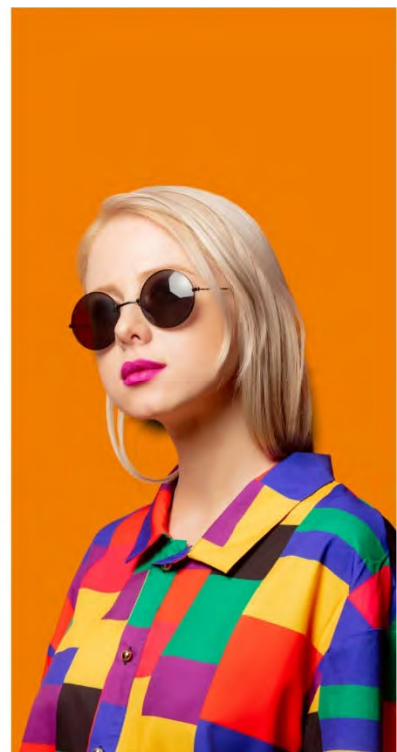


Corso interaziendale 4

Ottici AFC



competenze operative:

a2 Determinare e valutare il profilo visivo

a3 Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici

-
- **Occhiali da sole**
 - **Profilo visivo**
 - **Campi visivi nitidi**
 - **Consulenze e colloqui di vendita**

Editore AFPO, Baslerstrasse 32, cp, 4601 Olten
www.afpo.ch

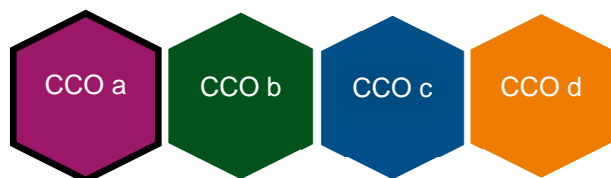
Autori Nick Burkhardt, Thierry Egli,
Roland Galliker, Marcel Marchion

Immagini Shutterstock

Edizione n. 2 / 2023

2° anno / 3° semestre (ottobre)

4 giorni, con nota di valutazione



Campo di competenze operative a: Consulenza alla clientela e vendita di prodotti ottici

Competenza operativa a2:

Determinare e valutare il profilo visivo

L'ottico AFC vuole regalare a un membro della famiglia un paio di occhiali da sole per il suo compleanno. La dipendente che lo supporta nella scelta degli occhiali vuole sapere dall'allievo in quali situazioni quotidiane vengono utilizzati gli occhiali.

a2.3 Gli ottici AFC creano uno strumento di analisi per la determinazione del profilo visivo. (C5)

a2.5 Gli ottici AFC utilizzano uno strumento di analisi sviluppato autonomamente nell'ambito di situazioni mirate. (C3)

a2.8 Gli ottici AFC spiegano i campi visivi nitidi e i cambiamenti in base alla prescrizione delle lenti. (C2)

a2.9 Gli ottici AFC simulano differenti campi visivi nitidi, ametropie e malattie degli occhi con occhiali da esercizio. (C3)

Campo di competenze operative a: Consulenza alla clientela e vendita di prodotti ottici

Competenza operativa a3:

Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici

L'ottico AFC, considerando i risultati scaturiti dalla determinazione del profilo visivo, propone diversi tipi di lente. Spiega al cliente le particolarità e le caratteristiche delle diverse lenti oftalmiche e per quale tipo di necessità ciascun tipo si presta particolarmente. L'ottico AFC sceglie tra le montature in assortimento i modelli in linea con le esigenze del cliente e in grado di soddisfare i requisiti tecnici.

L'ottico AFC fornisce informazioni dettagliate sulle diverse varianti proposte, sulla base di argomentazioni strutturate, fondate ed esaustive, esponendo al cliente diverse possibili soluzioni. Il cliente si mostra indeciso e titubante nell'acquisto di un paio di occhiali da sole. L'ottico AFC elenca allora i diversi vantaggi offerti e di cui il cliente potrà beneficiare acquistando nel negozio di ottica il paio di occhiali da sole scelto. L'ottico AFC spiega al cliente che, oltre ad approfittare di un prezzo vantaggioso, potrà contare su diversi altri servizi.

Per concludere il cliente decide, sulla base dei consigli forniti dall'ottico AFC, di acquistare un modello leggero, con lenti di facile cura.

