1.4.3 Sie ordnen Fassungen ins Lager ein oder stellen sie in die Warenauslage.
- 2.1.5 Sie verstehen Betriebsanleitungen und Konsumenteninformationen.
- 2.2.1 Sie entnehmen bei einem offenen und kundenorientierten Empfang, einem gezielten Gespräch und aufmerksamen Zuhören den Kundenwunsch

---

**3) Folgende Ausbildungsziele sind nach der dritten ÜK-Kurswoche im Betrieb einzuüben:**

*Rz BiPla Leistungsziele für die lernenden Personen*

- 1.4.4 Sie verwalten und bestellen die Ersatzteile, wie z. B. Schrauben, Pads, Bügelenden.
- 1.4.6 Sie bestellen selbständig Gläser, Fassungen, Handelswaren, KL-Pflegemittel, Ersatzteile nach Geschäftsgepflogenheit.
- 2.1.1 Sie empfangen und verabschieden die Kundschaft in einer verständlichen Sprache.
- 2.2.2 Sie bauen gemäss psychologischen Grundsätzen der Verkaufskommunikation das Verkaufsgespräch auf.
- 2.1.3 Sie pflegen die Konversation in einer verständlichen Sprache mit der Kundschaft.
- 2.1.7 Sie kommunizieren verständlich mündlich und schriftlich mit den Lieferanten.
- 2.2.3 Sie analysieren die Persönlichkeitstypen der Kundschaft und passen ihre Sprache, Ausdrucksweise und Verkaufsstrategie den Kundentypen an.
- 2.2.4 Sie beeinflussen durch ihr bewusstes, zuvorkommendes Verhalten gegenüber der Kundschaft sowie Mitarbeitenden, das Arbeits- und Geschäftsklima positiv.
- 2.5.5 Sie führen mit der ausgewählten Fassung eine Voranpassung aus.
- 2.7.3 Sie passen die Brille anatomisch an.
- 3.2.4 Sie nehmen Mass für die exakte optische Zentrierung der Brillengläser mit Hilfe geeigneter Instrumente.

## Zweites Ausbildungsjahr

---

### 4) Folgende Ausbildungsziele sind nach der vierten ÜK-Kurswoche im Betrieb einzuüben:

*Rz BiPla*    *Leistungsziele für die lernenden Personen*

- 2.1.4 Sie beraten die Kundschaft zu vertrauten berufsspezifischen Themen in einer verständlichen Sprache.
- 2.3.3 Sie entwickeln gezielt durch geeignete Fragetechnik und aktivem Zuhören die Phasen eines Verkaufsgesprächs.
- 2.5.1 Sie argumentieren beim kompetenten Fassungsverkauf nach den Regeln der Verkaufskommunikation.
- 2.6.3 Sie leiten durch eine geschickte Abschlusstechnik den Brillenglasverkauf ein.
- 2.6.4 Sie vermitteln der Kundschaft transparent und methodisch die Kosten.
- 2.6.5 Sie entkräften Kundeneinwände mit den entsprechenden Argumenten.
- 2.6.7 Sie argumentieren nach verkaufpsychologischen Grundsätzen den Nutzen von Ergänzungsprodukten und Dienstleistungen.
- 2.7.4 Sie wickeln das Inkasso und die Verabschiedung nach verkaufpsychologischen Aspekten ab.
- 3.2.5 Sie entkräften Kundeneinwände mit entsprechenden Argumenten.
- 4.4.1 Sie argumentieren den Nutzen der Ergänzungsprodukte wie z.B. Etui, Brillenbänder/-kordel, Brillenreinigungsmittel und -tücher, Vorhänger.
- 4.4.3 Sie verkaufen kompetent der Kundschaft die entsprechende Handelsware.
- 2.5.4 Sie realisieren durch geeignete Abschlusstechnik den Fassungsverkauf.

---

### 5) Folgende Ausbildungsziele sind nach der fünften ÜK-Kurswoche im Betrieb einzuüben:

*Rz BiPla*    *Leistungsziele für die lernenden Personen*

- 1.3.5 Sie reinigen und desinfizieren optometrische Geräte.
- 2.4.3 Sie interpretieren auf Anfrage der Kundschaft die Rezeptdaten.
- 2.4.4 Sie erläutern auf Anfrage der Kundschaft die Korrekturmöglichkeiten bei refraktiv-chirurgischen Eingriffen.
- 2.5.3 Sie argumentieren den Nutzen einer korrektionsabhängigen Fassungsselektion.
- 3.2.4 Sie nehmen Mass für die exakte optische Zentrierung der Brillengläser mit geeigneten Instrumenten (Vertiefung).
- 4.1.1 Sie beschreiben die wichtigsten Linsentypen und -eigenschaften.
- 4.1.2 Sie beschreiben die wichtigsten Linsenparameter.
- 4.1.3. Sie wickeln den Verkauf von Linsennachbestellungen ab.
- 4.1.4 Sie instruieren das korrekte Verhalten bei der Kontaktlinsenhandhabung.

