

Corso interaziendale 5

Ottici AFC



competenze operative:

a2 Determinare e valutare il profilo visivo

a3 Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici

a4 Vendere prodotti ottici

a5 Mostrare alla clientela come usare i prodotti ottici e come garantirne l'igiene e la cura

b2 Controllare e valutare la qualità dei prodotti ottici

c2 Ordinare e gestire i prodotti ottici in base all'ordinazione del cliente

-
- **Lenti a contatto**
 - **Campi visivi nitidi**
 - **Consulenza lenti multifocali**
 - **Comportamenti con obiezioni**
 - **Controllo finale degli occhiali**

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

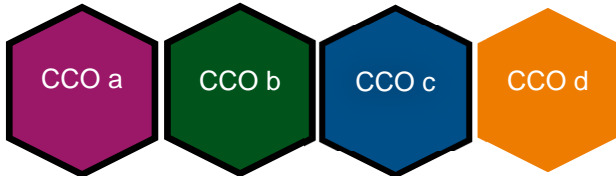
Autori Nick Burkhardt, Thierry Egli,
Roland Galliker, Marcel Marchion

Immagini Shutterstock

Edizione n. 2 / 2023

2° anno / 4° semestre (marzo)

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 interpreta la prescrizione delle lenti affinché in seguito, durante un'analisi dei bisogni (profilo visivo), possa spiegare a un cliente quale ametropia è presente e a quali distanze può vedere.

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 esercitazione. (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)

- a3.9 Gli ottici AFC utilizzano tecniche e metodi per gestire i reclami dei clienti in situazioni pratiche. (C6)
-
- 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 dell'angolo pantoscopico e spiegano le conseguenze dei cambiamenti al riguardo. (C4)
-
- a3.14 Gli ottici AFC controllano l'inclinazione (pantoscopica?) e spiegano le conseguenze dei cambiamenti al riguardo. (C4)
-
- a3.15 Gli ottici AFC sperimentano con centrature prismatiche errate e ne sperimentano l'effetto sulla percezione (C3)
-
- 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)
-

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

Competenza operativa a4:

Vendere prodotti ottici

Sulla base dei consigli ricevuti dall'ottico AFC, il cliente acquista un paio di lenti solari che si prestano perfettamente alle sue esigenze e sceglie una montatura adatta. L'ottico AFC conferma l'ordinazione e mostra al cliente le diverse possibilità di pagamento. Inoltre, menziona diversi prodotti complementari, come lenti a contatto o prodotti per la cura.

- a4.1 Gli ottici AFC sperimentano con differenti materiali per lenti a contatto e ne descrivono le caratteristiche. (C4)
-

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

Competenza operativa a5:

Mostrare alla clientela come usare i prodotti ottici e come garantirne l'igiene e la cura

Nel momento della consegna degli occhiali da sole graduati, l'ottico AFC mostra al cliente come fare per pulire facilmente le lenti e la montatura, in modo da garantire la buona manutenzione degli occhiali. Consiglia al cliente un prodotto detergente e gli mostra come utilizzarlo su lenti e montatura. Mentre spiega, tiene conto dei requisiti importanti per la salute, l'ambiente e la sicurezza.

- a5.7 Gli ottici AFC puliscono le lenti a contatto con diversi prodotti tenendo conto delle norme igieniche e di sicurezza. (C3)
-

Campo di competenze operative b: Trattamento e cura di prodotti ottici

Competenza operativa b2:

Controllare e valutare la qualità dei prodotti ottici

L'ottico AFC prepara gli occhiali per la consegna alla cliente. Prima del montaggio e della consegna verifica la qualità delle lenti oftalmiche e della montatura, in base alle norme in vigore e alle disposizioni aziendali.

b2.1 Gli ottici AFC distinguono i criteri di qualità delle lenti oftalmiche, in base alle normative in vigore e menzionano le tolleranze. (C3)

b2.2 Gli ottici AFC valutano le montature in base a criteri di qualità secondo le normative in vigore e nominano le tolleranze. (C3)

b2.3 Gli ottici AFC valutano gli occhiali pronti alla consegna in base a criteri di qualità secondo le normative in vigore e nominano le tolleranze. (C3)

Campo di competenze operative c: Lavori amministrativi e collaborazione alle misure di marketing