- a3.1 Gli ottici AFC consigliano i clienti nella scelta delle lenti oftalmiche, nell'ambito di esercitazioni mirate. (C6)
-
- a3.6 Gli ottici AFC consigliano i clienti nell'ambito di situazioni mirate nella scelta di una montatura in linea in base al tipo e allo stile. (C6)
-
- a3.8 Gli ottici AFC effettuano nell'ambito di situazioni mirate colloqui di consulenza in modo strutturato. (C4)
-
- a3.10 Gli ottici AFC determinano i dati di centratura manualmente o digitalmente e sperimentano i limiti di diversi strumenti di misurazione. (C4)
-
- a3.12 Gli ottici AFC applicano i requisiti del centro di rotazione e spiegano le conseguenze dei cambiamenti al riguardo. (C3)
-
- a3.13 Gli ottici AFC controllano i valori standard della inclinazione e spiegano le conseguenze dei cambiamenti al riguardo. (C4)
-
- a3.14 Gli ottici AFC controllano l'inclinazione e spiegano le conseguenze dei cambiamenti al riguardo. (C4)
-
- a3.17 Gli ottici AFC misurano la distanza interpupillare con differenti strumenti e spiegano le conseguenze dei cambiamenti al riguardo. (C3)
-
- a3.18 Gli ottici AFC controllano la centratura dell'altezza della linea di sguardo e spiegano le conseguenze dei cambiamenti al riguardo. (C4)
-

Compiti di lavoro in azienda	Contenuti della formazione SPB
<ul style="list-style-type: none"> ▪ a2: utilizzando una prescrizione di lenti anonima e un profilo visivo, mostrate i campi in cui il cliente può vedere con e senza occhiali. ▪ a3: utilizzando un diagramma di flusso, mostrate come si suddivide in fasi un colloquio di vendita. Spiegate i vantaggi di queste fasi per il cliente. ▪ a3: con l'aiuto della foto del compito del CI 3, mostrate quale sistema di misurazione utilizzate nella vostra azienda di tirocinio per determinare i dati dei clienti. ▪ Presentare il processo di misurazione passo per passo. Descrivete quali dati misurate, perché avete bisogno di questi dati e come utilizzate i dati misurati. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Creare un modello di profilo visivo <p>Testi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ a2 «Prescrizione di lenti: ametropie e i loro campi visivi nitidi» ▪ a3 «Controllo comparativo dei parametri in entrata e montaggio di lenti prismatiche» ▪ a3 «Occhiali sportivi e occhiali da sole» ▪ b1 «Controllo comparativo dei parametri in entrata e montaggio di lenti multifocali e lenti per occhiali sportivi» ▪ b2 «Controllo finale degli occhiali pronti per la consegna» ▪ a1 «Tipi di clienti, il loro profilo di personalità e le loro esigenze»

Tema	Contenuto	Durata	Mezzi ausiliari
Preparazione formatori CI	<ul style="list-style-type: none"> Con l'invito si fa presente che gli allievi devono portare un soggetto esterno. Se possibile, portare il proprio formatore professionale. 		
Compito di preparazione CI 4	<ul style="list-style-type: none"> Creare un elenco con cinque domande importanti per l'analisi dei bisogni per occhiali da sole (attenzione: tecnica di interrogazione). Portare gli occhiali da sole preferiti. Portare una foto del proprio sistema di videocentratura, portare i valori misurati dal formatore professionale (ad es. screenshot), documentare le proprie esperienze con il sistema di centratura e portarle al CI 4. Effettuare 2 ordinazioni di lenti prismatiche, molarle, controllarle (portare al CI 4, compresa la prescrizione di lenti e i dati di centratura). Portare il catalogo dei prodotti (se possibile senza prezzi) per le lenti oftalmiche. 		
Giorno 1			
Mattino			
Introduzione	<ul style="list-style-type: none"> Giro di presentazioni con gli occhiali da sole preferiti con riferimento al visagismo Chiedere le aspettative sul corso Chiarire punti organizzativi Rendere noti gli obiettivi del corso Presentare valutazione del corso (note e criteri di valutazione) Raccogliere le prime esperienze, le esperienze riguardo al contatto con i clienti 	1 ora	Note di valutazione
Fasi di un colloquio di consulenza (I) (a2.3, a2.5)	<p>Lavoro di gruppo (3 o 4 gruppi):</p> <ul style="list-style-type: none"> utilizzando le schede plastificate, organizzare la sequenza cronologica di un colloquio di consulenza confronto tra i risultati e discussione con scambio di esperienze; chi ha già sperimentato quali fasi documentazione del processo (sarà utilizzato il terzo giorno del CI) 	45 min.	Schede plastificate con parole chiave: saluto di benvenuto, richiesta dei desideri del cliente, richiesta dei dati del cliente, interpretazione della prescrizione, analisi dei bisogni, anamnesi optometrica, innovazioni, adattamento all'occhiale, scelta delle lenti (materiale), consiglio sulla montatura, consiglio sulle lenti, preventivo, fissare un appuntamento, riepilogo, vendite supplementari, assistenza del cliente (in modo che si senta a suo agio),

