

# Wegleitung zum Qualifikationsverfahren (QV) Augenoptiker/in EFZ

## 1 Organisation

Die Organisation ist je nach Qualifikationsbereich geregelt (siehe Qualifikationsbereiche BiPla).

### 1.1 Anmeldung zum Qualifikationsverfahren

Die Anmeldung zum Qualifikationsverfahren erfolgt an das zuständige Amt für Berufsbildung. Für Lernende mit besonderen Zulassungsvoraussetzungen gilt Art. 32 BBV bzw. Art. 34 Abs. 2 BBG.

### 1.2 Aufgebot und Ausrüstung der Kandidaten/Kandidatinnen

Das Aufgebot für das Qualifikationsverfahren erfolgt durch die kantonale Prüfungsbehörde. Für die praktische Arbeit erscheinen die Kandidaten / Kandidatinnen in berufsüblicher Kleidung. Der lernenden Person wird ein Arbeitsplatz und die erforderlichen Einrichtungen in einwandfreiem Zustand zur Verfügung gestellt. Mit dem Prüfungsaufgebot wird bekannt gegeben, welche Materialien und Instrumente die lernende Person mitzubringen hat.

## 2. Qualifikationsbereiche

Position	nach 2 J.	nach 4 Jahren			Erfahrungs-Note			
	Teilprüfung	Prakt. Arbeit	Berufskennntnisse		ABU	ÜeK	BFS	
Zeit	240 Min.	120 Min.	60 Min.	180 Min.	120 Min.			
1) W & A	Werkstatt							
2) B & V								
3) B & V		Verkauf Fallbeispiel	Fachge- spräch	schriftlich inkl. Fremdsprache			Durch- schnitt	Durch- schnitt
4) B & V								
Gewichtung	20%	20%	7,5%	17,5%	20%	7,5%	7,5%	
Fallnote		X		X				
Gesamtnote	TP-Note	Praxis-Note	Berufskennntnis-Note		ABU-Note	Erfahrungsnote		

VPA = Verkauf, Praktische Arbeit

W & A = Ausführung von Werkstattaufträgen und administrativen Arbeiten (Leitziel 1)

B & V = Beratung und Verkauf gemäss den Leitzielen 2-4

ABU = Allgemeinbildender Unterricht

## 2.1 Teilprüfung nach 2 Jahren:

### Ausführung von Werkstattaufträgen und administrativen Arbeiten

**Dauer** 240 Minuten  
Die Einteilung des Zeitbedarfs für die einzelnen Aufgabenstellungen liegt im Ermessen der Kandidaten / Kandidatinnen.

**Gewichtung** 20% der Gesamtnote

#### Beispiele von Aufgabenstellungen:

*Werkstattaufträge bearbeiten und erledigen (BiPla Rz 1.1)*

**Unterpunkt 1** Zwei vorgeschliffene Brillengläser nach Angaben der Experten in eine Brillenfassung fertig montieren.

**Unterpunkt 2** Gegebene Brillengläser (4) nach Vorgabe der Experten zentrieren bzw. anzeichnen. Eingangs- und Endkontrolle von Gläsern und Brillen.

*Reparatur- und Servicearbeiten durchführen (BiPla Rz 1.2)*

**Unterpunkt 3** Clip mit formgerandeten Gläsern fertigstellen und auf Fassung anpassen.

*Administrative Aufgaben erledigen (BiPla Rz 1.4)*

**Unterpunkt 4** Nach vorhandenen Angaben die Auftrags- und Bestelladministration erledigen.

Der Unterpunkt 1 zählt doppelt, siehe Notenformular TP, Anhang 1

Die Unterpunkte 2 - 4 zählen einfach, siehe Notenformular TP, Anhang 1

**Bewertung** Die Leistungen im Qualifikationsverfahren werden mit Noten von 6 bis 1 bewertet. Für die Bewertung von Positionen und Unterpositionen sind halbe Zwischennoten zulässig. Die Note des Qualifikationsbereichs (Teilprüfung) bildet eine Positionsnote und wird auf eine halbe Note gerundet. Die Bewertung (Notengebung) richtet sich nach den Vorgaben des SOV bzw. dem Notenformular in Anhang 1 dieser Wegleitung.

**Wiederholung** Die Wiederholung der Teilprüfung (bei ungenügender Teilprüfung) findet im Rahmen der Wiederholung des abschliessenden Qualifikationsverfahrens statt.

## 2.2. Abschlussprüfung 1/3: Praktische Arbeit VPA (mit Fallbeispielen)

Dauer 120 Minuten

Gewichtung 20% der Gesamtnote

Position 1	Leitziel 2	Beratung und Verkauf von Einstärkengläsern.
	Richtziel 2.2	Vertrauen der Kundschaft gewinnen
	Richtziel 2.3	Verkaufskommunikation
	Richtziel 2.4	Anamnese und Rezeptinterpretation für Einstärkengläser
	Richtziel 2.5	Brillenfassungen verkaufen
	Richtziel 2.6	Einstärkengläser verkaufen

*Beispiel-Aufgabenstellung: Verkauf und Dokumentation einer Einstärkenbrille > +/-5dpt. inklusive Bestellung.*