Competenza operativa c2:

Ordinare e gestire i prodotti ottici in base all'ordinazione del cliente

L'ottico AFC chiarisce presso un nuovo fornitore se l'asta di ricambio è disponibile e quali sono i tempi di consegna. Una volta appurato che l'asta di ricambio è disponibile, l'ottico AFC procede all'ordinazione individuale. Controlla che i tempi di consegna siano rispettati. Dopo avere ricevuto l'asticella mette a confronto i dati dell'ordinazione con la merce fornita. Registra l'entrata della merce nel sistema di gestione interno all'azienda.

c2.2 Gli ottici AFC confrontano diverse esecuzioni di ordinazioni di lenti. (C3)

Compiti di lavoro in azienda	Contenuti della formazione SPB
<ul style="list-style-type: none"> ▪ a2: preparate delle argomentazioni scritte che utilizzate per convincere il cliente che occhiali con lenti progressive sono un'ottima soluzione per la sua vita quotidiana, ma che al lavoro si trova meglio con gli occhiali da computer. Per questo compito utilizzate un esempio anonimo di cliente della vostra azienda di tirocinio e mostrate quali due paia di occhiali avete venduto al cliente. ▪ a3: con l'aiuto di un esempio anonimo di cliente, mostrate come operate nella consulenza di lenti multifocali. Descrivete quali informazioni avete ottenuto dal cliente e quali dati di misurazione avete preso. Indicate poi il prodotto che il cliente ha ricevuto. Motivate le ragioni della vostra raccomandazione. ▪ a3: mostrate con l'aiuto di una documentazione fotografica quali strumenti di misurazione utilizzate. Descrivete quali misurazioni effettuate sul cliente e a cosa vi servono le misurazioni. Documentate le differenze tra le misurazioni digitali e quelle manuali. Spiegate i riscontri delle vostre diverse misurazioni. 	<p>Dispense:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ a2.8 ▪ a2.9 ▪ a3.1 ▪ a3.6 ▪ a3.8 ▪ a3.9 ▪ a3.10 ▪ a3.12 ▪ a3.13 ▪ a3.14 ▪ a3.15 ▪ a3.17 ▪ a3.18 ▪ a4.1 ▪ a5.7 ▪ b2.1 ▪ b2.2 ▪ b2.3 ▪ c2.2

Tema	Contenuto	Durata	Mezzi ausiliari
Compito di preparazione CI 5	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Redigere un elenco con le caratteristiche tecniche delle lenti e le argomentazioni dei clienti (ad es. con indice elevato → correzione più equilibrata). ▪ 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. ▪ Ogni allievo porta un catalogo dei prodotti di lenti di un fornitore di lenti. 		
Giorno 1			
Mattino			
Introduzione	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Giro di presentazioni: presentare alcune lenti a contatto portate e presentare i campi visivi nitidi ▪ Chiedere le aspettative sul corso ▪ Chiarire punti organizzativi (escursione) ▪ Rendere noti gli obiettivi del corso ▪ Presentare valutazione del corso (note e criteri di valutazione) 	30 min.	Note di valutazione.
Raccolta di esperienze aziendali (ripetizione CI 4)	<p>Moderazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ descrizione delle prime esperienze di vendita ▪ cosa è riuscito facilmente ▪ dove ci sono state difficoltà? ▪ raccogliere le soluzioni possibili ▪ raccogliere le esperienze in azienda con lenti a contatto 	30 min.	
Lenti a contatto (I) (a4.1, a5.7)	<p>Workshop:</p> <p>ogni gruppo di 2 persone deve preparare uno dei seguenti temi "autoesplicativi" (interattivo, digitale, analogico, ... video, padlet, flip, ...):</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Workshop 1: tipi di lenti a contatto ▪ Workshop 2: mettere e togliere le lenti correttamente ▪ Workshop 3: igiene, prodotti per la cura, stoccaggio e utilizzo ▪ Workshop 4: lato corretto della lente ▪ Workshop 5: occhiali contro lenti a contatto, argomentazioni per il beneficio dei clienti ▪ Workshop 6: consigli e trucchi per l'utilizzo e per evitare eventuali comportamenti scorretti 	2 ore	<p>Dispensa da SPB sulle lenti a contatto.</p> <p>Libro di Andrea Müller-Treiber.</p> <p>Preparare il materiale per la progettazione dello stand del mercato: prodotti per la cura, lenti a contatto, carta, penne...</p>