			preadattamento, adattamento finale, consegna dell'occhiale, conclusione, congedo, ecc.)
Profilo visivo (I) (a2.3/a2.5)	<p>Plenum:</p> <p>il formatore pone agli allievi le seguenti domande:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ vi è mai capitato di dover fornire dati personali per l'acquisto di un prodotto? (ad es. per il noleggio di sci) ▪ perché gli allievi hanno dovuto fornire questi dati? <p>Riferimento a compito pratico azienda:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ far presentare 5 domande importanti per un'analisi dei bisogni per occhiali da sole e, se necessario, far adattare le proprie domande <p>Nota per il formatore CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ le domande devono riguardare non solo gli aspetti professionali, bensì anche quelli sociali. Per il seguente compito gli allievi hanno bisogno dell'elenco delle domande 	15 min.	
Profilo visivo – creazione di uno strumento di analisi (II) (a2.3/a2.5, a3.6)	<p>Input formatore CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ mostra differenti strumenti di analisi per la creazione di profili visivi <p>Lavoro di gruppo – piramide di gruppo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ogni allievo crea individualmente uno strumento di analisi ▪ a coppie, ottimizzano in una variante i loro strumenti di analisi ▪ da queste varianti vengono sviluppati in plenum i 3 o 4 migliori strumenti di analisi. La struttura degli strumenti di analisi deve essere la stessa per tutti, ma gli strumenti possono differire in termini di rappresentazione grafica (ad es. solo immagini, solo scrittura o una combinazione di immagini e scrittura) 	15 min. 1 ora 45 min.	Differenti esempi di strumenti di analisi
Pomeriggio			
Lenti per occhiali da sole – ripetizione (I) (a3.1, a3.2, a3.5)	<p>Analisi dei bisogni e argomentazione dei vantaggi (gioco di ruolo):</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ quali lenti per quale impiego (specificare gli impieghi)? 	1 ora 15 min.	Fogli di lavoro con tipi di clienti, situazioni (e possibili soluzioni).

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ applicazione delle tecniche di interrogazione ▪ applicazione dei tipi di clienti (specificare i tipi di cliente) <p>Gli allievi elaborano di persona un gioco di ruolo. Durante il gioco di ruolo, un allievo assume uno dei seguenti ruoli:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ cliente ▪ ottico ▪ osservatore ▪ l'osservatore dà un riscontro sulle competenze professionali e comunicative ▪ gli allievi discutono in gruppo le loro soluzioni ▪ il gruppo si organizza da solo; ogni allievo assume almeno una volta il ruolo di cliente e di ottico 		Solo vendita di lenti incluse colorazioni, retribuzione.
Lenti per occhiali da sole – rivestimenti (II) (a3.1, a3.2, a3.5)	<p>Moderazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ raccogliere esperienze sui rivestimenti: ad es. cosa avete visto/venduto di persona? <p>Lavoro di gruppo:</p> <p>gli allievi eseguono i seguenti esperimenti con le lenti e i rivestimenti di occhiali da sole:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ abbinano rivestimento a specchio e colorazioni della lente: la colorazione della lente cambia con il rivestimento a specchio? ▪ associano le lenti di base con diversi rivestimenti a specchio e documentare i cambiamenti/risultati 	1 ora	<p>Lenti campione con tutti i più comuni rivestimenti a specchio + rivestimento antiriflesso.</p> <p>Lenti di base grigio, verde, blu, (non ancora completo).</p> <p>Campione: lenti antiriflesso.</p> <p>Da CI 3</p>
Lenti per occhiali da sole – occhiali economici e di qualità (III) (a3.1, a3.2, a3.5)	<p>Lavoro di gruppo:</p> <p>Gli allievi confrontano occhiali da sole economici (di bassa qualità) e di alta qualità:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ misurano la protezione UV dei propri occhiali da sole preferiti ▪ misurano la protezione UV dei propri occhiali (incolore) ▪ confrontano differenti materiali delle lenti e delle montature ▪ gli allievi creano una tabella con vantaggi e svantaggi, inclusi gli argomenti di vendita per occhiali di alta qualità 	1 ora	<p>I propri occhiali da sole preferiti.</p> <p>I propri occhiali.</p> <p>Occhiali da sole economici.</p> <p>FM.</p> <p>Misuratore di raggi UV (integrato nel FM).</p>



















