|  |  |
| --- | --- |
| Klemmbrett mit einfarbiger Füllung **Compito di lavoro 6.2** | **Allievo**  … |

**Colloqui di vendita: Vendite supplementari**

|  |
| --- |
| Campo di competenze operative a: Consulenza alla clientela e vendita di prodotti ottici |
| a3: Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici |
| **Esempio di situazione**  L’allievo determina il profilo visivo ed esegue un'analisi dei bisogni e un'argomentazione dei benefici. Nel fare ciò, spiega al cliente la prescrizione delle lenti, nomina i vantaggi e gli svantaggi dei vari materiali di lenti e montature e raccoglie tutti i dati necessari di centratura e del cliente. Infine, vende al cliente un paio di occhiali ottimali per le sue esigenze e offre prodotti accessori. |
| **Compito di lavoro**   * Utilizzando un esempio di cliente, documentate un colloquio di vendita completa che includa un'ulteriore vendita. * Presentate tutte le fasi della vendita, dall'accoglienza del cliente al ritiro degli occhiali. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Documentazione del compito di lavoro**  ... | | |
| **Autoriflessione** | | |
| Cosa vi è ben riuscito?  … | | |
| Cosa vi ha impegnato?  … | | |
| In cosa potete migliorare?  … | | |
|  |  | |
| Data, firma allievo | … | … |
| Data, firma formatore professionale | … | … |