



# Nationaler Lehrplan

## Augenoptiker·in EFZ

Herausgeber: VBAO, Baslerstr. 32, Pf, 4601 Olten  
[www.vbao.ch](http://www.vbao.ch)

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

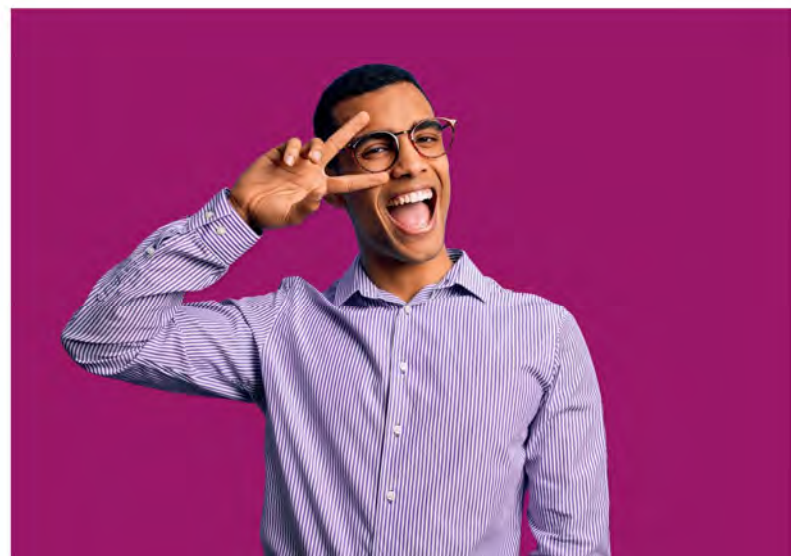
Bilder: Shutterstock

Projektleitung: Eveline Krähenbühl & Marcel Marchion

Auflage: Nr. 2 / 2023



VBAO Verein  
Berufliche Grundbildung  
Augenoptik



# Inhalt

Vorwort und Einführung in den nationalen Lehrplan (nLP) Augenoptiker·in EFZ .....	3
▪ Handlungskompetenzbereiche (HKB) .....	4
▪ Lektionentafel Berufsfachschule (BFS) pro HKB .....	5
▪ Lektionentafel BFS pro Handlungskompetenz .....	6
▪ Lernortkoordinationstabelle alle drei Lernorte .....	7
▪ Übersicht schulische Ausbildungsinhalte curricular .....	8
1. Lehrjahr / 1. Semester .....	9
1. Lehrjahr / 2. Semester .....	23
2. Lehrjahr / 3. Semester .....	39
2. Lehrjahr / 4. Semester .....	46
3. Lehrjahr / 5. Semester .....	55
3. Lehrjahr / 6. Semester .....	62

# Vorwort und Einführung in den nationalen Lehrplan (nLP) Augenoptiker·in EFZ

## Liebe Lehrpersonen, Lernende und weitere Interessierte

Der vorliegende nLP ist eine Weiterentwicklung aufgrund der neuen gesetzlichen Bildungserlasse. Der nLP schafft mit sinnvollen Lehr- und Lerneinheiten die Grundlage für eine handlungskompetenzorientierte Ausbildung. Die unterschiedlichen Praxisfelder sind mit exemplarischen Beispielen beschrieben und schaffen somit ein Fundament für einen lebendigen Theorie-Praxis-Transfer zwischen den Bildungspartnern.

## Gesetzliche Grundlage

Die Verordnung über die berufliche Grundbildung und der Bildungsplan für Augenoptiker·innen EFZ wurden am 14. Juni 2021 vom Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) genehmigt und per 1. Januar 2022 in Kraft gesetzt. Diese gesetzlichen Grundlagen bilden das berufspädagogische Fundament der beruflichen Grundbildung für die Augenoptiker·innen EFZ.

## Berufsbild

Gut sehen und dabei gut aussehen: Augenoptiker·innen EFZ sichern ihrer Kundschaft ein wichtiges Stück Lebensqualität. Sie sind Ansprechpersonen für Sehlösungen, modische Brillenberatungen und Brillenglassektionen.

## Adressaten

Der nLP richtet sich an:

- Lehrpersonen
- Lernende
- Ausbilder·innen
- ÜK-Instruktoren·innen
- Interessierte

## Der nationale Lehrplan

Der nLP orientiert sich gemäss dem Bildungsplan des VBAO (verantwortliche Organisation der Arbeitswelt OdA) an den aktuellen betrieblichen und gesellschaftlichen Entwicklungen und übersetzt diese in abwechslungsreiche Lerneinheiten des berufskundlichen Unterrichts.

Besonderen Wert haben die Autoren·innen dabei auf die Lernortkooperation und speziell die Zusammenarbeit mit den überbetrieblichen Kursen der OdA und den Betrieben gelegt. Die Bildungsinhalte wurden so aufeinander abgestimmt, dass das Lernen in den einzelnen Handlungskompetenzen (HK) schrittweise und aufbauend erfolgt. Dabei werden die Aspekte des Anwendens in der Betriebspraxis besonders gewichtet.

Der Beruf Augenoptiker·in EFZ umfasst 4 Handlungskompetenzbereiche. Diese umschreiben und begründen die Handlungsfelder des Berufes und grenzen sie voneinander ab. Die Handlungskompetenzbereiche teilen sich auf in die Bereiche:

- Beraten von Kundinnen und Kunden und Verkaufen von augenoptischen Produkten**
- Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten**
- Administrativ Arbeiten und Mitgestalten von Marketingmassnahmen**
- Pflegen, Instandhalten und Bewirtschaften von Einrichtungen, Instrumenten und Waren**

## Der nLP beinhaltet:

- Die Beschreibungen der Handlungskompetenzbereiche gemäss Bildungsplan
- Die Lektionentafel mit den erforderlichen Lektionen der einzelnen Handlungskompetenzbereiche und Handlungskompetenzen pro Semester
- Die Lernortkoordinationstabelle aller drei Lernorte
- Die Handlungskompetenzen mit den Hauptthemen pro Semester curricular geordnet, d.h. in der Reihenfolge, in der die Handlungskompetenzen ausgebildet werden
- Eine Übersicht mit den zu vermittelnden Handlungskompetenzen und Hauptthemen inkl. der Angabe der Lektionen
- Angaben zu den Handlungskompetenzen und Hauptthemen, berufliche Situationen, Praxisaufträge aus den Betrieben und ÜK
- Die relevanten Leistungsziele pro Handlungskompetenz, konkretisierende Lernziele und Lektionenzahlen

Den Autor·inn·en Marco Cristallo, Marcel Marchion, Sven Mehnert, Pius Schmid, Anne Studer und Richard Wittwer danken wir herzlich für ihre vorbildliche und professionelle Entwicklungsarbeit und die Umsetzung des Bildungsplans in einen zeitgemässen, handlungs- und zukunftsorientierten Lehrplan.

# Handlungskompetenzbereiche (HKB)

## HKB a: Beraten von Kundinnen und Kunden und Verkaufen von augenoptischen Produkten

Augenoptikerinnen EFZ und Augenoptiker EFZ empfangen ihre Kundschaft und beraten sie bedarfs- und fachgerecht. Ziel der Beratung ist eine technisch optimale sowie ästhetische Lösung für gutes Sehen. Augenoptikerinnen EFZ und Augenoptiker EFZ ermitteln den Bedarf anhand eines Sehprofils, das spezifische Bedürfnisse ihrer Kundinnen und Kunden sowie augenärztliche oder optometrische Verordnungen berücksichtigt. Für die Beratung nutzen sie technische Hilfsmittel, halten sich an betriebliche Vorgaben und setzen ihr Wissen und ihr Bewusstsein von Mode sowie ihre umfassenden Produkte- und Markenkenntnisse ein. Sie wenden für eine umfassende Beratung und einen erfolgreichen Verkauf Frage-, Beratungs- und Verkaufstechniken an und führen ihre Kundinnen und Kunden mit Empfehlungen und Argumenten zu Kaufentscheidungen. Mit ihrer kommunikativen Art betreuen und begleiten sie Kundinnen und Kunden über den gesamten Beratungs- und Verkaufsprozess. Augenoptikerinnen EFZ und Augenoptiker EFZ geben den Kundinnen und Kunden augenoptische Produkte ab und instruieren Handhabung, Hygiene und Pflege.

## HKB b: Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten

Augenoptikerinnen EFZ und Augenoptiker EFZ passen ihren Kundinnen und Kunden augenoptische Produkte individuell und anatomisch korrekt an. Sie montieren Brillen. Zudem führen sie Nachbearbeitungen sowie Reparaturen an Brillen und augenoptischen Produkten aus. Sie überprüfen und beurteilen die Qualität von Brillenfassungen, Brillengläsern und augenoptischen Produkten.

## HKB c: Administrativ Arbeiten und Mitgestalten von Marketingmassnahmen

Augenoptikerinnen EFZ und Augenoptiker EFZ verwalten Auftrags- und Kundendaten. Sie vereinbaren verbindliche Termine mit Kundinnen und Kunden sowie Lieferanten. Sie bearbeiten selbständig Kundenaufträge. Dazu kommunizieren sie mit unterschiedlichen Ansprechpersonen und mittels verschiedener Kommunikationsmittel. Augenoptikerinnen EFZ und Augenoptiker EFZ verstehen es, Kundinnen und Kunden mit geeigneten Massnahmen zu gewinnen. Dies erfolgt zum Beispiel durch Werbung über soziale Medien, Marketingmassnahmen am Verkaufsort oder Produktepräsentationen. Durch eine aufmerksame und qualitätsbewusste Betreuung binden Augenoptikerinnen EFZ und Augenoptiker EFZ ihre Kundinnen und Kunden langfristig. Sie nutzen Kundendaten für geeignete Marketing- und Servicemassnahmen und schützen die Daten der Kundinnen und Kunden wie auch die Geschäftsdaten.