	Gli allievi presentano i loro risultati sotto forma di stand del mercato. I formatori CI fotografano gli stand e li archiviano in formato digitale.		
Lenti a contatto e normative di sicurezza (II) (a5.7)	Input formatore CI: <ul style="list-style-type: none"> igiene e normative di sicurezza secondo dispensa SPB 	15 min.	Dispensa SPB sulle lenti a contatto.
Mettere e togliere le lenti a contatto (III) (a4.1)	Lavoro con partner: Agli allievi che non portano le lenti, il formatore CI fornirà delle lenti a contatto di prova. Le lenti a contatto vengono messe e tolte a gruppi di due. Formatore CI: <ul style="list-style-type: none"> supporto in caso di difficoltà controllo delle lenti a contatto sugli occhi 	45 min.	Lenti a contatto di prova, video su come mettere e togliere le lenti. Specchio.
Pomeriggio			
Esperimentare con lenti a contatto – campi visivi nitidi (III) (a2.9)	Lavoro con partner: <ul style="list-style-type: none"> un allievo mette le lenti a contatto graduate, l'altro allievo misura i campi visivi nitidi in base ai risultati, gli allievi devono trovare quale correzione hanno le lenti gli allievi registrano le correzioni sul foglio di lavoro il risultato finale è presentato al formatore i risultati vengono condivisi in plenum 	1 ora 30 min.	Lenti a contatto graduate. Metro a nastro, tavola visus. Foglio di lavoro da barrare l'ipermetropia e miopia.
Esperimentare con lenti a contatto (IV) (a4.1)	Lavoro individuale: ogni allievo si mette lenti a contatto colorate. <ul style="list-style-type: none"> Effetto Estetica Si fotografano a vicenda. Lavoro di gruppo mentre il formatore CI controlla gli allievi: <ul style="list-style-type: none"> gli allievi raccolgono i vantaggi e gli svantaggi di un acquisto online di lenti a contatto o in un negozio di moda il formatore CI controlla che gli allievi non abbiano riportato lesioni agli occhi mettendo e togliendo le lenti a contatto gli allievi osservano il controllo gli allievi smaltiscono le lenti a contatto in modo ecologico 	1 ora 30 min.	Lenti a contatto colorate. Fluorescina e soluzione salina.

	<p>Moderazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> vantaggi e svantaggi di un acquisto online di lenti a contatto o in un negozio di moda 		
<p>Esperimentare con lenti a contatto (IV) (a4.1)</p>	<p>Moderazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> cosa possono fare gli allievi in azienda riguardo alle lenti a contatto? (consulenza ai clienti, vendita, manutenzione, ...) <p>Input formatore CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> cos'è legalmente consentito o prescritto in relazione alla consulenza sulle lenti a contatto chi consiglia il prodotto per la cura più adatto? 	1 ora	Dispensa SPB.
<p>Giorno 2</p>			
<p>Mattino</p>			
<p>Consulenza lenti multifocali (I) – nota di valutazione (I) (a3.8)</p>	<p>Domanda del formatore CI agli allievi:</p> <ul style="list-style-type: none"> quale esperienza avete con le lenti multifocali nella vendita? <p>Successivamente:</p> <ul style="list-style-type: none"> un allievo conduce un colloquio di vendita con il formatore (cliente) sulle lenti multifocali con prescrizione di lenti (inclusa la soluzione visiva ottimale) gli altri allievi osservano e registrano quello che manca, quello che era positivo / quello che era meno positivo discussione in plenum per il controllo delle osservazioni degli allievi <p>Lavoro di gruppo di 4 persone:</p> <ul style="list-style-type: none"> gli allievi devono creare un elenco dei 5 punti più importanti che il cliente deve sapere sulle lenti multifocali valutazione dei risultati in plenum sviluppare un elenco ottimale dei 5 punti più importanti gli allievi completano l'elenco dei 5 punti più importanti con formulazioni positive (non: non si vede dappertutto / bensi: con un piccolo movimento della testa, si ha ovunque un'ottima visuale) e senza usare termini tecnici 	<p>4 ore</p> <p>10 min.</p> <p>30 min.</p> <p>20 min.</p> <p>30 min.</p>	<p>Prescrizione di lenti.</p> <p>55 scatole di Varilux Discovery.</p> <p>Ausili alla vendita per lenti multifocali (immagini con aree di confine disegnate).</p>