	<p>Input formatore CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> mostrare le differenze tra occhiali da sole di alta qualità e occhiali da sole economici. Discutere i risultati degli allievi in plenum 		
<p>Lenti per occhiali da sole – categorie di filtri (IV) (a3.1, a3.2, a3.5)</p>	<p>Lavoro di gruppo (di 3 persone):</p> <ul style="list-style-type: none"> gli allievi confrontano le diverse categorie di filtri delle lenti per occhiali da sole (comprese le lenti polarizzanti e fotocromatiche). Assegnano delle schede con tipi di sport, situazioni e attività alle categorie di filtri e motivano l'assegnazione 	45 min.	<p>Schede con: sci di fondo, sci, ciclismo, mountain bike, escursioni in alta montagna, vela, persona sensibile all'abbigliamento, guida di giorno e di notte, escursionismo, motociclismo, spiaggia, parapendio, giardinaggio, costruttore di strade, lattoniere, pesca, shopping.</p> <p>Categorie di modelli di lenti (22 set):</p> <ul style="list-style-type: none"> 0, 1, 2, 3, 4 0 - 3 1 - 3 2 - 4 lenti polarizzate
<p>Giorno 2</p>			
<p>Mattino</p>			
<p>Lenti per occhiali da sole – lenti fortemente curve (V) (a3.12, a3.13, a3.14)</p>	<p>Lavoro di gruppo:</p> <ul style="list-style-type: none"> cosa succede quando si guarda in obliquo attraverso una lente di un occhiale normale o di un occhiale sportivo? testare il funzionamento degli occhiali sportivi nella galleria del vento gli allievi sperimentano con lenti per occhiali e registrano e presentano i loro risultati <p>Input formatore CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> Integrare se necessario 	45 min.	<p>Strumento laser dimostrativo.</p> <p>Gallerie del vento.</p> <p>Lenti.</p> <p>Occhiali sportivi di alta qualità.</p>
<p>Profilo visivo (III) a2.3/a2.5</p>	<p>Lavoro con partner:</p> <ul style="list-style-type: none"> gli allievi ricevono una prescrizione oculistica, una nuova prescrizione di lenti (SV o MV) e un profilo del cliente. Il loro 	30 min.	<p>Schede profilo requisiti cliente (6 profili differenti per classe).</p>