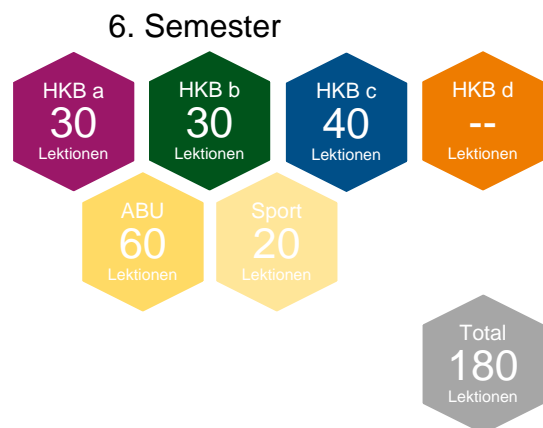
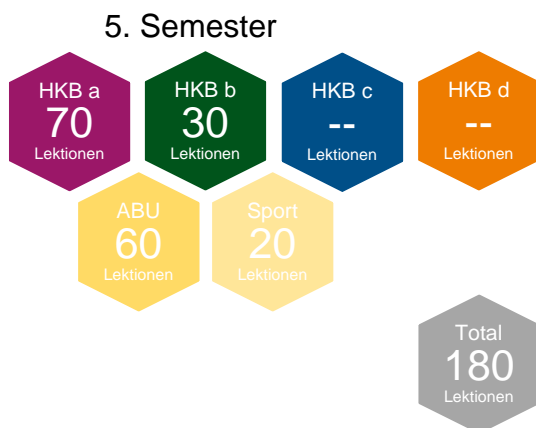
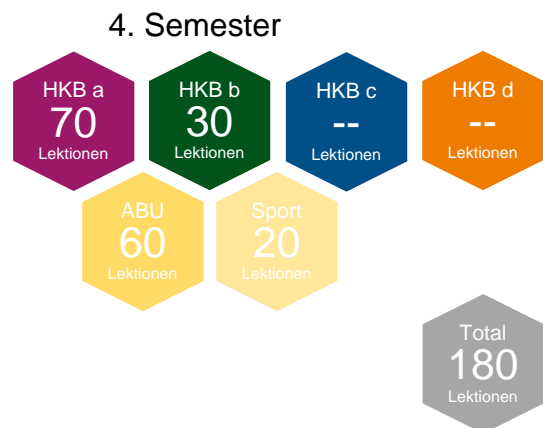
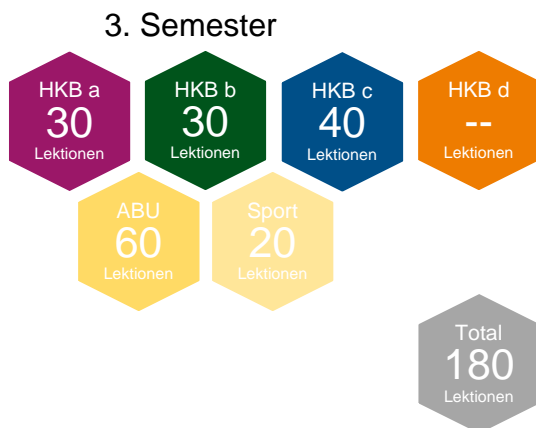
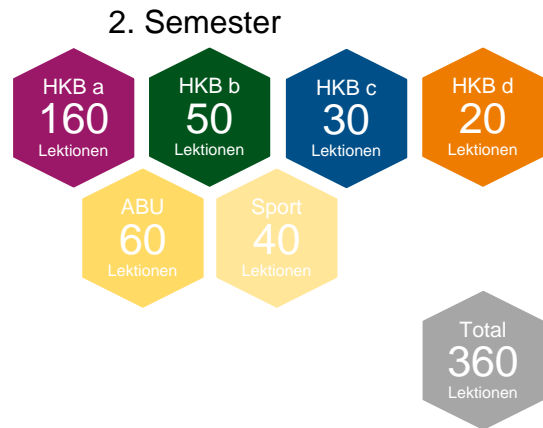
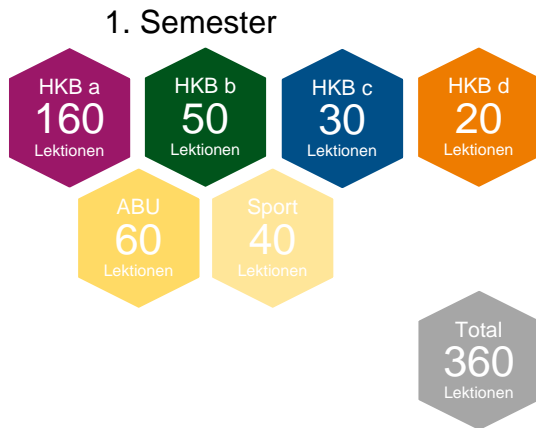
## HKB d: Pflegen, Instandhalten & Bewirtschaften von Einrichtungen, Instrumenten und Waren

Augenoptikerinnen EFZ und Augenoptiker EFZ bearbeiten selbständig Aufgaben im Zusammenhang mit Sortiment und Lager. Sie holen bei Lieferanten Offerten ein und bestellen Waren. Sie kontrollieren gelieferte Waren auf Vollständigkeit und Qualität. Die Waren erfassen sie im Warenbewirtschaftungssystem und beschriften sie. Zudem erheben sie regelmässig Lagerbestände und vergleichen sie mit den erfassten Artikeln im Warenbewirtschaftungssystem. Sie sorgen für den korrekten Transport und die Lagerung von augenoptischen Produkten. Insbesondere kontrollieren sie Artikel mit Ablaufdatum und senden unverkaufte Waren an Lieferanten zurück.

Augenoptikerinnen EFZ und Augenoptiker EFZ bereiten Arbeitsplätze in den Verkaufs- und Untersuchungsräumen, in der Werkstatt sowie im Büro vor und halten diese instand. Sie richten benötigte Apparaturen ein und nehmen Messinstrumente in Betrieb.

Augenoptikerinnen EFZ und Augenoptiker EFZ reinigen, pflegen und warten technische Geräte, Werkzeuge, Instrumente und Einrichtungen fachgerecht. Dadurch sichern sie einen störungsfreien, ressourcen- und gesundheitsschonenden Betrieb. Augenoptikerinnen EFZ und Augenoptiker EFZ setzen betriebliche und gesetzliche Vorgaben zu Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz, Umweltschutz und Nachhaltigkeit um.

# Lektionentafel Berufsfachschule (BFS) pro HKB



# Lektionentafel BFS pro Handlungskompetenz

Total 1'440 Lektionen	1. Lehrjahr		2. Lehrjahr		3. Lehrjahr		Total
	1.Sem.	2.Sem.	3.Sem.	4.Sem.	5.Sem.	6.Sem.	
<b>a Beraten von Kundinnen und Kunden und Verkaufen von augenoptischen Produkten</b>	<b>160</b>	<b>160</b>	<b>30</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>30</b>	<b>520</b>
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
<b>b Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>220</b>
b1: Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren	35	40	5	25	--	--	105
b2: Qualität von augenoptischen Produkten kontrollieren und beurteilen	10	--	25	5	--	30	70
b3: Brillenfassungen an Kundinnen und Kunden anpassen	5	10	--	--	30	--	45
<b>c Administrativ Arbeiten und Mitgestalten von Marketingmassnahmen</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>40</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>40</b>	<b>140</b>
c1: Auftrags-, Kunden- und Lieferantendaten verwalten	10	--	--	--	--	--	10
c2: Augenoptische Produkte gemäss Kundenauftrag bestellen und verwalten	--	--	40	--	--	--	40
c3: Den Augenoptikbetrieb in verschiedenen Kommunikationskanälen präsentieren	--	10	--	--	--	40	50
c4: Marketingmassnahmen des Augenoptikbetriebs mitgestalten	20	20	--	--	--	--	40
<b>d Pflegen, Instandhalten und Bewirtschaften von Einrichtungen, Instrumenten und Waren</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>40</b>
d1: Lager und Waren des Augenoptikbetriebs bewirtschaften	2.5	20	--	--	--	--	22,5
d2: Arbeitsplätze für augenoptische Untersuchungen, Beratungen und den Verkauf vorbereiten und in Stand halten	--	--	--	--	--	--	--
d3: Technische Geräte, Werkzeuge, Instrumente und Einrichtungen warten	17.5	--	--	--	--	--	17,5
Allgemeinbildender Unterricht (ABU)	60	60	60	60	60	60	360
Sport	40	40	20	20	20	20	160

# Lernortkoordinationstabelle alle drei Lernorte

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

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

# Übersicht schulische Ausbildungsinhalte curricular (Lektionen pro Semester)

1. Lehrjahr		2. Lehrjahr		3. Lehrjahr	
1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
a1 Kundinnen und Kunden im Augenoptikbetrieb empfangen und betreuen ▪ <b>Persönliches Auftreten, Grundlagen der Kommunikation</b> 60 L	c3 Den Augenoptikerbetrieb in verschiedenen Kommunikationskanälen präsentieren ▪ <b>Kommunikationskanäle</b> 10 L c4 Marketingmassnahmen des Augenoptikbetriebs mitgestalten ▪ <b>Marketingmassnahmen</b> 20 L	a1 Kundinnen und Kunden im Augenoptikbetrieb empfangen und betreuen ▪ <b>Kudentypen, deren Persönlichkeitsprofil und Kundenbedürfnisse</b> 20 L	a3 Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten ▪ <b>Optische Eigenschaften von Mehrstärkengläsern</b> 40 L ▪ <b>Hornhautscheitelabstand</b> 15 L ▪ <b>Zentrierdaten von Mehrstärkengläsern</b> 5 L	a2 Sehprofil ermitteln und auswerten ▪ <b>Anatomie, Physiologie und Pathologie</b> 40 L	a3 Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten ▪ <b>Verkaufsgespräche</b> 20 L
d1 Lager und Waren des Augenoptikbetriebs bewirtschaften d3 Technische Geräte, Werkzeuge, Instrumente & Einrichtungen warten ▪ <b>Lagerung und Handhabung lösungsmittelhaltiger Verbrauchsmaterialien</b> 20 L	a5 Kundinnen und Kunden die Handhabung, Hygiene und Pflege von augenoptischen Produkten aufzeigen ▪ <b>Kundenempfehlungen zur Handhabung und Pflege von augenoptischen Produkten</b> 5 L	a3 Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten ▪ <b>Zentrierdaten Einstärkengläser ermitteln und zentrieren</b> 10 L	b2 Qualität von augenoptischen Produkten kontrollieren und beurteilen ▪ <b>Kontaktlinsenparameter</b> 5 L	a1 Kundinnen und Kunden im Augenoptikbetrieb empfangen und betreuen ▪ <b>Reklamationen und Konfliktgespräche</b> 5 L	b2 Qualität von augenoptischen Produkten kontrollieren und beurteilen ▪ <b>Vergrössernde augenoptische Produkte für die Nähe</b> 30 L
a2 Sehprofil ermitteln und auswerten ▪ <b>Elemente der Brillenglasverordnung</b> ▪ <b>Anatomie des Auges</b> 20 L	a2 Sehprofil ermitteln und auswerten ▪ <b>Brillenglasverordnung: Fehlsichtigkeiten und ihre deutliche Sehbereiche</b> 50 L ▪ <b>Heterophorien und Heterotropien</b> 20 L	b1 Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren ▪ <b>Parametervergleichende Endkontrolle von Einstärken- und Mehrstärkengläsern</b> 5 L	a4: Augenoptische Produkte verkaufen ▪ <b>Kontaktlinsen</b> 10 L	a3 Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten ▪ <b>Schutzbrillen</b> 5 L ▪ <b>Auswirkungen von Fehlzentrierungen und deren Bedarfsoptimierung</b> 20 L	a4 Augenoptische Produkte verkaufen ▪ <b>Vergrössernde augenoptische Produkte für die Nähe</b> 10 L
a3 Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten ▪ <b>Materialien, Beschichtungen und Eigenschaften von Brillengläsern</b> 40 L ▪ <b>Optische Eigenschaften von Brillengläsern</b> 40 L	b1 Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren ▪ <b>Parametervergleichende Eingangskontrolle und Montage von Mehrstärken- und Sportbrillengläsern</b> 20 L ▪ <b>Parametervergleichende Eingangskontrolle und Montage von prismatischen Brillengläsern</b> 20 L	b2 Qualität von augenoptischen Produkten kontrollieren und beurteilen ▪ <b>Endkontrolle abgabefertiger Brillen</b> 25 L	b1 Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren ▪ <b>Berechnungen der Degression und Sehbereiche</b> 25 L	b3 Brillenfassungen an Kundinnen und Kunden anpassen ▪ <b>Auswirkungen schlecht angepasster Brillen</b> 30 L	c3 Den Augenoptikerbetrieb in verschiedenen Kommunikationskanälen präsentieren ▪ <b>Marketingmassnahmen und Kommunikationskanäle – Projekt «Offline und Online Werbung für verschiedene Zielgruppen»</b> 40 L
b1 Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren ▪ <b>Parametervergleichende Eingangskontrolle und Montage von Einstärkengläsern</b> 35 L	a3 Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten ▪ <b>Sport- und Sonnenbrillen</b> 35 L ▪ <b>Fassungsmaterialien</b> 20 L ▪ <b>Beratungsgespräche</b> 20 L	c2 Augenoptische Produkte gemäss Kundenauftrag bestellen & verwalten ▪ <b>Prüfung der zur Bestellung relevanten Brillenglasdaten</b> 40 L			
b2 Qualität von augenoptischen Produkten kontrollieren und beurteilen ▪ <b>Eingangskontrolle von Brillenfassungen und -gläsern</b> 10 L	b3 Brillenfassungen an Kundinnen und Kunden anpassen ▪ <b>Brillen Anpassung</b> 10 L				
b3 Brillenfassungen an Kundinnen und Kunden anpassen ▪ <b>Grundausrichtung und vorangepasste Brillenfassungen</b> 5 L	a4 Augenoptische Produkte verkaufen ▪ <b>Kontaktlinsenpflegemittel</b> 10 L				
c1 Auftrags-, Kunden- und Lieferantendaten verwalten c4 Marketingmassnahmen des Augenoptikbetriebs mitgestalten ▪ <b>Datenschutz, Marketingmassnahmen und Kommunikationskanäle</b> 30 L	d1 Lager und Waren des Augenoptikbetriebs bewirtschaften ▪ <b>Lagerung und Handhabung von Pflegemitteln und augenoptischen Produkten</b> 20 L				