	<p>Esercitarsi in 2 o 3 giochi di ruolo e registrarli per la nota di valutazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ gli allievi si esercitano nell'applicazione dei 5 punti più importanti nella consulenza sulle lenti multifocali ▪ questo gioco di ruolo è parte della nota di valutazione ▪ i giochi di ruolo vengono effettuati in gruppi di 3 persone (ottico, cliente e cameraman), registrati su video, archiviati in Teams e valutati dal formatore CI ▪ i video vengono eseguiti individualmente in una stanza separata durante le lezioni del formatore CI ▪ i documenti elaborati nel gruppo e le opere di riferimento (internet, cataloghi, ecc.) possono essere utilizzati nella consulenza <p>Il formatore CI mostra:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ come viene utilizzato dai clienti il Varilux Discovery Box <p>Lavoro individuale:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ gli allievi indossano gli occhiali Varilux Discovery e camminano con essi per sperimentare l'effetto delle lenti multifocali ▪ gli allievi condividono le proprie esperienze con le lenti multifocali ▪ gli allievi analizzano le immagini degli ausili alla vendita delle lenti multifocali e discutono le loro precedenti esperienze con le immagini ▪ discussione in plenum: cosa significa questo in relazione alla consulenza ai clienti sulle lenti multifocali? 	<p>30 min.</p> <p>15 min.</p> <p>45 min.</p>	
<p>Pomeriggio</p>			
<p>Consulenza lenti multifocali (II) (a3.8)</p>	<p>Ogni allievo porta un catalogo di lenti di un fornitore di lenti.</p> <p>Lavoro di gruppo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ raccogliere i vantaggi delle lenti multifocali personalizzate rispetto alle lenti standardizzate (Internet, catalogo prodotti) ▪ compilare un elenco di argomentazioni: quali sono gli argomenti a favore delle lenti standardizzate e quali quelli a favore delle lenti personalizzate? <p>Plenum:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ condividere i risultati. Come spiegate le differenze/i vantaggi e gli svantaggi alla clientela? 	<p>1 ora</p>	<p>Casi di studio.</p> <p>Esempi di scarpe, vestiti, mobili...</p>

	<ul style="list-style-type: none"> il formatore CI fornisce casi di studio (ad es. differenze tecniche DP) che gli allievi risolvono in plenum 		
Consulenza lenti multifocali – interpretazione (III) (a3.8)	<p>Lavoro di gruppo di 3 persone:</p> <ul style="list-style-type: none"> gli allievi ricevono da 5 a 6 (a seconda della velocità degli allievi) prescrizioni di lenti multifocali (ad es. miopia -3,00, correzione differente a destra e a sinistra, quasi nessuna correzione in distanza / solo addizione). I gruppi ricevono le stesse prescrizioni di lenti dalla prescrizione deducono cosa devono considerare specificamente durante la consulenza delle lenti multifocali gli allievi propongono una soluzione ideale 	1 ora	Prescrizioni di lenti.
Consulenza lenti multifocali (IV) (a3.8)	<p>Gioco di ruolo con situazioni prestabilite, ad es. un cliente, meccanico, che nel tempo libero va in bicicletta, ha una DP molto grande e legge tenendo il libro a 25 cm davanti agli occhi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ogni gruppo elabora 3 situazioni differenti gli allievi associano la loro situazione al livello corretto della piramide dei prodotti o scelgono la lente ideale per soddisfare il tipo e le esigenze del cliente gli allievi raccolgono argomenti convincenti e creano un elenco di argomentazioni consulenza emozionale e non tecnica 	1 ora 30 min.	
Consulenza lenti monofocali – riferimento al compito di preparazione (I) (a3.8)	<p>Lavoro di gruppo (includere l'elenco delle caratteristiche tecniche delle lenti):</p> <ul style="list-style-type: none"> raccogliere i vantaggi delle lenti monofocali personalizzate rispetto alle lenti standardizzate (Internet, catalogo prodotti). compilare un elenco di argomentazioni: quali sono gli argomenti a favore delle lenti standardizzate e quali quelli a favore delle lenti personalizzate? <p>Plenum:</p> <ul style="list-style-type: none"> condividere i risultati. Come spiegate le differenze/i vantaggi e gli svantaggi alla clientela? 	30 min.	

