

Informationsanlass Berufsbildner·innen Augenoptiker·in EFZ

- Informationsanlass für Berufsbildner·innen
- 23. Mai 2022
- Zürich

Nationaler Lehrplan



Nationaler Lehrplan

Augenoptiker-innen EFZ

Herausgeber: VBAO, Baslerstrasse 32, Postfach, 4601 Olten
www.vbao.ch

Autor*innen: Projektteam (Berufsfachschullehrpersonen resp. Berufsbildner*innen); Marco Cristallo, Marcel Marchion, Sven Mehnert, Pius Schmid, Pius Schmucki, Stephanie Schneider, Anne Studer, Richard Wittwer

Bilder: Shutterstock

Projektleitung: Eveline Krähenbühl und Marcel Marchion

1. Auflage/2022 **Startausgabe für das 1. Lehrjahr 2022**



Nationaler Lehrplan

Richtet sich an:

- Lehrpersonen
- Lernende
- Ausbilder•innen
- üK-Instruktoren•innen
- Interessierte

Lektionentafel

1. Semester



2. Semester



3. Semester



4. Semester



5. Semester



6. Semester



Lektionentafel

Übersicht der Handlungskompetenzen Berufsfachschule							
Total 1'440 Lektionen	1. Lehrjahr		2. Lehrjahr		3. Lehrjahr		Total
	1.Sem.	2.Sem.	3.Sem.	4.Sem.	5.Sem.	6.Sem.	
a Beraten von Kundinnen und Kunden und Verkaufen von augenoptischen Produkten	160	160	30	70	70	30	520
a1 Kundinnen und Kunden im Augenoptikbetrieb empfangen und betreuen.	60	--	20	--	5	--	85
a2 Sehprofil ermitteln und auswerten.	20	70	--	--	40	--	130
a3 Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten.	80	75	10	60	25	20	270
a4 Augenoptische Produkte verkaufen.	--	10	--	10	--	10	40
a5 Kundinnen und Kunden die Handhabung, Hygiene und Pflege von augenoptischen Produkten aufzeigen.	--	5	--	--	--	--	5

Lernortkooperationstabelle

Handlungskompetenzen a-d	1. Lehrjahr		2. Lehrjahr		3. Lehrjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
a Beraten von Kundinnen und Kunden und Verkäufen von augenoptischen Produkten						
a1 Kundinnen und Kunden im Augenoptikbetrieb empfangen und betreuen	■	■	■	■	■	■
a2 Sehprofil ermitteln und auswerten	■	■	■	■	■	■
a3 Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten	■	■	■	■	■	■
a4 Augenoptische Produkte verkaufen	■	■	■	■	■	■
a5 Kundinnen und Kunden die Handhabung, Hygiene und Pflege von augenoptischen Produkten aufzeigen	■	■	■	■	■	■
b Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten						
b1 Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren	■	■	■	■	■	■
b2 Qualität von augenoptischen Produkten kontrollieren und beurteilen	■	■	■	■	■	■
b3 Brillenfassungen an Kundinnen und Kunden anpassen	■	■	■	■	■	■
c Administrativ Arbeiten und Mitgestalten von Marketingmassnahmen						
c1 Auftrags-, Kunden- und Lieferantendaten verwalten	■	■	■	■	■	■
c2 Augenoptische Produkte gemäss Kundenauftrag bestellen und verwalten	■	■	■	■	■	■
c3 Den Augenoptikbetrieb in verschiedenen Kommunikationskanälen präsentieren	■	■	■	■	■	■
c4 Marketingmassnahmen des Augenoptikbetriebs mitgestalten	■	■	■	■	■	■
d Pflegen, Instandhalten und Bewirtschaften von Einrichtungen, Instrumenten und Waren						
d1 Lager und Waren des Augenoptikbetriebs bewirtschaften	■	■	■	■	■	■
d2 Arbeitsplätze für augenoptische Untersuchungen, Beratungen und Verkauf vorbereiten und <u>instandhalten</u>	■	■	■	■	■	■
d3 Technische Geräte, Werkzeuge, Instrumente und Einrichtungen warten	■	■	■	■	■	■

■ = Lehrbetrieb
 ■ = überbetriebliche Kurse (ÜK)
 ■ = Berufsfachschule BFS

Übersicht schulische Ausbildungsinhalte curricular

1. Lehrjahr	
1. Semester	
a1 Kundinnen und Kunden im Augenoptikbetrieb empfangen und betreuen	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Persönliches Auftreten, Grundlagen der Kommunikation 	60 L
d1 Lager und Waren des Augenoptikbetriebs bewirtschaften	
d3 Technische Geräte, Werkzeuge, Instrumente & Einrichtungen warten	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lagerung und Handhabung lösungsmittelhaltiger Verbrauchsmaterialien 	20 L
a2 Sehprofil ermitteln und auswerten	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elemente der Brillenglasverordnung ▪ Anatomie des Auges 	20 L
a3 Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Materialien, Beschichtungen und Eigenschaften von Brillengläsern 	40 L
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Optische Eigenschaften von Brillengläsern 	40 L