# 1. Lehrjahr / 1. Semester



# 1. Lehrjahr / 1. Semester

Handlungskompetenzen	Themen	total Lektionen:	<u>260</u>
<b>a Beraten von Kundinnen und Kunden und Verkaufen von augenoptischen Produkten</b>			<b><u>160</u></b>
a1 Kundinnen und Kunden im Augenoptikbetrieb empfangen und betreuen	▪ <b>Persönliches Auftreten, Grundlagen der Kommunikation</b>		60
a2 Sehprofil ermitteln und auswerten	▪ <b>Elemente der Brillenglasverordnung (integriert bei b1)</b> ▪ <b>Anatomie des Auges</b>		20
a3 Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten	▪ <b>Materialien, Beschichtungen und Eigenschaften von Brillengläsern</b>		40
	▪ <b>Optische Eigenschaften von Brillengläsern</b>		40
<b>b Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten</b>			<b><u>50</u></b>
b1 Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren	▪ <b>Parametervergleichende Eingangskontrolle und Montage von Einstärkengläsern</b>		35
b2 Qualität von augenoptischen Produkten kontrollieren und beurteilen	▪ <b>Eingangskontrolle von Brillenfassungen und -gläsern</b>		10
b3 Brillenfassungen an Kundinnen und Kunden anpassen	▪ <b>Grundausrichtung und vorangepasste Brillenfassungen</b>		5
<b>c Administrativ Arbeiten und Mitgestalten von Marketingmassnahmen</b>			<b><u>30</u></b>
c1 Auftrags-, Kunden- und Lieferantendaten verwalten	▪ <b>Datenschutz</b>		10
c4 Marketingmassnahmen des Augenoptikbetriebs mitgestalten	▪ <b>Marketingmassnahmen und Kommunikationskanäle</b>		20
<b>d Pflegen, Instandhalten und Bewirtschaften von Einrichtungen, Instrumenten und Waren</b>			<b><u>20</u></b>
d1 Lager und Waren des Augenoptikbetriebs bewirtschaften	▪ <b>Lagerung und Handhabung lösungsmittelhaltiger Verbrauchsmaterialien</b>		20
d3 Technische Geräte, Werkzeuge, Instrumente und Einrichtungen warten			

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

Handlungskompetenz a1:

**Kundinnen und Kunden im Augenoptikbetrieb empfangen und betreuen**

Ein Kunde betritt das Augenoptikgeschäft. Die Augenoptikerin EFZ begrüsst ihn freundlich und erkundigt sich nach seinem Wunsch. Der Kunde möchte eine Sonnenbrille mit korrigierten Gläsern kaufen. Die Augenoptikerin EFZ führt ihn an einen Beratungstisch. Sie sorgt dafür, dass sich der Kunde willkommen fühlt. Nach der Beratung und dem Verkauf einer Sonnenbrille verabschiedet sie ihn angemessen.

**Persönliches Auftreten, Grundlagen der betrieblichen Kommunikation 60 Lektionen**

Beispiel-Situation

Aufgrund der Urlaubszeit und personell enger Besetzung wird die lernende Person aus der Werkstatt in den Verkaufsraum gerufen. Sie soll eine wartende Kundin aus einem anderen Kulturkreis in Empfang nehmen, an den Beratungstisch begleiten und sie nach den Bedürfnissen fragen. Schon auf dem Weg aus der Werkstatt in den Verkaufsraum wird der lernenden Person bewusst, dass sie nicht der Situation angemessen gekleidet ist. Da sie nur für die Werkstatt eingeplant war, trägt sie ein T-Shirt mit einem unpassenden Aufdruck. Zudem fragt sie sich, ob sie der Kundin die Hand geben darf.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Persönliches Auftreten, Grundlagen der betrieblichen Kommunikation, Kundenphilosophie</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 1.1:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wie sind Sie beim Begrüssen und Empfangen konkret vorgegangen?</li> <li>Welche Massnahmen haben Sie ergriffen, dass sich die Kundin oder der Kunde wohl gefühlt hat?</li> </ul>	<p><b>üK 1, 1. Lehrjahr, 1. Semester, August</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Erster Eindruck</li> <li>Telefon abnehmen</li> </ul> <p><b>Vorbereitungsauftrag für den üK:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Die Checkliste «Telefon abnehmen» im Betrieb anwenden, mit persönlichen Erfahrungen ergänzen und am nächsten üK vorstellen</li> <li>Fotos des Betriebs mitbringen</li> </ul> <p><b>üK 2, 1. Lehrjahr, 1. Semester, November</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Verschiedene Formen von Gesprächen (Telefon)</li> <li>Store Check</li> </ul>

a1.4 Die AO wenden die Regeln der verbalen sowie der nonverbalen Kommunikation in Fallbeispielen an. (K3) 10 L

- Kennen Strategien des Selbstmanagements, z.B.: SMART, Blackbox (Umgang mit Stresssituationen)
- Kennen die Wirkung des ersten Eindruckes (Knigge)
- Erklären die Regeln der verbalen und nonverbalen Kommunikation

a1.5 Die AO beschreiben Merkmale verschiedener Formen von Gesprächen. (K2) 10 L

- Wissen, welche Fragetechnik wann einzusetzen ist: z.B. offene/geschlossene Fragen, etc.
- Ordnen das 4 Ohren-Modell und das Eisbergmodell der Kommunikation ein
- Reagieren angemessen auf Einwände

a1.6 Die AO analysieren verschiedene Kundentypen. (K4) 40 L

- Wissen, Differenzieren zwischen Eigen- und Fremdwahrnehmung
- Erstellen ein eigenes situatives Persönlichkeitsprofil
- Analysieren das situative Persönlichkeitsprofil der Kunden
- Wenden situativ die Regeln der verbalen Kommunikation an
- Interpretieren situativ die nonverbale Kommunikation
- Erklären und berücksichtigen interkulturelle Unterschiede in der verbalen und nonverbalen Kommunikation

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

Handlungskompetenz a2:

**Sehprofil ermitteln und auswerten**

Die Augenoptikerin EFZ stellt gezielte Fragen, um vom Kunden zu erfahren, wozu er die Sonnenbrille benötigt und welche Ansprüche sie erfüllen soll. Sie analysiert die vorgelegte Brillenglasverordnung, den Bedarf und die optische Vorgeschichte des Kunden. Aufgrund dieser Angaben erstellt sie ein Sehprofil und geht dabei systematisch vor.

**Elemente der Brillenglasverordnung**

*Beispiel-Situation* Nach dem Auspacken der Brillengläser und Nachmessen vergleicht die lernende Person die gemessenen Werte mit der Brillenglasverordnung. Die lernende Person weiss, welche Angaben der Brillenglasverordnung zum Einarbeiten der Brillengläser wichtig sind und vorhanden sein müssen.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<b>Ausbildungsthemen:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Brillenglasverordnung</li> </ul> <b>Arbeitsauftrag 1.5:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Legen Sie hier eine anonymisierte Brillenglasverordnung ab und beschreiben Sie die einzelnen Elemente.</li> </ul>	<b>üK 2, 1. Lehrjahr, 1. Semester, November</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Brillenglaskorrekturen und Fassungsmaße ermitteln</li> </ul>

a2.6 Die AO erklären die Elemente einer Brillenglasverordnung. (K2) 0 L  
 (zusammen mit Leistungsziel b1.2 unterrichten)

- Kennen Abkürzungen und Bedeutungen von Brillenglasverordnungen
- Kennen die Normwerte / Standardbereiche von Brillenglasverordnungen

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

Handlungskompetenz a2:

**Sehprofil ermitteln und auswerten**

**Anatomie des Auges**

20 Lektionen

*Beispiel-Situation* Die lernende Person erklärt einem Kunden die Elemente der Brillenglasverordnung. Dabei geht sie auf die Fehlsichtigkeit, die Akkommodationsfähigkeit und den Visus ein.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
▪ –	▪ –

a2.9 Die AO erkennen, in Kenntnis der Anatomie und der Physiologie des Auges, Einflüsse von Fehlsichtigkeit und häufiger Augenerkrankungen auf das Sehen. (K3) 20 L

- Kennen den Aufbau und die Funktion der Orbita
- Kennen die Augenlider und verstehen deren Funktion
- Kennen die Bindehaut und verstehen deren Funktion
- Kennen die Augenhäute und verstehen deren Funktionen
- Kennen den Tränenapparat und verstehen dessen Funktion
- Kennen die Augenmedien und verstehen deren Funktionen
- Kennen den Aufbau der Augenlinse
- Kennen die Augenbewegungsmuskeln

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**

40 Lektionen

Beispiel-Situation

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.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Materialien, Beschichtungen und Eigenschaften von verschiedenen Brillenglastypen</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 1.6:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Erarbeiten Sie eine Übersichtstabelle in der Sie das Lieferprogramm (Glasmaterialien, Beschichtungen und Farben) Ihres betriebsinternen Glaslieferanten, mit dem eines anderen Glaslieferanten vergleichen.</li> </ul>	<p><b>üK 2, 1. Lehrjahr, 1. Semester, November</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Brillenglasmaterialien</li> </ul>