Position 2	Leitziel 3	Beratung und Verkauf von Mehrstärkengläsern
	Richtziel 3.1	Anamnese und Rezeptinterpretation bei Presbyopie
	Richtziel 3.2	Mehrstärkengläser verkaufen
	Richtziel 3.3	Reklamationen behandeln

*Beispiel-Aufgabenstellungen: Beratung, Verkauf und Dokumentation von Mehrstärkengläsern (ohne Brillenfassung). Inklusive Bestellung. Kunden- einwände bearbeiten.*

Position 3	Leitziel 4	Beratung und Verkauf von Zusatzprodukten und Dienstleistungen <i>Nebst dem Richtziel 4.4 wird noch ein weiteres Richtziel geprüft.</i>
	Richtziel 4.1	Kontaktlinsen verkaufen
	Richtziel 4.2	Kontaktlinsenpflegemittel verkaufen
	Richtziel 4.3	Optische Instrumente verkaufen
	Richtziel 4.4	Handelswaren verkaufen

*Beispiel-Aufgabenstellungen: Kundeninstruktion bei der KL-Abgabe, Pflege- mittelberatung, Lupenverkauf, Feldstecherverkauf, Beratung und Verkauf von Sonnen- und Schutzbrillen.*

**Bewertung** Die Leistungen im Qualifikationsverfahren werden mit Noten von 6 bis 1 bewertet. Für die Bewertung von Positionen und Unterpositionen sind halbe Zwischennoten zulässig. Die Bewertung (Notengebung) richtet sich nach den Vorgaben des SOV bzw. den Notenformularen in Anhang 4 dieser Wegleitung.

## 2. Abschlussprüfung 2/3: Berufskennntnisse / Mündliche Prüfung

Dauer 60 Minuten.

Gewichtung 7,5% der Gesamtnote.

Position 1

Leitziel 2	Beratung und Verkauf von Einstärkengläsern
Richtziel 2.2:	Vertrauen der Kundschaft gewinnen
Richtziel 2.3	Verkaufskommunikation
Richtziel 2.4	Anamnese und Rezeptinterpretation für Einstärkengläser
Richtziel 2.6	Einstärkengläser verkaufen
Richtziel 2.7	Brille abgeben

*Aufgabenstellung: Fachgespräch*

Position 2

Leitziel 3	Beratung und Verkauf von Mehrstärkengläsern <i>Es werden mindestens 2 Richtziele geprüft.</i>
Richtziel 3.1	Anamnese und Rezeptinterpretation bei Presbyopie
Richtziel 3.2	Mehrstärkengläser verkaufen
Richtziel 3.3	Reklamationen behandeln

*Aufgabenstellung: Fachgespräch*

Position 3

Leitziel 4	Beratung und Verkauf von Zusatzprodukten und Dienstleistungen <i>Es werden mindestens 2 Richtziele geprüft.</i>
Richtziel 4.1	Kontaktlinsen verkaufen
Richtziel 4.2	Kontaktlinsenpflegemittel verkaufen
Richtziel 4.3	Optische Instrumente verkaufen

*Aufgabenstellung: Fachgespräch*

## 2.2. Abschlussprüfung 3/3: Berufskennnisse / Schriftliche Prüfung

Dauer 180 Minuten

Gewichtung 17,5% der Gesamtnote

Position 1 Leitziel 2 Beratung und Verkauf von Einstärkengläsern  
*Es werden nebst Richtziel 2.1 von den Richtzielen 2.2. bis 2.6 mindestens 2 Richtziele geprüft.*

Richtziel 2.1 Kommunizieren in einer zweiten Landessprache oder Englisch

Richtziel 2.2 Vertrauen der Kundschaft gewinnen

Richtziel 2.3 Verkaufskommunikation

Richtziel 2.4 Anamnese und Rezeptinterpretation für Einstärkengläser

Richtziel 2.6 Einstärkengläser verkaufen

Position 2 Leitziel 3 Beratung und Verkauf von Mehrstärkengläsern  
*Es werden mindestens 2 Richtziele geprüft.*

Richtziel 3.2 Mehrstärkengläser verkaufen

Richtziel 3.3 Reklamationen behandeln

Position 3 Leitziel 4 Beratung und Verkauf von Zusatzprodukten und Dienstleistungen.  
*Es werden mindestens 2 Richtziele geprüft.*

Richtziel 4.1 Kontaktlinsen verkaufen

Richtziel 4.2 Kontaktlinsenpflegemittel verkaufen

Richtziel 4.3 Optische Instrumente verkaufen

Bewertung Die Leistungen im Qualifikationsverfahren werden mit Noten von 6 bis 1 bewertet. Für die Bewertung von Positionen und Unterpositionen sind halbe Zwischennoten zulässig. Die Bewertung (Notengebung) richtet sich nach den Vorgaben des SOV bzw. den Notenformularen in Anhang 2, 3 & 4 dieser Wegleitung.

## 3. Anhang

Anhang 1 Notenformular Qualifikationsbereich Teilprüfung

Anhang 2 Notenformular Berufskunde mündlich

Anhang 3 Notenformular für die Berechnung der Note Berufskennnisse

Anhang 4 Notenformular Qualifikationsbereich VPA

Anhang 5 Notenformular für das Qualifikationsverfahren

Olten, 1. September 2014

Kommission für Berufsbildung BBK des SOV / Gregor Maranta, Präsident BBK