Giorno 3			
Mattino			
<p>Consulenza di vendita (I) (a2.8, a3.1, a3.6, a3.8, a3.10, a3.12, a3.13, a3.14, c2.2)</p>	<p>Lavoro di gruppo, in gruppi di 3, gioco di ruolo su un colloquio di vendita:</p> <p>gli allievi ricevono una prescrizione (diversa per ogni gruppo) di lenti monofocali. Durante il gioco di ruolo (circa 15-20 minuti) un allievo assume uno dei seguenti ruoli:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ cliente (con ametropia) ▪ ottico ▪ osservatore <p>L'osservatore fornisce un riscontro sulle competenze professionali e comunicative.</p> <p>È importante prestare particolare attenzione alle raccomandazioni relative alle lenti</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Profilo visivo ▪ Presentazione montature ▪ Campo visivi nitido ▪ Adattamento / Cambiamento ▪ Scelta delle lenti ▪ Argomentazioni per i clienti ▪ Incluso preadattamento ▪ Misurazione della taglia della montatura ▪ Misurazione della taglia del cliente (distanza interpupillare, altezza) <p>Plenum:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ordinazione lenti: quali dati sono rilevanti ▪ successivamente gli allievi motivano la loro scelta delle lenti (solo SV) e documentano i risultati 	<p>1 ora 15 min.</p>	<p>Selezione di occhiali alla moda.</p> <p>Fogli di lavoro e schede di ordinazione.</p> <p>Esempi di prescrizione di lenti (prismatiche e polarizzanti).</p>
<p>Lenti di serie contro lenti RX (a3.1)</p>	<p>Lavoro di gruppo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ gli allievi confrontano le lenti di serie con le lenti RX in 5 occhiali differenti (ad es. stessa correzione ma aspetto diverso della lente, lente molto spessa ma correzione quasi nulla, spessore centrale, curva di base, diametro, lenti prismatiche) ▪ gli allievi documentano (foto, testo, ...) le differenze, i vantaggi e gli svantaggi di lenti di serie e lenti RX 	<p>45 min.</p>	<p>Lenti di serie contro lenti RX.</p>

<p>Colloquio di vendita – servizi inclusi nei prezzi di lenti e montature (II) (a3.1, a3.6)</p>	<p>Formatore CI pone domande agli allievi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ cosa fate prima che il cliente riceva gli occhiali? ▪ come calcolate i costi per le lenti? ▪ come calcolate i costi per le montature ▪ come calcolate i servizi inclusi o quali servizi fornite senza costi "visibili"? <ul style="list-style-type: none"> ▪ gli allievi elaborano le domande in gruppo ▪ gli allievi presentano i loro risultati 	<p>30 min.</p>	
<p>Gestione delle obiezioni (a3.9)</p>	<p>Il formatore CI distribuisce schede o video con domande standard del cliente su eventuali obiezioni, ad es.:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ perché le lenti sono così care? ▪ in Internet tutto questo costa molto meno? ▪ mi potete fare il 20% di sconto? ▪ perché le lenti si appannano? ▪ perché devo portare tutto il tempo gli occhiali se sono solo presbite? (l'obiezione avviene durante il colloquio di consulenza e il reclamo solo in seguito) <p>Lavoro di gruppo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ gli allievi compilano un elenco di argomentazioni in risposta alle domande standard dei clienti sulle obiezioni ▪ gli allievi presentano i loro risultati ▪ compilare 1 elenco di argomentazioni per tutti gli allievi 	<p>45 min.</p>	<p>Schede o video con domande standard dei clienti su obiezioni.</p>
<p>Lenti e montature pronte alla consegna (b2.1, b2.2, b2.3)</p>	<p>Lavoro individuale:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ gli allievi ricevono schede tecniche su 6-8 differenti occhiali (lenti monofocali e multifocali) ▪ gli allievi controllano i dati degli occhiali per verificare eventuali errori (centratura, correzione, tipo di lente, rivestimenti) e li annotano ▪ gli allievi valutano se gli occhiali sono pronti per la consegna e quali sarebbero le conseguenze degli errori per il cliente ▪ gli allievi confrontano i loro risultati con il foglio delle soluzioni 	<p>45 min.</p>	<p>Schede tecniche, fogli delle soluzioni. Occhiali (set per esercitazioni).</p>