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

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

Handlungskompetenz a3:

**Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten**

**Optische Eigenschaften von Brillengläsern**

40 Lektionen

Beispiel-Situation

Beim Auspacken der Brillengläser in der Werkstatt stellt die lernende Person überrascht fest, dass sie zwei Aufträge mit nahezu identischen Korrekturwerten vor sich hat, aber die Brillengläser in der Dicke unterschiedlich ausfallen. Um sicher zu sein, dass sie sich nicht täuscht, überprüft die lernende Person die Radien der Brillengläser mit dem Sphärometer. Des Weiteren fragt sie sich, welche Vor- und Nachteile diese unterschiedlichen Ausführungsarten haben.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<b>Ausbildungsthemen:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Materialien, Beschichtungen und Eigenschaften von verschiedenen Brillenglastypen</li> </ul>	<b>üK 2, 1. Lehrjahr, 1. Semester, November</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Brillenglasmaterialien</li> <li>Eingangskontrolle Brille</li> </ul>

a3.3 Die AO beschreiben und ermitteln durch Berechnungen oder optische Darstellungen geometrische Eigenschaften von Brillengläsern. (K4)

40 L

- Beschreiben die Eigenschaften und die Entstehung von Licht
- Ordnen die relevanten Daten zur optischen Wirkung zu ( $D_1$ ,  $D_2$ ,  $D$ ,  $d$ ,  $n_e$ ,  $S'$ , etc.) und interpretieren die Unterschiede
- Erklären die Eigenschaften und Formen von Linsen (Bikonvex, Konkavkonkav, etc.) und skizzieren deren optische Wirkung
- Ermitteln die Abbildungssituation an optischen Elementen

Handlungskompetenzbereich b: Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten

Handlungskompetenz b1:

**Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren**

Eine Kundin hat eine Brille ausgesucht und bestellt. Der Augenoptiker EFZ montiert die Brillengläser in die ausgewählte Brillenfassung und nimmt dazu Anpassungen an den Gläsern vor, die den geltenden Norm- und Toleranzwerten entsprechen. Zudem müssen die Bügel der Brillenfassung gekürzt und die Nasenpads gewechselt werden. Nach Beendigung der Bearbeitung richtet der Augenoptiker EFZ die Brillenfassung gemäss Vorgaben aus.

**Parametervergleichende Eingangskontrolle und Montage von Einstärkengläsern**

35 Lektionen

Bsp.-Situation

Am Morgen wurde ein Paket mit neuen Brillengläsern geliefert. Die lernende Person packt dieses in der Werkstatt aus. Aufgrund ihres Ausbildungsstandes kontrolliert sie ausschliesslich die Einstärkengläser auf Produktionsfehler, misst deren Korrekturwerte nach und arbeitet die Einstärkengläser anschliessend in die Brillenfassungen ein.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Parametervergleichende Eingangskontrolle und Montage von Einstärkengläsern</li> <li>Reparaturen von Brillenfassungen</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 1.8:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Schleifen Sie in der Werkstatt Brillengläser von Hand um. Dokumentieren Sie schrittweise Ihr Vorgehen.</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 1.9:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Beschreiben Sie eine Reparatur, die Sie in Ihrem Betrieb durchgeführt haben.</li> </ul>	<p><b>üK 1, 1. Lehrjahr, 1. Semester, August</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Brillengläser ausmessen</li> </ul> <p><b>üK 2, 1. Lehrjahr, 1. Semester, November</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Brillenglasmaterialien</li> <li>Eingangskontrolle Brille</li> </ul>

**b1.2 Die AO analysieren die montagerelevanten und zentrierspezifischen Anforderungen an Brillengläser, um Brillengläser fachgerecht zu montieren. (K4)**

35 L

- Erklären die Messpunkte von Einstärkengläsern
- Umrechnen von +/- Zylindern
- Kontrollieren, ob die Basiskurve passend zur Fassungsform ist
- Bestimmen die Basiskurve mit dem Sphärometer und berechnen die Flächenbrechwerte
- Setzen den Dickentaster für Rand- und Mittendickenbestimmung ein
- Kennen maximale und minimale Randdicken
- Kennen die optimale Lage der Facette
- Begründen, weshalb ein Kantenbruch (Vorderfläche / Rückfläche, Kunststoff, Silikat) durchgeführt werden soll
- Kennen Gravuren und analysieren Gravuren von verschiedenen Herstellern / Glasstypen (Gravurenfinder)
- Kennen die Wirkung von Clean-Coat und wählen Klebepads und Adapter aus
- Überprüfen Durchmesser (zentrisch, elliptisch, vordezentriert)
- Unterscheiden die Vor- und Nachteile von Lagergläsern, RX-Gläsern und kennen deren Lieferbereiche
- Begründen, wann eine Mittendickenoptimierung sinnvoll ist
- Arbeiten Einstärkengläser gemäss Kundendaten korrekt zentriert ein
- Unterscheiden das Kastenmass vom Messsystem
- Beschreiben die Flächengeometrien (sphärisch, asphärisch, doppelasphärisch, multiasphärisch, torisch, atorisch) sowie den Aufbau von Brillengläsern und erklären Vor- und Nachteile

**a2.6 Die AO erklären die Elemente einer Brillenglasverordnung. (K2)**

- Kennen Abkürzungen und Bedeutungen (sph, cyl, A)
- Kennen die Normwerte / Standardbereiche



Handlungskompetenzbereich b: Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten

Handlungskompetenz b2:

**Qualität von augenoptischen Produkten kontrollieren und beurteilen**

Der Augenoptiker EFZ bereitet die Brille für die Abgabe an die Kundin vor. Vor der Montage und Abgabe der Brille überprüft er die Qualität der Brillengläser und der Brillenfassung nach geltenden Normen und betrieblichen Vorgaben.

**Eingangskontrolle von Brillenfassungen und -gläsern**

10 Lektionen

Beispiel-Situation

Vor dem Montageprozess kontrolliert die lernende Person die Brillengläser sowie die Fassung auf Produktionsfehler. Bei einer kundeneigenen Fassung achtet sie darauf, ob Defekte vorhanden sind und dokumentieren diese.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Qualitätskontrolle von augenoptischen Produkten</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 1.7:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Erarbeiten Sie eine Checkliste für die Eingangskontrolle von Brillengläsern und -fassungen. Kontrollieren Sie anhand dieser Liste zwei Kundenaufträge, ob Brillengläser und -fassungen fehlerfrei sind.</li> </ul>	<p><b>üK 1, 1. Lehrjahr, 1. Semester, August</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Experimentieren mit Fassungsmaterialien</li> </ul> <p><b>üK 2, 1. Lehrjahr, 1. Semester, November</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Brillenglasmaterialien</li> <li>Eingangskontrolle Brille</li> </ul> <p><b>Vorbereitungsauftrag für den üK:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Eine persönliche Checkliste für die Eingangskontrolle der Brillengläser (Arbeitsauftrag aus der Lerndokumentation) mitnehmen</li> </ul>

b2.1	Die AO unterscheiden Qualitätsmerkmale von Brillengläsern gemäss aktuellen Normen. (K3)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Erkennen Merkmale von z.B. Entspiegelungsschichten, phototropen Tönungen, Glasmaterialien, Beschichtungsschäden</li> </ul>	
b2.2	Die AO unterscheiden Qualitätsmerkmale von Brillenfassungen gemäss aktuellen Normen. (K3)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kontrollieren Brillenfassungen gemäss aktuellen Normen auf ihre Qualität</li> <li>Kennen verschiedene Oberflächenveredelungen</li> </ul>	

## Handlungskompetenzbereich b: Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten

Handlungskompetenz b3:

### Brillenfassungen an Kundinnen und Kunden anpassen

Die Kundin kommt ihre Brille abholen, die sie vor ein paar Tagen bestellt hat. Der Augenoptiker EFZ passt ihr die Brille so an, dass sie optimal sitzt. Dabei berücksichtigt er die anatomischen Gegebenheiten und das subjektive Tragegefühl der Kundin.

### Grundausrichtung und vorangepasste Brillenfassungen

5 Lektionen

Beispiel-Situation

Bei der Bearbeitung der Brille achtet die lernende Person auf etwaige Voranpassungen und auf die Grundausrichtung der Brillenfassung. So wird gewährleistet, dass der erste Eindruck der Kunden mit einem angenehmen Sitz der Brille verbunden ist.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grundausrichtung und vorangepasste Brillenfassungen</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 1.10:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Stellen Sie die Grundausrichtung an Brillenfassungen anhand der Checkliste aus dem üK her. Beschreiben Sie welche Korrekturen Sie vornehmen mussten.</li> <li>▪ Erklären Sie, weshalb eine Grundausrichtung der Brillenfassungen im Laden wichtig ist.</li> </ul>	<p><b>üK 2, 1. Lehrjahr, 1. Semester, November</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grundausrichtung</li> </ul> <p><b>Vorbereitungsauftrag für den üK:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vorlage für die Wiederherstellung der Voranpassungen fertigmachen (laminiert, graviert, in Holz, ...)</li> </ul>

b3.2 Die AO beschreiben die für die Messung der Zentrierung wichtigsten Parameter der Voranpassung. (K2) 5 L

- Beschreiben die einzelnen Parameter der Grundausrichtung und erklären mögliche Abweichungen aufgrund der Voranpassung

Handlungskompetenzbereich c: Administrativ Arbeiten und Mitgestalten von Marketingmassnahmen

Handlungskompetenz c1:

**Auftrags-, Kunden- und Lieferantendaten verwalten**

Eine neue Kundin bringt ihre Brille zur Reparatur ins Augenoptikgeschäft. Die Augenoptikerin EFZ notiert das Modell der Brillenfassung inklusive Farbnummer und Bügellänge des defekten Bügels. Anschliessend erfasst die Augenoptikerin EFZ die Kundendaten der Neukundin in der Kundendatenbank. Da es sich beim Brillenmodell um eine Marke handelt, die das Augenoptikgeschäft nicht im Sortiment führt, ermittelt sie den Lieferanten und die bestellrelevanten Angaben. Sie erfasst den Lieferanten in ihrem Verwaltungssystem.