Beispiel Stundenplan

1.	2.	ABU 60L		Sport 40L		a2 20L (a2.7)	a2 20L (a2.7)	a2 20L (a2.9)	a2 10L (a2.7)	a2 10L (a3.16)	a4 10L																																				
	1.	ABU 60L		Sport 40L		a3 10L (a3.2)	a3 10L (a3.2)	a3 20L (a3.3)	a3 10L (a3.1)	a3 20L (a3.3)	a3 20L (a3.3)																																				
<table border="1"> <tr> <td>a3 10L (a3.8)</td> <td>a3 10L (a3.8)</td> <td>a3 10L (a3.13, 3.14)</td> <td>a3 5L (a3.4) a5 5L</td> <td>b1 10L</td> <td>b1 10L</td> <td>b1 10L</td> <td>b1 10L</td> <td>b3 10L</td> </tr> <tr> <td>a3 10L (a3.5)</td> <td>a3 10L (a3.5)</td> <td>a3 10L (a3.6)</td> <td>a3 10L (a3.6)</td> <td>d1 10L</td> <td>d1 10L</td> <td>c3 10L</td> <td>c4 10L</td> <td>c4 10L</td> </tr> <tr> <td colspan="4">a1 20L a1 20L a1 20L a2 20L</td> <td>b1 10L</td> <td>b1 10L</td> <td>b1 10L</td> <td>b1 5L b3 5L</td> <td>b2 10L</td> </tr> <tr> <td colspan="4"></td> <td>d1 2,5L d3 7,5L</td> <td>d1 10L</td> <td>c1 10L</td> <td>c4 10L</td> <td>c4 10L</td> </tr> </table>												a3 10L (a3.8)	a3 10L (a3.8)	a3 10L (a3.13, 3.14)	a3 5L (a3.4) a5 5L	b1 10L	b1 10L	b1 10L	b1 10L	b3 10L	a3 10L (a3.5)	a3 10L (a3.5)	a3 10L (a3.6)	a3 10L (a3.6)	d1 10L	d1 10L	c3 10L	c4 10L	c4 10L	a1 20L a1 20L a1 20L a2 20L				b1 10L	b1 10L	b1 10L	b1 5L b3 5L	b2 10L					d1 2,5L d3 7,5L	d1 10L	c1 10L	c4 10L	c4 10L
a3 10L (a3.8)	a3 10L (a3.8)	a3 10L (a3.13, 3.14)	a3 5L (a3.4) a5 5L	b1 10L	b1 10L	b1 10L	b1 10L	b3 10L																																							
a3 10L (a3.5)	a3 10L (a3.5)	a3 10L (a3.6)	a3 10L (a3.6)	d1 10L	d1 10L	c3 10L	c4 10L	c4 10L																																							
a1 20L a1 20L a1 20L a2 20L				b1 10L	b1 10L	b1 10L	b1 5L b3 5L	b2 10L																																							
				d1 2,5L d3 7,5L	d1 10L	c1 10L	c4 10L	c4 10L																																							

Beispiel Zeugnis

	1. Lehrjahr HE/22	FR/23	2. Lehrjahr HE/23	FR/24	3. Lehrjahr HE/24	FR/25
Sport						
Allgemeinbildender Unterricht						
Sprache und Kommunikation						
Gesellschaft						
Berufskundliche Fächer						
Beraten von Kundinnen und Kunden und Verkaufen von augenoptischen Produkten						
Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten						
Administrative Arbeiten, Marketingmassnahmen und Bewirtschaften von Einrichtungen, Instrumenten und Waren						
Semesterdurchschnitt						

Handlungskompetenz a3

Handlungskompetenzbereich a: Beraten von Kundinnen und Kunden und Verkaufen von augenoptischen Produkten

Handlungskompetenz a3:

Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten

Die Augenoptikerin EFZ berücksichtigt die Ergebnisse der Ermittlung des Sehprofils beim Vorschlag von verschiedenen Brillenglastypen. Sie erklärt dem Kunden die Eigenschaften und Merkmale der verschiedenen Brillengläser und für welchen Bedarf sie sich eignen. Sie stellt aus ihrem Sortiment Varianten von Fassungen zusammen, die dem Kundenbedarf entsprechen und die technischen Anforderungen erfüllen. Zu den verschiedenen Varianten gibt die Augenoptikerin EFZ vertiefte Informationen. Sie argumentiert strukturiert und vollständig und schlägt mögliche Lösungen vor. Der Kunde ist in seiner Wahl für den Kauf einer Sonnenbrille unsicher und zögert. Die Augenoptikerin EFZ zeigt ihm Vorteile auf, wenn er sich für den Kauf der favorisierten Sonnenbrille in ihrem Augenoptikgeschäft entscheidet. Sie führt neben Preisvorteilen auch Serviceleistungen als Argumente vor. Schliesslich entscheidet sich der Kunde aufgrund der Empfehlung der Augenoptikerin EFZ für ein leichtes Modell mit pflegeleichten Brillengläsern.