	<p>compito è quello di registrare un profilo visivo attraverso un gioco di ruolo</p> <ul style="list-style-type: none"> come soluzione, ricevono su schede un profilo esistente dei requisiti del cliente (hobby, professione, abitudini, ...). Ogni gruppo riceve una situazione differente per il gioco di ruolo 		Casi per il gioco di ruolo.
Profilo visivo (IV): anamnesi optometrica (a2.3/a2.5)	<p>Domanda del formatore CI:</p> <p>che cosa ha notato in merito alla prescrizione di lenti, al profilo dei requisiti del cliente e alla prescrizione oculistica?</p> <p>Risposte attese nei seguenti campi:</p> <ul style="list-style-type: none"> correzione centratura tipo di lente montatura soddisfazione adattamento portatore di lenti a contatto o di occhiali ecc., il formatore CI completa i temi che gli allievi non hanno menzionato 	15 min.	
Campi visivi nitidi (I) (a2.9)	<p>Lavoro con partner:</p> <ul style="list-style-type: none"> tutti gli allievi ricevono due set di Flipper (maschile) con differenti correzioni (vedi colonna mezzi ausiliari) <p>Nota per formatore CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> i Flipper (maschile) non devono essere etichettati. La correzione deve essere determinata gli allievi determinano tramite misurazione i campi visivi nitidi di seguito devono stabilire quale correzione aveva il Flipper alla fine gli allievi discutono i loro risultati <p>Input formatore CI sulle ametropie</p>	30 min.	<p>Lenti per Flipper (maschile) 1 set +2/-2 e 1 set +5/-5 (35 pezzi in totale).</p> <p>Nastri di misurazione (35 pezzi in totale).</p> <p>Tavola visus.</p> <p>Test di lettura.</p>
Interpretazione prescrizione di lenti (I) (a2.9, a3.2)	<p>Lavoro con partner:</p> <p>Compito per gli allievi:</p> <ul style="list-style-type: none"> calcolare i campi visivi nitidi utilizzando la prescrizione di lenti (dal compito precedente) 	2 ore	Dispensa da SPB.

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ dare il compito agli allievi di calcolare o formulare e registrare per iscritto quanto segue: <ul style="list-style-type: none"> ○ campo visivo nitido con occhiali nuovi ○ campo visivo nitido senza occhiali ○ campo visivo nitido con occhiali precedenti (misurare gli occhiali) ○ interpretazione prescrizione di lenti appropriata al destinatario ○ spiegazione dei termini (Sph, Cyl, A, Add, Vsc, Vcc, delta) ▪ gli allievi presentano i loro risultati ▪ il formatore CI in caso di bisogno continua a istruire gli allievi 		
Pomeriggio			
Modifiche prescrizioni di lenti (II) (a2.8)	Lavoro con partner: <ul style="list-style-type: none"> ▪ gli allievi ricevono diverse prescrizioni di lenti. Interpretano le modifiche previsti per la clientela. ▪ gli allievi presentano i loro risultati 	45 min.	Prescrizioni di lenti.
Scelta delle lenti – indice, rivestimenti e materiali (I) (a3.1)	Lavoro di gruppo: <ul style="list-style-type: none"> ▪ confrontare il peso, lo spessore, la geometria, l'indice e il rivestimento di lenti in vetro minerale e in plastica con la stessa correzione ma di materiale diverso ▪ gli allievi documentano su un foglio di lavoro i vantaggi e gli svantaggi dal punto di vista del cliente 	2 ore 30 min.	Fogli di lavoro. Occhiali da esercitazione. Lenti in vetro minerale e in plastica (22 set). Bilance per lettere o da cucina. Sferometro.
Scelta delle lenti (II) (a3.1)	Moderazione in plenum: <ul style="list-style-type: none"> ▪ sulla base dei risultati precedenti, quali lenti consiglierebbe e perché? (riferimento alla precedente prescrizione di lenti) ▪ riportare i consigli sul foglio di lavoro 	15 min.	Foglio di lavoro. Montature. Prescrizioni di lenti da 2 a 3.
Indicazione del prezzo (a3.1)	Input formatore CI: <ul style="list-style-type: none"> ▪ indicare il prezzo, motivare il prezzo Lavoro con partner: <ul style="list-style-type: none"> ▪ gli allievi si vendono a vicenda prodotti accessori e indicano i prezzi corrispondenti 	30 min.	