**Datenschutz**

10 Lektionen

Beispiel-Situation

Ein Kunde ruft im augenoptischen Fachbetrieb an, um sich nach den Brillenglaswerten seiner Lebensgefährtin zu erkundigen, da er dieser zum Geburtstag eine neue Lesebrille schenken möchte.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Allgemeine und betriebsinterne Vorgaben zum Datenschutz</li> <li>Erfassen und Pflegen von Lieferantendaten im betriebsinternen System</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 1.2:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Notieren Sie eine betriebliche Situation bezüglich externer Anfragen zu Kundendaten.</li> <li>Beschreiben Sie das Vorgehen in Bezug auf den Datenschutz.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>–</li> </ul>

c1.1 Die AO beschreiben allgemeine sowie branchenspezifische Vorgaben zum Datenschutz. (K2) 10 L

- Geben die gesetzlichen Vorgaben zum Datenschutz (z.B. Daten von Mitarbeitenden, Kunden-, Auftrags- und Lieferantendaten) wieder
- Erklären den Umgang mit vertraulichen Daten (z.B. Social Media, Fotos, Videos)
- Beschreiben die Elemente des Customer-Relationship-Managements (CRM) / Datenverwaltung

**Handlungskompetenzbereich c: Administrativ Arbeiten und Mitgestalten von Marketingmassnahmen**

Handlungskompetenz c4:

**Marketingmassnahmen des Augenoptikerbetriebs mitgestalten**

Der Augenoptikbetrieb nimmt an der lokalen Gewerbeausstellung teil. Er betreibt einen eigenen Stand. Die Augenoptikerin EFZ bekommt den Auftrag, die „Sonnenbrillenecke“ zu gestalten. Dort sollen die neusten Modelle präsentiert werden. Die Augenoptikerin EFZ nimmt an der Standaktion teil und präsentiert den Augenoptikbetrieb.

**Marketingmassnahmen und Kommunikationskanäle**

20 Lektionen

*Beispiel-Situation* Die lernende Person vertritt das Unternehmen an der regionalen Gewerbeausstellung. Sie dekoriert den Verkaufsstand gemäss verkaufpsychologischen Aspekten, passend zum Thema der Ausstellung und mit ihrem Sinn für Ästhetik.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
▪ –	▪ –

c4.1 Die AO beschreiben Marketingmassnahmen aufgrund von psychologischen Erkenntnissen über den Verkauf. (K2)

20 L

- Erklären die Bedeutung der Kundenbindung
- Erklären die Marketinginstrumente Product, Price, Promotion und Place

Handlungskompetenzbereich d: Pflegen, Instandhalten & Bewirtschaften von Einrichtungen, Instrumenten und Waren

Handlungskompetenz d1:

**Lager und Waren des Augenoptikbetriebs bewirtschaften**

Der Augenoptiker EFZ bestellt, kontrolliert, etikettiert und sortiert Ware. Er lagert die Produkte fachgerecht ein. Im Lager kontrolliert er den Bestand von Verbrauchsmaterial und stellt fest, dass Desinfektionsmittel bestellt werden muss. Des Weiteren werden die Verfalldaten von Kontaktlinsenpflegeprodukten bald überschritten und diese müssen aussortiert werden. Der Augenoptiker EFZ holt bei Lieferanten Offerten ein und präsentiert sie der Geschäftsleitung. In regelmässigen Abständen vergleicht er den Warenbestand im Lager mit dem Warenbewirtschaftungssystem. Er nimmt Anpassungen im Warenbewirtschaftungssystem vor, weil der Bestand von Pflegemitteln nicht mit dem erfassten Bestand übereinstimmt. Gemäss betrieblichen Vorgaben vergleicht er Warenbestand mit Warenabsatz und passt aufgrund des zu erwartenden Warenbedarfs die Bestellung an.

**Lagerung und Handhabung lösungsmittelhaltiger Verbrauchsmaterialien**

20 Lektionen

Beispiel-Situation

Die lernende Person erhält den Auftrag, Klebereste der Preisschilder von den Brillenfassungen zu entfernen. Dabei stellt sie fest, dass sie nicht genügend Reinigungsmittel hat. Sie geht in die Apotheke und kauft eine grosse Menge Lösungsmittel. In der Werkstatt befüllt sie für den täglichen Gebrauch eine kleine Flasche damit und den Rest lagert sie ein.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Lagerung und Handhabung lösungsmittelhaltiger Verbrauchsmaterialien</li> <li>Optometrische Geräte und Werkzeuge warten, reinigen und pflegen»</li> <li>Ökologisch Arbeiten und Abfallstoffe korrekt entsorgen</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 1.3:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Dokumentieren (z.B. mit Fotos/Bildern) Sie, wie Sie in Ihrem Betrieb lösungsmittelhaltige Verbrauchsmaterialien aufbewahren.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>–</li> </ul>

d1.5 Die AO beschreiben die Einlagerung von Kontaktlinsenpflegemitteln sowie Reinigungs- und Lösungsmitteln. (K2)

2.5 L

- Erklären die Auswirkung von Umwelteinflüssen (z.B. Temperatur) auf die Reinigungs- und Lösungsmittel
- Beschreiben die korrekte Lagerhaltung von Reinigungs- und Lösungsmitteln

Handlungskompetenzbereich d: Pflegen, Instandhalten & Bewirtschaften von Einrichtungen, Instrumenten und Waren

Handlungskompetenz d3:

### Technische Geräte, Werkzeuge, Instrumente und Einrichtungen warten

Der Augenoptiker EFZ führt die Reinigung, Pflege und Wartung von optometrischen Geräten, Werkzeugen und Instrumenten gemäss Bedienungsanleitung durch. Dabei achtet er auf die Einhaltung von Vorgaben zur Verwendung von Reinigungs- und Desinfektionsmitteln sowie die Entsorgung von Verbrauchsmaterial.

d3.1 Die AO beschreiben Hygienevorgaben, die an optometrischen Geräten und Werkzeugen beachtet werden müssen. (K2) 2.5 L

- Beschreiben Hygienevorgaben, die an optometrischen Geräten und Werkzeugen beachtet werden müssen
- Nennen die Gründe für die Hygienevorschriften

d3.3 Die AO erklären die Grundlagen für den bestimmungsgemässen Gebrauch und die fachgerechte Entsorgung der in der Augenoptik verwendeten Chemikalien, Materialien und umweltbelastende Stoffe. (K2) 5 L

- Erklären die Grundlagen für den bestimmungsgemässen Gebrauch und die fachgerechte Entsorgung der in der Augenoptik verwendeten Chemikalien, Materialien und umweltbelastenden Stoffe (siehe Anhang 2 des BiPla)
- Erklären die umweltgerechte Abfallentsorgung und Abfalltrennung

d3.4 Die AO erklären die unterschiedlichen Kennzeichnungen und Symbole gefährlicher oder umweltbelastender Stoffe, welche im Augenoptikbetrieb eingesetzt werden. (K2) 10 L

- Erklären die unterschiedlichen Kennzeichnungen und Symbole gefährlicher oder umweltbelastender Stoffe, welche im Augenoptikbetrieb eingesetzt werden
- Erklären mögliche Gefahren, Vorsichtsmassnahmen und Erste Hilfe

# 1. Lehrjahr / 2. Semester



# 1. Lehrjahr / 2. Semester

Handlungskompetenzen	Themen	total Lektionen:	<u>260</u>
<b>a Beraten von Kundinnen und Kunden und Verkaufen von augenoptischen Produkten</b>			<b><u>160</u></b>
a2 Sehprofil ermitteln und auswerten	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Brillenglasverordnung: Fehlsichtigkeiten und ihre deutlichen Sehbereiche</li> <li>▪ Heterophorien und Heterotropien</li> </ul>	50	20
a3 Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sport- und Sonnenbrillen</li> <li>▪ Fassungsmaterialien</li> <li>▪ Beratungsgespräche</li> </ul>	35	20 20
a4 Augenoptische Produkte verkaufen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kontaktlinsenpflegemittel</li> </ul>	10	
a5 Kundinnen und Kunden die Handhabung, Hygiene und Pflege von augenoptischen Produkten aufzeigen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kundenempfehlungen zur Handhabung und Pflege von augenoptischen Produkten</li> </ul>	5	
<b>b Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten</b>			<b><u>50</u></b>
b1 Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Parametervergleichende Eingangskontrolle und Montage von Mehrstärken- und Sportbrillengläsern</li> <li>▪ Parametervergleichende Eingangskontrolle und Montage von prismatischen Brillengläsern</li> </ul>	20	20
b3 Brillenfassungen an Kundinnen und Kunden anpassen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Brillenanpassung</li> </ul>	10	
<b>C Administrativ Arbeiten und Mitgestalten von Marketingmassnahmen</b>			<b><u>30</u></b>
c3 Den Augenoptikerbetrieb in verschiedenen Kommunikationskanälen präsentieren	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kommunikationskanäle</li> </ul>	10	
c4 Marketingmassnahmen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Marketingmassnahmen</li> </ul>	20	
<b>d Pflegen, Instandhalten und Bewirtschaften von Einrichtungen, Instrumenten und Waren</b>			<b><u>20</u></b>
d1 Lager und Waren des Augenoptikbetriebs bewirtschaften	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lagerung und Handhabung von Pflegemitteln und augenoptischen Produkten</li> </ul>	20	



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

Handlungskompetenz a2:

**Sehprofil ermitteln und auswerten**

Die Augenoptikerin EFZ stellt gezielte Fragen, um vom Kunden zu erfahren, wozu er die Sonnenbrille benötigt und welche Ansprüche sie erfüllen soll. Sie analysiert die vorgelegte Brillenglasverordnung, den Bedarf und die optische Vorgeschichte des Kunden. Aufgrund dieser Angaben erstellt sie ein Sehprofil und geht dabei systematisch vor.

**Brillenglasverordnung: Fehlsichtigkeiten und ihre deutlichen Sehbereiche 70 Lektionen**

Beispiel-Situation

Die lernende Person erklärt dem Kunden den Unterschied der deutlichen Sehbereiche mit und ohne Brille. Dabei bezieht sie sich auf die Brillenglasverordnung.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Brillenglasverordnung: Fehlsichtigkeiten und ihre deutlichen Sehbereiche</li> <li>▪ Analysetools Sehprofil</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 2.3:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Beschreiben Sie anhand eines anonymisierten Kundenauftrags, welche Fehlsichtigkeit vorliegt.</li> <li>▪ Nennen Sie die Merkmale dieser Fehlsichtigkeit und zeigen Sie mit Hilfe einer Augenskizze den bestehenden Strahlenverlauf im Auge.</li> <li>▪ Zeichnen Sie in die Skizze den Fern- und Nahpunkt ein und geben die entsprechenden Distanzen an sowie den deutlichen Sehbereich.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ –</li> </ul>

a2.7 Die AO berechnen deutliche Sehbereiche und die Auswirkungen bei Veränderungen gemäss Brillenglasverordnung. (K3)

50 L

- Kennen die Fehlsichtigkeiten
- Kennen den Fern-, Nah- und Einstellpunkt
- Führen Berechnungen anhand des Listing-Auges durch
- Geben die durchschnittliche Akkommodation mittels der Duan'scher Kurve an
- Berechnen den deutlichen Sehbereich (mit und ohne Angabe der Akkommodation, mittels der Duan'schen Kurve und mit maximaler Akk.)
- Unterscheiden zwischen der Dauer ( $2/3 \Delta A_{max}$ ) - und der Kurzzeitleistung ( $\Delta A_{max}$ )
- Erklären die Vollkorrektionsbedingung für sphärische Ametropien
- Erklären die Bedeutung des Visus
- Beschreiben die altersbedingten Veränderungen der Augenlinse
- Erklären den Zusammenhang zwischen Konvergenz, Akkommodation und Pupillenreaktion

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

Handlungskompetenz a2:

**Sehprofil ermitteln und auswerten**

**Heterophorien und Heterotropien**

20 Lektionen

Beispiel-Situation

Ein Kunde mit einer Brillenglasverordnung, die eine prismatische Korrektur enthält, möchte von der lernenden Person wissen, warum auf seiner Brillenglasverordnung «Basis innen» steht.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<b>Ausbildungsthemen:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Brillenglasverordnung: Fehlsichtigkeiten und ihre deutlichen Sehbereiche</li> <li>▪ Analysetools Sehprofil</li> </ul>	<b>üK 3, 1. Lehrjahr / 2. Semester, April:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Prismatische Brillengläser</li> </ul>

a2.9 Die AO erkennen, in Kenntnis der Anatomie und der Physiologie des Auges, Einflüsse von Fehlsichtigkeit und häufiger Augenerkrankungen auf das Sehen. (K3) 10 L

- Beschreiben anhand der Hauptfunktion der Augenmuskeln die Augenbewegung
- Kennen die Ruheposition der Augen aufgrund der prismatischen Verordnung
- Kennen die Auswirkung der prismatischen Korrektur auf die Augenstellung

a3.16 Die AO berechnen die Zentrierkompensationen bei prismatischen Brillenglasverordnungen. (K3) 10 L

- Nennen monokulare Möglichkeiten der Tiefenempfindung
- Erklären die Voraussetzungen für ein optimales Binokularsehen (Netzhautkorrespondenz, Panumbereiche, physiologische Diplopie)
- Nennen die Ursachen für Beeinträchtigungen im Binokularsehen
- Erklären die Bedeutung der motorischen Fusion
- Erklären die Bedeutung der sensorischen Fusion
- Erklären die Ursachen und Auswirkungen von Heterophorien und Heterotropien und nennen Unterschiede
- Stellen den Strahlengang durch ein Prisma dar

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.

**Sport- und Sonnenbrillen**

5 Lektionen

Beispiel-Situation

Eine Kundin kommt mit einer Sonnenbrille, die sie im Urlaub am Strand gekauft hat. Sie möchte wissen, welche Schutzfunktion und welchen Tönungsgrad ihre Sonnenbrillengläser aufweisen, da sie die Sonnenbrille beim Segeln tragen möchte.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Stil, Gesicht und Fassungswahl - Visagisme</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 2.6:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Erarbeiten Sie eine Übersichtstabelle, in der Sie in Form von Fotos, Bildern oder Zeichnungen die vier typischen Gesichtsformen und vier grundsätzlichen Kleidungsstile aufzeigen.</li> <li>Zeigen Sie mit zwei Beispielen auf, welche Brillenfassung Sie welcher Gesichtsform zuordnen und begründen Sie Ihre Wahl.</li> <li>Zeigen Sie an einem weiteren Beispiel auf, welche Gesichts- und Fassungsform <u>nicht</u> zusammenpassen. Begründen Sie Ihre Entscheidungen.</li> </ul>	<p><b>üK 3, 1. Lehrjahr / 2. Semester, April:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Einstärken- und Sonnenbrillengläser</li> <li>Visagisme</li> </ul> <p><b>Praxisauftrag:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Liste mit fünf wichtigen Fragen für eine Bedarfsanalyse für Sonnenbrillen erstellen</li> <li>Lieblingssonnenbrille mitbringen</li> </ul>

a3.4 Die AO wenden geltende gesetzliche Sicherheitsvorschriften, -massnahmen und Empfehlungen in Fallbeispielen an. (K3)

5 L

- Kennen die Informationspflicht gemäss den gesetzlichen Sicherheitsvorschriften z.B. bei: Autofahren mit Sonnenbrillen, Lesebrillen
- Unterscheiden verschiedene Filterkategorien (0, 1, 2, 3, 4)
- Begründen, welche Absorptionen und Farben im Strassenverkehr zugelassen sind

**a3.5 Die AO beschreiben Arten von Tönungen und Schutzgläsern und deren Einsatz mit möglichen Vor- und Nachteilen. (K2)** **20 L**

---

- Kennen die Vor- und Nachteile von phototropen Brillengläsern und Sonnenbrillengläsern
- Empfehlen die Tönung bedarfsbezogen (Volltönung, Filter, Kantenfilter, Dégradé, kontrastverstärkende Brillengläser usw.).
- Interpretieren Transmissionsdiagramme
- Erklären die Vor- und Nachteile der Sonnenbrillengläserfarben
- Erklären die Vor- und Nachteile der Spiegelfarben auf Sonnenbrillengläsern
- Erklären die unterschiedliche Verspiegelungswirkung bei getönten und nicht getönten Brillengläsern
- Erklären die Vor- und Nachteile von Blaulichtschutzgläsern
- Verfügen über Grundkenntnisse der Farblehre (subtraktiv / additiv)
- Unterscheiden zwischen Transmission, Absorption und Reflexion
- Begründen die Rückflächenentspiegelung bei Sonnenbrillen
- Erklären die Blendung, die Adaptation und die Blendungsarten
- Kennen verschiedene phototrope Glasprodukte (Signature, XTRACTIVE, Drivewear usw.) und die möglichen Farben
- Beurteilen anhand des Bedarfs die Eignung von phototropen Brillengläsern
- Empfehlen polarisierte Brillengläser bedarfsgerecht
- Beurteilen die Auswirkungen polarisierter Brillengläser auf das Sehen

**a3.13 Die AO beschreiben den Fassungsscheibenwinkel und erklären die Auswirkungen von Veränderungen. (K2)** **5 L**

---

- Beschreiben den Fassungsscheibenwinkel und erklären die Auswirkungen von Veränderungen
- Führen Messungen des Fassungsscheibenwinkel in Tragesituation durch
- Kennen den Unterschied von Fassungsscheibenwinkel (abhängig von Fassungsebene und Scheibenebene) und Verkippungswinkel (abhängig von FSW, PD und BK)
- Analysieren die Auswirkung von veränderten Fassungsscheibenwinkel (FSW, AsB)
- Kennen die Einschränkung des Lieferbereichs von gewölbten Brillengläsern aufgrund der Basiskurve und des Durchmessers
- Bestimmen den Durchmesser (zentriert, vordezentriert, elliptisch, nach Formscheibe)

**a3.14 Die AO beschreiben die Vorneigung und die Auswirkung von Veränderungen. (K2)** **5 L**

---

- Beschreiben die Vorneigung und die Auswirkung von Veränderungen
- Erläutern die Voranpassung unter Berücksichtigung der Drehpunktforderung
- Kennen die Standardwerte der Zentrierung

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

Handlungskompetenz a3:

**Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten**

**Fassungsmaterialien**

20 Lektionen

Beispiel-Situation

Ein Hochleistungssportler, der keine Kontaktlinsen verträgt, fragt die lernende Person nach dem idealen Brillenfassungsmaterial für ihn. Beim Sport treiben hat er bereits festgestellt, dass seine Brillenfassungen durch den Schweiß angegriffen werden.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> </ul>	<p><b>üK 1, 1. Lehrjahr / 1. Semester, August:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Experimentieren mit Fassungsmaterialien</li> </ul>

a3.6 Die AO erkennen Fassungsmaterialien und beschreiben deren mechanischen, chemischen und physikalischen Eigenschaften. (K3)

20 L

- Beschreiben die verschiedenen Brillenfassungsmaterialien
- Erklären die Vor- und Nachteile der Fassungsmaterialien
- Bestimmen in Bezug auf Bedarf des Kunden geeignete Fassungsmaterialien (Natur-, Kunststoffmaterialien und Metalle)
- Kennen die Beschichtungen von Brillenfassungen und deren Nutzen
- Kennen subtraktive und additive Herstellverfahren von Brillenfassungen

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

Handlungskompetenz a3:

**Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten**

**Beratungsgespräch**

20 Lektionen

Beispiel-Situation

Die lernende Person führt ein Beratungsgespräch für Einstärkengläser mit einem unkomplizierten Kunden. Dabei berücksichtigt sie die Bedürfnisse des Kunden und argumentiert nutzenbezogen. Sie achtet im Beratungsgespräch darauf, dass sie adressatengerecht spricht, der Kunde im Mittelpunkt steht und sich verstanden fühlt.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<b>Ausbildungsthemen:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Stil, Gesicht und Fassungswahl - Visagisme</li> </ul>	<b>üK 3, 1. Lehrjahr / 2. Semester, April:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Visagisme</li> </ul> <b>Vorbereitungsauftrag für den üK:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Produktkatalog (wenn möglich ohne Preise) für Brillengläser mitnehmen</li> </ul>

a3.8 Die AO beschreiben und erklären die Phasen eines Beratungsgesprächs. (K2)

20 L

- Beschreiben die Gesetzmässigkeiten der Verkaufspsychologie
- Wenden Umgangsformen und Benimmregeln an und achten auf ihre Körpersprache
- Beschreiben und erklären die Phasen (z.B. Bedarfsanalyse, Nutzenargumentation) eines Beratungsgesprächs
- Nennen Produktpreise nach aktuellen psychologischen Erkenntnissen («Sandwichsystem»)
- Führen adressatengerechte Beratungsgespräche durch

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

Handlungskompetenz a4:

**Augenoptischen Produkte verkaufen**

Der Kunde kauft aufgrund der Beratung ein für ihn ideales Sonnenschutzglas und eine passende Brillenfassung. Die Augenoptikerin EFZ bestätigt den Kundenauftrag und zeigt Bezahlungsvarianten auf. Sie weist auf verschiedene Zusatzprodukte wie zum Beispiel Kontaktlinsen und Pflegemittel hin.

**Kontaktlinsenpflegemittel**

10 Lektionen

Beispiel-Situation

Eine Kundin im Verkaufsraum bittet die lernende Person um ein Beratungsgespräch bezüglich Kontaktlinsenpflegemittel. Dabei interessiert sie sich besonders für Pflegemittel ohne Konservierungsmittel.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<b>Ausbildungsthemen:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Bezahlprozesse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>–</li> </ul>

a4.2	Die AO beschreiben die wichtigsten Eigenschaften von Kontaktlinsenpflegemitteln und deren Anwendung. (K2)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beschreiben die wichtigsten Eigenschaften von Kontaktlinsenpflegemitteln (Desinfektion, Reinigung usw.)</li> </ul>	
a5.5	Die AO unterscheiden Kontaktlinsenpflegemitteln gemäss ihres Anwendungsbereichs und ihrer Handhabung. (K3)	3 L
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Erläutern bedarfsbezogen sowie kundengerecht die Anwendung und Handhabung verschiedener Kontaktlinsenpflegemittel</li> </ul>	
a5.6	Die AO unterscheiden die gesetzlichen und herstellerspezifischen Hygienevorschriften der einzelnen Kontaktlinsenpflegemittel und deren Zubehör. (K3)	2 L
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Unterscheiden die gesetzlichen und herstellerspezifischen Hygienevorschriften der einzelnen Kontaktlinsenpflegemittel und deren Zubehör</li> </ul>	

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

Handlungskompetenz a5:

**Kundinnen und Kunden die Handhabung, Hygiene und Pflege von augenoptischen Produkten aufzeigen**

Bei der Abgabe der korrigierten Sonnenbrille zeigt die Augenoptikerin EFZ dem Kunden, wie er die Brillengläser und die Brillenfassung am einfachsten reinigt und pflegt. Sie empfiehlt ihm ein Reinigungsmittel und zeigt dessen Anwendung passend zu Brillenfassung und Brillengläsern. In ihrer Erklärung berücksichtigt sie die relevanten Gesundheits-, Umwelt- und Sicherheitsanforderungen.