Materialien, Beschichtungen und Eigenschaften von Brillengläsern

Optische Eigenschaften von Brillengläsern

80 Lektionen

Beispiel-Situation

Materialien, Beschichtungen und Eigenschaften von Brillengläsern:

Die lernende Person darf ihre Arbeitskollegin in einem Beratungsgespräch begleiten. Anhand der vielen Fragen der Kundin zu den Brillengläsern realisiert sie, dass ein grosses Wissen über Glasmaterialien, Glasbeschichtungen und den Eigenschaften der Brillengläser notwendig ist, um ein optimales Beratungsgespräch zu führen.

Ausbildungsthemen:

- Materialien, Beschichtungen und Eigenschaften von verschiedenen Brillenglastypen

Arbeitsauftrag:

- Erarbeiten Sie eine Übersichtstabelle in der Sie das Lieferprogramm (Glasmaterialien, Beschichtungen und Farben) Ihres betriebsinternen Glaslieferanten, mit dem eines anderen Glaslieferanten vergleichen.

üK 2, 1. Bildungsjahr, 1. Semester, November

- Brillenglasmaterialien

a3.1 Die AO beschreiben technische Eigenschaften von Brillenglasmaterialien und Beschichtungen. (K2) 20 L

- Erklären die Herstellung und die Eigenschaften verschiedener Brillenglasmaterialien
- Kennen die Vor- und Nachteile von den Brillenglasmaterialien
- Erklären die Funktionsweise der verschiedenen Beschichtungen
- Kennen die Vor- und Nachteile von den Beschichtungen
- Kennen den Aufbau und die Wirkungsweise von phototropen Brillengläsern
- Kennen die Funktionsweise polarisierter Brillengläser

a3.2 Die AO beschreiben physikalische und chemische Eigenschaften von Brillengläsern. (K2) 20 L

- Unterscheiden die physikalischen Eigenschaften von Brillengläsern / Brillenglasmaterialien (Brechzahl, Dichte in Bezug auf das zu erwartende Gewicht / den zu erwartenden Komfort, Abbe-Zahl)
- Unterscheiden die chemischen Eigenschaften von Brillengläsern (Schutzgläser)
- Kennen die Standardbereiche der physikalischen und chemischen Eigenschaften (Brechzahl, Dichte in Bezug auf zu erwartendes Gewicht / Komfort, Abbe-Zahl)
- Empfehlen die Brechungsindizes bei verschiedenen Korrekturen

Skripte

- **Zusammenarbeit aller Berufsfachschulen**
- **Handlungskompetenzorientiert - Arbeitsaufträge**
- **Elektronisch**
- **Verteilung pro Semester durch die Berufsschulen**
- **Selbe Ausbildungsinhalte in der gesamten CH; italienisch / französisch / deutsch**
- **Lernortkooperation; Verwendung derselben Schulungsunterlagen in den Berufsfachschulen, überbetrieblichen Kursen und zur Schulung der Prüfungsexpert•innen**

a3.2



Beraten von Kundinnen und Kunden und
Verkaufen von augenoptischen Produkten

a3 Kundinnen und Kunden bei der
Auswahl von augenoptischen Produkten
beraten

Copyright © 2022 Berufsfachschulen Augenoptik – Alle Rechte vorbehalten

a3.2

1 Brillenglasmaterialien

Augenoptiker und Augenoptikerinnen verfügen über die Grundkenntnisse der Herstellung der Brillengläser, um die Kunden und Kundinnen beim Brillenverkauf optimal, entsprechend ihren Bedürfnissen, beraten zu können.

1.1 Einleitung

Bei den Brillenglasmaterialien unterscheidet man grundsätzlich:

- **Organische Brillengläser** (auch Kunststoffgläser genannt)
- **Mineralische Brillengläser** (auch Mineralgläser genannt)

Organische Brillengläser sind sehr leicht und bieten somit einen hohen Tragekomfort. Sie sind beinahe unzerbrechlich. Durch die weiche Oberfläche müssen organische Brillengläser sorgfältig gereinigt werden, damit die Oberfläche beim Putzen nicht beschädigt wird.

Mineralischen Brillengläser sind sehr hart und spröde. Sie können leicht zerbrechen, benötigen dafür bei der Reinigung etwas weniger Sorgfalt. Durch das hohe Gewicht der Gläser verlieren die Brillen an Tragekomfort und rutschen auf der Nase gerne nach vorne.

1.2 Organische Brillengläser

Organische Brillengläser werden in aufwändigen Verfahren hergestellt. Durch unterschiedliche Herstellungsverfahren und verschiedenen Zusätze erhält man Kunststoffgläser mit ganz unterschiedlichen Eigenschaften.

Nachfolgende Tabelle zeigt einen Überblick der verschiedenen organischen Brillengläser:

Bezeichnung:	Eigenschaften/ Eigenheiten
CR 39	«normales» Kunststoffglas, geeignet für schwache und prismatische Korrekturen
High-Index 1.6 bis High-Index 1.76	Dünnere Kunststoffgläser, geeignet für höhere Korrekturen

Prüfungen

- **Handlungskompetenzorientiertes Prüfen**

Nationaler Lehrplan

www.vbao.ch

Fragen, Diskussion, Anregungen und Ideen



**Herzlichen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!**