|  |  |
| --- | --- |
| Klemmbrett mit einfarbiger Füllung **Mission pratique 3.6** | **Nom de la personne en formation**  … |

**Comparer les besoins et les avantages: Mission du CI**

|  |
| --- |
| DCO a: Conseils aux clients et vente d’équipements optiques |
| a2: Déterminer et évaluer le profil visuel |
| **Exemple de situation**  Lors de l'établissement du profil visuel, la personne en formation pose à la cliente des questions sur sa vie quotidienne et aborde spécifiquement les activités de loisirs et la vie professionnelle. Elle en déduit les exigences et les besoins de la cliente et recommande le produit optique adéquat. Ce faisant, elle argumente en fonction des bénéfices pour la cliente, de sorte qu'elle soit convaincue que le produit optique proposé répond à ses souhaits et à ses besoins. |
| **Mission pratique**   * Documentez l'établissement des profils visuels à l'aide d'entretiens de conseil et de vente que vous avez vécus. * Notez pour chaque profil visuel les zones de vision nettes avec les produits optique recommandés. * Montrez comment vous formulez les avantages pour le client en fonction du destinataire. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Documentation de la mission pratique**  **…** | | |
| **Réflexion** | | |
| Qu’est-ce qui vous a bien réussi?  **…** | | |
| Où avez-vous rencontré des défis?  **…** | | |
| Que pourriez-vous faire de mieux?  **…** | | |
|  |  | |
| Date/Signature de la  personne en formation | **…** | **…** |
| Date/Signature de la  formatrice/du formateur | **…** | **…** |