**Kundenempfehlung zur Handhabung und Pflege von augenoptischen Produkten**

5 Lektionen

Beispiel-Situation

Die lernende Person wird im Verkaufsraum von einer Kundin angesprochen, die in der Kosmetikbranche arbeitet. Sie möchten wissen, ob sie die Lackspritzer auf ihrer Brille mit Nagellackentferner behandeln darf.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Handhabung von Pflege- und Lösungsmitteln gemäss Sicherheitsdatenblättern</li> <li>▪ Pflege von Brillenfassungen und Brillengläsern</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 2.1:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erstellen Sie eine Liste der gängigsten Brillenfassungs- und Brillenglasmaterialien.</li> <li>▪ Beschreiben Sie ausführlich die jeweiligen Besonderheiten bei der Reinigung und Pflege. Beachten Sie dabei, dass für den Kunden andere Vorgehensweisen beschrieben werden müssen, als wenn Sie selbst die Fassung im Laden pflegen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ –</li> </ul>

a5.2 Die AO unterscheiden die einzelnen Pflege- und Lösungsmittel gemäss Sicherheitshinweisen auf Verpackungen oder Sicherheitsdatenblättern. (K3) 2.5 L

- Erklären einem Kunden die Lagerung von Reinigungsmitteln für augenoptische Produkte
- Unterscheiden die einzelnen Pflege- und Lösungsmittel gemäss Sicherheitshinweisen auf der Verpackung oder den Sicherheitsblättern

a5.4 Die AO beschreiben die Eigenschaften von Pflegemitteln und ihre Anwendung bei Brillenfassungen und Brillengläser. (K3) 2.5 L

- Beschreiben die Brillenglaspflege und wenden sie an
- Beschreiben die Brillenfassungspflege und wenden sie an
- Kennen die verschiedenen Pflegemittel
- Unterscheiden die verschiedenen Pflegemittel aufgrund ihrer Anwendung
- Wenden unterschiedliche Pflegemittel richtig an und instruieren die Anwendung



Handlungskompetenzbereich b: Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten

Handlungskompetenz b1:

**Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren**

Eine Kundin hat eine Brille ausgesucht und bestellt. Der Augenoptiker EFZ montiert die Brillengläser in die ausgewählte Brillenfassung und nimmt dazu Anpassungen an den Gläsern vor, die den geltenden Norm- und Toleranzwerten entsprechen. Zudem müssen die Bügel der Brillenfassung gekürzt und die Nasenpads gewechselt werden. Nach Beendigung der Bearbeitung richtet der Augenoptiker EFZ die Brillenfassung gemäss Vorgaben aus.

**Parametervergleichende Eingangskontrolle und Montage von Mehrstärken- und Sportbrillengläsern**

20 Lektionen

Beispiel-Situation

Am Morgen wurde ein Paket mit neuen Brillengläsern geliefert. Die lernende Person packt diese in der Werkstatt aus. Sie kontrolliert alle Brillengläser auf Produktionsfehler, misst die Korrekturwerte nach und arbeitet die Einstärken- und Mehrstärkengläser anschliessend in die Brillenfassungen ein. Besonderes Augenmerk legt sie auf die Bearbeitung der Sportbrillen, deren Durchwölbung nicht der klassischen Brillenfassung entspricht.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Parametervergleichende Eingangskontrolle und Montage von prismatischen Einstärkengläsern sowie von Mehrstärken- und Sportbrillengläsern</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 2.4:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Erarbeiten Sie eine Checkliste für die Kontrolle der gewölbten Sportbrillengläser und prismatischen Einstärken- sowie Mehrstärkengläser.</li> <li>Kontrollieren Sie, ob die Brillengläser in die Fassung sinnvoll montiert werden können (z.B. Einschleifhöhe in Abhängigkeit zu Kanallänge, Durchwölbung der Brillengläser in Bezug auf die Fassungskurve, ...) und beschreiben Sie die Kontrolle detailliert.</li> </ul>	<p><b>üK 3, 1. Lehrjahr / 2. Semester, April:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Zentrierung ermitteln</li> </ul>

b1.2 Die AO analysieren die montagerelevanten und zentrierspezifischen Anforderungen an Brillengläser, um Brillengläser fachgerecht zu montieren. (K4)

20 L

- Zeichnen Mehrstärkengläser und Sportbrillen an und messen sie aus
- Unterscheiden die Anteile der prismatischen Wirkung im Prismenbezugspunkt von Dickenreduktionsprisma und prismatischer Korrektur
- Unterscheiden Gravuren von verschiedenen Herstellern / Brillenglastypen
- Begründen den Unterschied zwischen Mess- und Gebrauchswert
- Können Bifokal- und Trifokalgläser korrekt mit dem Scheitelbrechwertmessgerät ausmessen

Handlungskompetenzbereich b: Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten

Handlungskompetenz b1:

**Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren**

**Parametervergleichende Eingangskontrolle und Montage von prismatischen Brillengläsern**

20 Lektionen

Beispiel-Situation

Am Morgen wurde ein Paket mit neuen Brillengläsern geliefert. Die lernende Person packt diese in der Werkstatt aus. Sie kontrolliert alle Brillengläser auf Produktionsfehler, misst die Korrekturwerte nach und arbeitet die Einstärken-, Mehrstärken- und prismatischen Brillengläser anschliessend in die Brillenfassungen ein. Bei den prismatischen Brillengläsern beachtet sie bei der Einarbeitung die Regeln der PD-Kompensation.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Parametervergleichende Eingangskontrolle und Montage von prismatischen Einstärkengläsern sowie von Mehrstärken- und Sportbrillengläsern</li> </ul>	<p><b>üK 3, 1. Lehrjahr / 2. Semester, April:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Prismatische Brillengläser</li> </ul> <p><b>Vorbereitungsauftrag für den üK:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Zwei Bestellungen von prismatischen Brillengläsern ausführen, die Brillengläser einschleifen und eine Endkontrolle durchführen.</li> </ul>

b1.2 Die AO analysieren die montagerelevanten und zentrierspezifischen Anforderungen an Brillengläser, um Brillengläser fachgerecht zu montieren. (K4)

20 L

- Berechnen die Zentrierkompensation und kennen deren Bedeutung
- Berechnen die Dezentration eines prismatischen Brillenglases
- Teilen die prismatische Wirkung gleichmässig auf
- Nennen Gründe, bei denen von einer gleichmässigen Verteilung abgewichen werden kann

Handlungskompetenzbereich b: Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten

Handlungskompetenz b3:

**Brillenfassungen an Kundinnen und Kunden anpassen**

Eine Kundin hat eine Brille ausgesucht und bestellt. Der Augenoptiker EFZ montiert die Brillengläser in die ausgewählte Brillenfassung und nimmt dazu Anpassungen an den Gläsern vor, die den geltenden Norm- und Toleranzwerten entsprechen. Zudem müssen die Bügel der Brillenfassung gekürzt und die Nasenpads gewechselt werden. Nach Beendigung der Bearbeitung richtet der Augenoptiker EFZ die Brillenfassung gemäss Vorgaben aus.

**Brillenanpassung**

10 Lektionen

Beispiel-Situation

Die lernende Person verkauft eine unkorrigierte Sonnenbrille. Diese passt sie dem Kunden optimal an, damit dieser ein gutes Tragegefühl hat.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Brillenanpassung</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 2.5:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erstellen Sie einen Ablaufplan für eine anatomische Brillenanpassung (Schritt für Schritt Anleitung) und beschreiben Sie Situationen, wann von diesem Ablaufplan abgewichen werden muss.</li> <li>▪ Führen Sie anatomische Brillenanpassungen an Arbeitskollegen durch.</li> </ul>	<p><b>üK 3, 1. Lehrjahr / 2. Semester, April:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Endanpassung</li> </ul>

b3.1	Die AO beschreiben den optimalen Sitz einer Brille gemäss den anatomischen Gegebenheiten. (K2)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Beschreiben den optimalen Sitz einer Brille gemäss den anatomischen Gegebenheiten</li> </ul>	
b3.3	Die AO beschreiben am Kopf Lage und Verlauf von Knochen, Blutgefässen, Nerven und Muskeln der bei der Anpassung von Brillen betroffenen Stellen. (K2)	4 L
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Beschreiben am Kopf die Lage und der Verlauf von Knochen, Blutgefässen, Nerven und Muskeln der bei der Anpassung von Brillen betroffenen Stellen</li> </ul>	
b3.4	Die AO erklären das Verhältnis zwischen Auflageflächen und dem entstehenden Druck. (K2)	1 L
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erklären den Zusammenhang von Druck und Auflagefläche</li> <li>▪ Erklären die negative Keilwirkung</li> </ul>	

Handlungskompetenzbereich c: Administrativ Arbeiten und Mitgestalten von Marketingmassnahmen

Handlungskompetenz c3:

**Den Augenoptikerbetrieb in verschiedenen Kommunikationskanälen präsentieren**

Die Augenoptikerin EFZ erhält von ihrem Vorgesetzten den Auftrag, in sozialen Medien die neuen Brillenaktionen bekannt zu machen. Sie postet in verschiedenen Profilen Fotos und Kommentare zur neuen Auswahl. Zudem organisiert sie ein elektronisches Mailing sowie den Druck und Postversand von Flyern für die Kundinnen und Kunden.

**Kommunikationskanäle**

10 Lektionen

Beispiel-Situation

Die lernende Person bewirbt auf dem betrieblichen Social Media-Kanal eine neue Brillenkollektion und lädt zu einem Präsentationsevent mit Apéro ein.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kommunikationskanäle Lehrbetrieb</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 2.7:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erarbeiten Sie Ideen und Vorschläge für eine Sonnenbrillenwerbung mit Text- und Bildvorschlägen.</li> <li>▪ Zeigen Sie auf, wie Sie bei der Umsetzung von Social-Media-Werbung unterstützen würden.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ --</li> </ul>

c3.1 Die AO erklären zeitgemässe Kommunikationsmittel und benennen deren Einsatzgebiete sowie mögliche Wirkungen. (K2)

10 L

- Erklären die Veränderungen und die Kundenbedürfnisse aufgrund des demografischen Wandels
- Unterscheiden Offline-Kanäle (Printmedien wie Zeitungen und Flyer) und Online-Kanäle (digitale Medien)
- Benennen mögliche Wirkungen der Off- und Online-Kanäle
- Erklären die Bedeutung von Corporate Identity

**Handlungskompetenzbereich c: Administrativ Arbeiten und Mitgestalten von Marketingmassnahmen**

Handlungskompetenz c4:

**Marketingmassnahmen des Augenoptikerbetriebs mitgestalten**

Der Augenoptikbetrieb nimmt an der lokalen Gewerbeausstellung teil. Er betreibt einen eigenen Stand. Die Augenoptikerin EFZ bekommt den Auftrag, die „Sonnenbrillenecke“ zu gestalten. Dort sollen die neusten Modelle präsentiert werden. Die Augenoptikerin EFZ nimmt an der Standaktion teil und präsentiert den Augenoptikbetrieb.