Giorno 3											
Mattino											
Catalogo dei prodotti (a3.1)	Input formatore CI sul catalogo dei prodotti Lavoro individuale: <ul style="list-style-type: none"> gli allievi cercano la denominazione corretta per le lenti stabilite nel catalogo dei prodotti 	45 min.	Cataloghi dei prodotti di riserva.								
Preparazione nota di valutazione, colloquio di vendita, (a3.1, a3.6, a3.10)	Formatore CI introduzione al compito per il colloquio di vendita (preparazione prova di competenza): <ul style="list-style-type: none"> gli allievi effettuano in gruppi di 4 persone una vendita completa di occhiali. I gruppi ricevono tutti la stessa situazione il gruppo di 4 persone si suddivide le seguenti fasi di colloquio (svolgimento del colloquio secondo il CI 1). Ogni allievo deve avere lo stesso tempo di colloquio. 	1 ora 45 min.	100 montature attuali. Catalogo dei criteri della nota di valutazione. Situazione per lavoro di gruppo.								
	<table border="1"> <tr> <td>LN 1 ca. 11 min.</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Ricevimento Interpretazione della ricetta Analisi dei bisogni Campi visivi nitidi </td> </tr> <tr> <td>LN 2 ca. 11 min.</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Adattamento / Cambiamento Soluzione visiva globale Visagismo Presentazione montature </td> </tr> <tr> <td>LN 3 ca. 11 min.</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Preadattamento Misurazione della centratura (distanza interpupillare, altezza) </td> </tr> <tr> <td>LN 4 ca. 11 min.</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Scelta delle lenti Indicazione del prezzo Vendita supplementare Amministrazione Congedo </td> </tr> </table>			LN 1 ca. 11 min.	<ul style="list-style-type: none"> Ricevimento Interpretazione della ricetta Analisi dei bisogni Campi visivi nitidi 	LN 2 ca. 11 min.	<ul style="list-style-type: none"> Adattamento / Cambiamento Soluzione visiva globale Visagismo Presentazione montature 	LN 3 ca. 11 min.	<ul style="list-style-type: none"> Preadattamento Misurazione della centratura (distanza interpupillare, altezza) 	LN 4 ca. 11 min.	<ul style="list-style-type: none"> Scelta delle lenti Indicazione del prezzo Vendita supplementare Amministrazione Congedo
	LN 1 ca. 11 min.			<ul style="list-style-type: none"> Ricevimento Interpretazione della ricetta Analisi dei bisogni Campi visivi nitidi 							
	LN 2 ca. 11 min.			<ul style="list-style-type: none"> Adattamento / Cambiamento Soluzione visiva globale Visagismo Presentazione montature 							
	LN 3 ca. 11 min.			<ul style="list-style-type: none"> Preadattamento Misurazione della centratura (distanza interpupillare, altezza) 							
LN 4 ca. 11 min.	<ul style="list-style-type: none"> Scelta delle lenti Indicazione del prezzo Vendita supplementare Amministrazione Congedo 										
<ul style="list-style-type: none"> Gli allievi allestiscono la sala vendite e poi si esercitano tutti insieme nel colloquio di vendita. Si valutano a vicenda nel gruppo utilizzando il catalogo dei criteri della nota di valutazione. 											