Pomeriggio			
Nota di valutazione – lenti e montature pronte alla consegna (II) (a3.14, a3.15, a3.17, a3.18, b2.1, b2.2, b2.3)	Lavoro individuale: <ul style="list-style-type: none"> gli allievi ricevono schede tecniche su 6 differenti occhiali (lenti monofocali e multifocali) gli allievi controllano i dati degli occhiali per verificare eventuali errori (centrazione, correzione, tipo di lente, rivestimenti) e li annotano gli allievi valutano se gli occhiali sono pronti per la consegna e quali sarebbero le conseguenze degli errori per il cliente e le annotano 	45 min.	Schede tecniche. Occhiali.
Rivestimenti delle lenti (I) (a3.1)	Lavoro di gruppo: <ul style="list-style-type: none"> gli allievi raccolgono i vantaggi e gli svantaggi dei rivestimenti (rivestimenti speciali) delle lenti e stabiliscono le loro possibili applicazioni. In quali casi si devono assolutamente raccomandare i rivestimenti? gli allievi annotano le argomentazioni per i clienti discussione dei risultati Il formatore CI discute i risultati delle prove di competenza con ogni allievo.	1 ora	
Nota di valutazione – valutazione (III)			
Rivestimenti delle lenti (II) (a3.1)	Lavoro di gruppo: <ul style="list-style-type: none"> gli allievi sperimentano con 5 differenti tipi di lenti rivestite (ad es. impronte digitali sulle lenti, goccioline di acqua, antiappannamento, antistatiche, luce blu...) gli allievi completano un foglio di lavoro sui rivestimenti Il formatore CI discute i risultati delle prove di competenza con ogni allievo.	45 min.	Occhiali con lenti rivestite o solo lenti. Luce blu.
Nota di valutazione – valutazione (IV)			
Riassunto contenuto del corso	Preparare e condurre un gioco , ad es. "Chi vuol essere milionario?" o "Chissà chi lo sa?". <ul style="list-style-type: none"> Formulare delle domande sui 3 giorni CI. Formare delle squadre e porre delle domande sullo stile di "Chi vuol essere milionario?" o "Chissà chi lo sa?". 	1 ora 30 min.	Preparare il gioco.
Eventualmente nota di valutazione – valutazione (IV)	Eventualmente il formatore CI discute i risultati delle prove di competenza con ogni allievo.		

Conclusione: valutazione del corso / compito di preparazione / riordinare	Gli allievi compilano successivamente online la valutazione del corso dell'AFPO. Plenum: Il formatore CI spiega il compito di preparazione per il prossimo CI		Link per la valutazione.
<p>Giorno 4</p> <p>Escursione in un'azienda produttrice di lenti oftalmiche. L'escursione può essere effettuata anche in un altro giorno di CI.</p> <p>Compito agli allievi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ annotare le domande che si vogliono porre al produttore di occhiali 			
<p>Mattino o pomeriggio</p>			
Tema (a2.8, a3.1, a3.6, a3.8, a3.10, a3.12, a3.13, a3.14, c2.2)	Forma di lavoro , in gruppi di 3 persone. Tema <ul style="list-style-type: none"> ▪ ▪ Aggiunta <ul style="list-style-type: none"> ▪ ▪ Plenum: <ul style="list-style-type: none"> ▪ ▪ 	4 ore	Mezzi ausiliari.

Compito di preparazione CI 6

- Gli allievi scelgono un prodotto alternativo per la cura delle lenti a contatto in consultazione con lo specialista e lo portano al CI 6.
- Utilizzare elenco di argomentazioni nella consulenza di lenti multifocali e portare le esperienze al CI 6.
- Utilizzate l'elenco di argomentazioni nella gestione delle obiezioni e portate le esperienze al CI 6.