- 4.1.5 Sie demonstrieren die korrekte Handhabung der verschiedenen Linsentypen.
- 4.1.6 Sie wenden die Vorschriften bezüglich Lagerung und Abgabe von Kontaktlinsen an.
- 4.2.2 Sie ordnen die Pflegemittelsysteme dem entsprechenden Linsentyp zu.
- 4.2.3 Sie demonstrieren der Kundschaft die Anwendung der Pflegemittel.
- 4.2.4 Sie erkennen Pflegemittel ohne Konservierungsstoffe.
- 4.2.5 Sie verkaufen der Kundschaft das typengerechte Pflegemittel.

---

**6) Folgende Ausbildungsziele sind nach der sechsten ÜK-Kurswoche im Betrieb einzuüben:**

*Rz BiPla Leistungsziele für die lernenden Personen*

- 2.4.1 Sie führen eine situativ angepasste, fachlich und psychologisch kompetente Anamnese durch.
- 2.3.1 Sie argumentieren überzeugend und kundengerecht aufgrund ihrer Kommunikationskenntnisse.
- 2.3.2 Sie erkennen und gebrauchen bewusst die Signale der nonverbalen Kommunikation.
- 2.4.2 Sie unterbreiten kundenorientierte Korrektionsvorschläge aufgrund der Anamnese.
- 2.5.2 Sie argumentieren den Nutzen und die Unterschiede insbesondere von Design, Qualität, Preis und Wertigkeit der Brillenfassungen.
- 2.5.3 Sie argumentieren den Nutzen einer korrektionsabhängigen Fassungsselektion (Vertiefung).
- 2.6.1 Sie unterscheiden die Design-, Material-, Veredlungs- und Qualitätsunterschiede der Einstärkenglastypen von ihren Hauptlieferanten.
- 2.6.2 Sie argumentieren und demonstrieren der Kundschaft den Nutzen der Brillengläser aufgrund der individuellen Sehanforderungen.
- 3.1.2 Sie interpretieren der Kundschaft die Rezeptdaten.

## Drittes Ausbildungsjahr

---

**7) Folgende Ausbildungsziele sind nach der siebten ÜK-Kurswoche im Betrieb einzuüben:**

*Rz BiPla Leistungsziele für die lernenden Personen*

- 3.1.1 Sie führen eine situativ angepasste, fachlich und psychologisch kompetente Anamnese durch.
- 3.1.3 Sie unterbreiten kundenorientierte Korrektionsvorschläge aufgrund der Anamnese.
- 3.2.3 Sie argumentieren der Kundschaft den Nutzen der ihrem Bedürfnis entsprechenden Brillengläser.
- 4.4.2 Sie argumentieren den Nutzen der Sonnen- oder Schutzbrillen.

---

**8) Folgende Ausbildungsziele sind nach der achten ÜK-Kurswoche im Betrieb einzuüben:**

*Rz BiPla Leistungsziele für die lernenden Personen*

- 1.1.6 Sie beurteilen die verglasten Brillen gemäss Branchennormen.
- 2.6.2 Sie argumentieren und demonstrieren der Kundschaft den Nutzen der Brillengläser aufgrund der individuellen Sehanforderungen (Vertiefung).
- 2.7.1 Sie begeistern die Kundschaft für die Brille durch die Präsentation und Nutzenargumentation.
- 2.7.2 Sie instruieren die korrekte Anwendung und Pflege der Brille.
- 3.1.4 Sie demonstrieren die Unterschiede der verschiedenen Korrektionsmöglichkeiten.
- 3.2.1 Sie unterscheiden die Design-, Material-, Veredlungs- und Qualitätsunterschiede der Brillenglastypen ihres Hauptlieferanten.
- 3.2.2 Sie argumentieren und demonstrieren der Kundschaft aufgrund der Sehanforderungen den Nutzen des Mehrstärkenglases.
- 3.3.2 Sie entwickeln eine zielgerichtete Problemlösung.
- 3.3.3 Sie ermitteln Kundenansprüche und entwickeln Lösungsvorschläge.

## Viertes Ausbildungsjahr

---

**9) Folgende Ausbildungsziele sind nach der neunten ÜK-Kurswoche im Betrieb einzuüben:**

*Rz BiPla Leistungsziele für die lernenden Personen*

- 3.1.5 Sie analysieren die Probleme der Kundschaft mit reduzierter Sehschärfe oder physiologischen Problemen und zeigen die Auswirkungen der verschiedenen Korrektionsmöglichkeiten auf.
- 3.1.6 Sie erläutern der Kundschaft die operativen Korrekturmöglichkeiten.
- 3.3.1 Sie nehmen die Reklamation in einer positiven Haltung entgegen und entschärfen durch geschickte Kommunikationstechnik die Situation.
- 4.3.1 Sie führen eine fachlich kompetente Anamnese durch.
- 4.3.2 Sie ermitteln den Vergrösserungsbedarf der Kundschaft.
- 4.3.4 Sie wenden eine Nutzenargumentation für die verschiedenen Produkte an.
- 4.3.5 Sie verkaufen der Kundschaft das passende optische Instrument.
- 2.1.6 Sie beantworten schriftlich in der Fremdsprache eine einfache Kundenanfrage.