<p>Centratura – ripetizione CI 3</p>	<p>Input formatore CI (riferimento al compito pratico):</p> <ul style="list-style-type: none"> chiede come si è svolta la centratura durante il colloquio di vendita gli allievi presentano al formatore professionale le foto dei loro sistemi di videocentratura e i valori misurati 	<p>1 ora</p>							
<p>Raccolta di esperienze aziendali – ripetizione CI 3</p>	<p>Elaborare lavoro individuale per compito pratico azienda:</p> <ul style="list-style-type: none"> gli allievi scambiano gli occhiali che hanno portato con lenti prismatiche, compresa la centratura, e le misurano (correzione completa) di seguito controllano se le lenti sono tagliate secondo la prescrizione e discutono eventuali deviazioni indicano le difficoltà nell'uso di lenti prismatiche 	<p>30 min.</p>	<p>FM, nastro di misurazione. Occhiali molati di riserva o compito aggiuntivo.</p>						
<p>Pomeriggio</p>									
<p>Nota di valutazione (I), colloquio di vendita con soggetto esterno, (a1.1, a1.2, a1.3, a1.4, a1.5, a1.6, a1.7, a2.5, a2.8, a3.1, a3.6, a3.8, a3.10, a3.17, a3.18, b3.2)</p>	<p>Formatore CI: benvenuto al soggetto esterno (formatore professionale o PEX) e introduzione al compito colloquio di vendita (nota di valutazione):</p> <ul style="list-style-type: none"> Gli allievi eseguono una vendita completa di lenti in gruppi di 4. Con 16 allievi, ci formano 4 gruppi. I gruppi 1 e 2 e i gruppi 3 e 4 ricevono la stessa situazione ogni gruppo organizza autonomamente quale allievo (AL) rileva quale fase del colloquio (di seguito da AL1 a AL4) ogni gruppo allestisce autonomamente la sala vendite contemporaneamente il formatore CI istruisce il soggetto esterno (formatore professionale o PEX) obiettivo: ogni allievo deve avere lo stesso tempo di conversazione <table border="1" data-bbox="689 1098 1379 1423"> <tr> <td data-bbox="689 1098 898 1238"> <p>AL 1 ca. 11 min.</p> </td> <td data-bbox="898 1098 1379 1238"> <ul style="list-style-type: none"> Ricevimento Interpretazione della ricetta Analisi dei bisogni Campi visivi nitidi </td> </tr> <tr> <td data-bbox="689 1238 898 1378"> <p>AL 2 ca. 11 min.</p> </td> <td data-bbox="898 1238 1379 1378"> <ul style="list-style-type: none"> Adattamento / Cambiamento Soluzione visiva globale Visagismo Presentazione montature </td> </tr> <tr> <td data-bbox="689 1378 898 1423"> <p>AL 3</p> </td> <td data-bbox="898 1378 1379 1423"> <ul style="list-style-type: none"> Preadattamento </td> </tr> </table>	<p>AL 1 ca. 11 min.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ricevimento Interpretazione della ricetta Analisi dei bisogni Campi visivi nitidi 	<p>AL 2 ca. 11 min.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Adattamento / Cambiamento Soluzione visiva globale Visagismo Presentazione montature 	<p>AL 3</p>	<ul style="list-style-type: none"> Preadattamento 	<p>3 ore</p>	<p>100 occhiali attuali/alla moda. Ricette (vecchie, nuove). Descrizione del cliente, dell'utilizzo e della situazione. Fogli di lavoro. Scheda criteri colloquio di consulenza, criteri possibili:</p> <ul style="list-style-type: none"> sono state rispettate le fasi principali del colloquio di consulenza? gli allievi hanno fatto una proposta convincente per la soluzione visiva? rispondono alle domande dei clienti? ascoltano con attenzione? trovano soluzioni convincenti? risposte adeguate alle domande dei clienti (5 punti) consigliare occhiali adeguati (1 punto)
<p>AL 1 ca. 11 min.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ricevimento Interpretazione della ricetta Analisi dei bisogni Campi visivi nitidi 								
<p>AL 2 ca. 11 min.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Adattamento / Cambiamento Soluzione visiva globale Visagismo Presentazione montature 								
<p>AL 3</p>	<ul style="list-style-type: none"> Preadattamento 								

ca. 11 min.	<ul style="list-style-type: none"> Misurazione della centratura (distanza interpupillare, altezza) 	<p>Attenzione: valutazione adeguata al livello da parte degli esperti. Nessun criterio troppo ristretto</p> <p>Nota di valutazione:</p> <p>da un lato, le competenze interdisciplinari sono valutate nel corso dei 3 giorni e dall'altro il gioco di ruolo con i soggetti esterni.</p> <p>I formatori professionali valutano il gruppo (attenzione: i formatori non valutano i propri allievi).</p> <p>Catalogo dei prodotti.</p> <p>L'esperto valuta la conversazione in modo globale, il formatore CI valuta tutti i criteri.</p>							
AL 4 ca. 11 min.	<ul style="list-style-type: none"> Scelta delle lenti Indicazione del prezzo Vendita supplementare Amministrazione Congedo 								
<p>Nota di valutazione, svolgimento dei colloqui di vendita:</p>									
<table border="1"> <tr> <th data-bbox="689 507 1034 636">I gruppi effettuano uno dopo l'altro i colloqui di vendita</th> <th data-bbox="1034 507 1377 636">Gli altri gruppi effettuano il compito pratico*</th> </tr> <tr> <td data-bbox="689 636 1034 919">  <p>Gruppo 1, 45 min., situaz 1</p> <p>Presenti: formatore CI, formatore professionale/PEX</p> </td> <td data-bbox="1034 636 1377 919">  <p>Gruppo 2, 3 e 4, 45 min.</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="689 919 1034 1217">  <p>Gruppo 2, 45 min., situaz 1</p> <p>Presenti: formatore professionale/PEX</p> </td> <td data-bbox="1034 919 1377 1217">  <p>Gruppo 1, 3 e 4, 45 min.</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="689 1217 1034 1422">  <p>Gruppo 3, 45 min., situaz 2</p> </td> <td data-bbox="1034 1217 1377 1422">  <p>Gruppo 1, 2 e 4, 45 min.</p> </td> </tr> </table>		I gruppi effettuano uno dopo l'altro i colloqui di vendita	Gli altri gruppi effettuano il compito pratico*	 <p>Gruppo 1, 45 min., situaz 1</p> <p>Presenti: formatore CI, formatore professionale/PEX</p>	 <p>Gruppo 2, 3 e 4, 45 min.</p>	 <p>Gruppo 2, 45 min., situaz 1</p> <p>Presenti: formatore professionale/PEX</p>	 <p>Gruppo 1, 3 e 4, 45 min.</p>	 <p>Gruppo 3, 45 min., situaz 2</p>	 <p>Gruppo 1, 2 e 4, 45 min.</p>
I gruppi effettuano uno dopo l'altro i colloqui di vendita	Gli altri gruppi effettuano il compito pratico*								
 <p>Gruppo 1, 45 min., situaz 1</p> <p>Presenti: formatore CI, formatore professionale/PEX</p>	 <p>Gruppo 2, 3 e 4, 45 min.</p>								
 <p>Gruppo 2, 45 min., situaz 1</p> <p>Presenti: formatore professionale/PEX</p>	 <p>Gruppo 1, 3 e 4, 45 min.</p>								
 <p>Gruppo 3, 45 min., situaz 2</p>	 <p>Gruppo 1, 2 e 4, 45 min.</p>								

	<p>Presenti: formatore professionale/PEX</p>			
	 <p>Gruppo 4, 45 min., situaz 2</p> <p>Presenti: formatore professionale/PEX</p>	 <p>Gruppo 1, 2 e 3, 45 min.</p>		
	<p>45 min. per gruppo e colloquio, 2 ore e 15 min. per gruppo per il compito per un totale di 3 ore.</p>			
<p>*Durante i giochi di ruolo, i gruppi non partecipanti completano il compito pratico, redigendo un elenco con le caratteristiche tecniche delle lenti e le argomentazioni dei clienti (ad es. con indice elevato per correzione più equilibrata).</p>				
<p>Nota di valutazione – discussione gioco di ruolo (II) (a1.1, a1.2, a1.3, a1.4, a1.5, a1.6, a1.7, a2.5, a2.8, a3.1, a3.6, a3.8, a3.10, a3.17, a3.18, b3.2)</p>	<p>Moderazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> formatori professionali, PEX e allievi si danno un feedback a vicenda sui giochi di ruolo 	<p>15 min.</p>		
<p>Nota di valutazione – valutazione (III)</p>	<p>Lavoro di gruppo:</p> <ul style="list-style-type: none"> il formatore CI discute con tutti i gruppi i risultati dei giochi di ruolo (prove di competenza) 	<p>45 min.</p>	<p>Note di valutazione.</p>	
<p>Giorno 4</p>				
<p>Escursione in un'azienda di produzione di montature per occhiali (ad es. Morel in Francia, Morbier). L'escursione può essere effettuata anche in un altro giorno di CI.</p>				
<p>Conclusione</p>				
<p>Conclusione: valutazione del corso / compito di preparazione / riordinare</p>	<p>Gli allievi compilano online la valutazione del corso dell'AFPO.</p> <p>Plenum: il formatore CI spiega il compito di preparazione per il prossimo CI.</p>		<p>Link per la valutazione.</p>	

Compito di preparazione CI 5

- Redigere un elenco con almeno quattro proprietà tecniche delle lenti, ad es. l'indice.
- Descrivere i vantaggi e i benefici per i clienti di ciascuna caratteristica tecnica.
- Portare delle lenti a contatto (corrette, errate, o lenti giornaliere a 5 confezioni o lenti mensili con custodia) dall'azienda e calcolare i corrispondenti intervalli visivi nitidi.
- Portare delle lenti a contatto dall'azienda (corrette, non corrette, lenti giornaliere a 5 confezioni o lenti mensili con custodia) e calcolare i relativi intervalli visivi nitidi.
- Tutti gli allievi portano cataloghi prodotti di lenti di diversi fornitori