**Marketingmassnahmen**

20 Lektionen

*Beispiel-Situation* Die lernende Person dekoriert das Schaufenster. Dabei orientiert sie sich an den betrieblichen Vorgaben zu den Marketinginstrumenten.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
▪ –	▪ –

c4.1 Die AO beschreiben Marketingmassnahmen aufgrund von psychologischen Erkenntnissen über den Verkauf. (K2)

20 L

- Erklären die Bedeutung der Verkaufsatmosphäre
- Erklären wesentliche Elemente der Warenplatzierung und Warenvorlage
- Erklären die Bedeutung der Warenauszeichnung
- Erklären die Bedeutung und die Elemente der Warenpflege

Handlungskompetenzbereich d: Pflegen, Instandhalten & Bewirtschaften von Einrichtungen, Instrumenten und Waren

Handlungskompetenz d1:

**Lager und Waren des Augenoptikbetriebs bewirtschaften**

Der Augenoptiker EFZ bestellt, kontrolliert, etikettiert und sortiert Ware. Er lagert die Produkte fachgerecht ein. Im Lager kontrolliert er den Bestand von Verbrauchsmaterial und stellt fest, dass Desinfektionsmittel bestellt werden muss. Des Weiteren werden die Verfalldaten von Kontaktlinsenpflegeprodukten bald überschritten und diese müssen aussortiert werden. Der Augenoptiker EFZ holt bei Lieferanten Offerten ein und präsentiert sie der Geschäftsleitung. In regelmässigen Abständen vergleicht er den Warenbestand im Lager mit dem Warenbewirtschaftungssystem. Er nimmt Anpassungen im Warenbewirtschaftungssystem vor, weil der Bestand von Pflegemitteln nicht mit dem erfassten Bestand übereinstimmt. Gemäss betrieblichen Vorgaben vergleicht er Warenbestand mit Warenabsatz und passt aufgrund des zu erwartenden Warenbedarfs die Bestellung an.

**Lagerung und Handhabung von Pflegemitteln und augenoptischen Produkten**

20 Lektionen

Beispiel-Situation

Die lernende Person nimmt eine Lieferung von Kontaktlinsenpflegemitteln entgegen. Sie kontrolliert die Vollständigkeit der Lieferung und die einwandfreie Qualität der Produkte. Des Weiteren beachtet sie für die Lagerhaltungen die Haltbarkeitsdaten sowie den Absatz und sortiert die Pflegemittel sinnvoll ein.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<b>Ausbildungsthemen:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Lager- und Warenbestand prüfen, Warenbestellung</li> <li>Waren auszeichnen</li> <li>Lagerung und Handhabung von Pflegemitteln und augenoptischen Produkten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> </ul>

d1.5	Die AO beschreiben die Einlagerung von Kontaktlinsenpflegemitteln sowie Reinigungs- und Lösungsmitteln. (K2)	10 L
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beschreiben die korrekte Lagerung (z.B. Temperatur, UV) von Kontaktlinsenpflegemitteln</li> <li>Erklären eine optimale Lagerbewirtschaftung von Kontaktlinsenpflegemitteln</li> <li>Kennen die Dokumentationspflicht</li> </ul>	
d1.6	Die AO beschreiben die Bedeutung von Verfalldaten und die Folgen von deren Missachtung. (K2)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kennen die für AO relevanten Inhalte der Medizinprodukteverordnung (MepV)</li> <li>Beschreiben die Bedeutung von Verfalldaten und die Folgen von deren Missachtung</li> <li>Erklären das Ablaufdatum</li> <li>Erklären die Öffnungsdauer von Kontaktlinsenpflegemitteln</li> <li>Erklären den Umgang mit Ablaufdaten bezüglich Verkauf und Handhabung des Produkts</li> </ul>	
d1.7	Die AO beschreiben die korrekte Lagerung von Kontaktlinsen. (K2)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beschreiben die korrekte Lagerung (z.B. Temperatur, Licht) von Kontaktlinsen</li> </ul>	

## 2. Lehrjahr / 3. Semester



## 2. Lehrjahr / 3. Semester

Handlungskompetenzen	Themen	total Lektionen:	<u>100</u>
<b>a Beraten von Kundinnen und Kunden und Verkaufen von augenoptischen Produkten</b>			<b><u>30</u></b>
a1 Kundinnen und Kunden im Augenoptikbetrieb empfangen und betreuen	▪ <b>Kundentypen, deren Persönlichkeitsprofil und Kundenbedürfnisse</b>		20
a3 Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten	▪ <b>Zentrierdaten Einstärkengläser ermitteln und adaptieren</b>		10
<b>b Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten</b>			<b><u>30</u></b>
b1 Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren	▪ <b>Parametervergleichende Endkontrolle von Einstärken- und Mehrstärkengläsern</b>		5
b2 Qualität von augenoptischen Produkten kontrollieren und beurteilen	▪ <b>Endkontrolle abgabefertige Brille</b>		25
<b>c Administrativ Arbeiten und Mitgestalten von Marketingmassnahmen</b>			<b><u>40</u></b>
c2 Augenoptische Produkte gemäss Kundenauftrag bestellen und verwalten	▪ <b>Prüfung der zur Bestellung relevanten Brillenglasdaten</b>		40



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

Handlungskompetenz a1:

**Kundinnen und Kunden im Augenoptikbetrieb empfangen und betreuen**

Ein Kunde betritt das Augenoptikgeschäft. Die Augenoptikerin EFZ begrüsst ihn freundlich und erkundigt sich nach seinem Wunsch. Der Kunde möchte eine Sonnenbrille mit korrigierten Gläsern kaufen. Die Augenoptikerin EFZ führt ihn an einen Beratungstisch. Sie sorgt dafür, dass sich der Kunde willkommen fühlt. Nach der Beratung und dem Verkauf einer Sonnenbrille verabschiedet sie ihn angemessen.

**Kudentypen, deren Persönlichkeitsprofil und Kundenbedürfnisse**

20 Lektionen

Beispiel-Situation

Der lernenden Person fällt bei der Bedarfsanalyse auf, dass die Kunden ihre Wünsche auf unterschiedliche Weise mitteilen. Die lernende Person stellt für sich fest, dass sie situativ auf ihre Kunden eingehen und ihren Sprachgebrauch sowie ihr Verhalten jedes Mal aufs Neue adaptieren muss.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kudentypen, deren Persönlichkeitsprofil und Kundenbedürfnisse</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 3.2:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Erstellen Sie eine Liste mit mindestens fünf Bedarfsbereichen (Hobby, Lichtempfindlichkeit, ...), zu denen Sie sich Informationen von Ihren Kunden holen.</li> <li>Schreiben Sie anschliessend zu jedem dieser Bedarfe eine offene und eine geschlossene Informationsfrage, eine Kontrollfrage, eine Suggestivfrage, eine Gegenfrage und eine Alternativfrage auf.</li> </ul>	<p><b>üK 4, 2. Lehrjahr, 3. Semester, Oktober</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sehprofil</li> <li>Deutliche Sehbereiche</li> <li>Beratungs- und Verkaufsgespräche</li> </ul> <p><b>Vorbereitungsauftrag für den üK:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Erstellen Sie eine Liste mit mindestens vier technischen Eigenschaften von Brillengläsern, z.B. Index.</li> <li>Beschreiben Sie zu jeder technischen Eigenschaft Vorteile und Kundennutzen.</li> </ul>

a1.6	Die AO analysieren verschiedene Kudentypen. (K4)	10 L
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Führen eine adressatengerechte Nutzenargumentation durch</li> <li>Entkräften Einwände in die gewünschte Richtung</li> </ul>	
a2.1	Die AO zählen die Merkmale eines Sehprofils auf. (K1)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Erläutern die Aspekte des Sehprofils</li> <li>Erklären den Zweck des Sehprofils</li> </ul>	
a2.3	Die AO begründen verschiedene Fragetechniken und wenden Analysetools für das Ermitteln eines Sehprofils an. (K3)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wenden Analysetools für das Ermitteln des Sehprofils an</li> <li>Ermitteln anhand des Sehprofils den Bedarf</li> <li>Setzen die Fragetechniken sinnvoll ein</li> <li>Kommunizieren adressatengerecht</li> </ul>	

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.

**Zentrierdaten Einstärkengläser ermitteln und adaptieren**

10 Lektionen

Beispiel-Situation

Die lernende Person weiss, welche Zentrierdaten sie bei Einstärkengläsern erheben muss und wie sie diese Messungen am Kunden vornimmt. Dabei ist das Ziel, die Brillengläser in der Werkstatt so einzuarbeiten, dass der Kunde den optimalen Nutzen hat.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gesetzliche Sicherheitsvorschriften, -massnahmen und Empfehlungen bei Einstärkengläsern</li> <li>▪ Stil, Gesicht und Fassungswahl - Visagisme</li> <li>▪ Beratung Einstärkengläser</li> <li>▪ Zentrierdaten Einstärkengläser ermitteln und adaptieren</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 3.8:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Zeigen Sie mit Hilfe eines Ablaufdiagramms auf, wie Sie ein Verkaufsgespräch in Teilschritte aufgliedern.</li> <li>▪ Erläutern Sie den Nutzen dieser Teilschritte für den Kunden.</li> </ul>	<p><b>üK 4, 2. Lehrjahr, 3. Semester, Oktober</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Beratungs- und Verkaufsgespräche</li> </ul>

a3.12 Die AO beschreiben die Drehpunktforderung und erklären die Auswirkungen von Veränderungen. (K2) 5 L

- Beschreiben die Drehpunktforderung und erklären die Auswirkungen bei Fehlzentrierungen
- Erklären, wie Fern- und Nahbrillen zentriert werden
- Unterscheiden die Eigen-, System- und Gesamtvergrösserung und deren Auswirkung

a3.16 Die AO berechnen die Zentrierkompensationen bei prismatischen Brillenglasverordnungen. (K3) 5 L

- Ermitteln Zentrierdaten bei Phorien und Tropien mit Videozentriergerät und Pupillometer
- Berechnen die Zentrierkompensationen bei prismatischen Brillenglasverordnungen

**Handlungskompetenzbereich b: Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten**

Handlungskompetenz b1:

**Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren**

Eine Kundin hat eine Brille ausgesucht und bestellt. Der Augenoptiker EFZ montiert die Brillengläser in die ausgewählte Brillenfassung und nimmt dazu Anpassungen an den Gläsern vor, die den geltenden Norm- und Toleranzwerten entsprechen. Zudem müssen die Bügel der Brillenfassung gekürzt und die Nasenpads gewechselt werden. Nach Beendigung der Bearbeitung richtet der Augenoptiker EFZ die Brillenfassung gemäss Vorgaben aus.

**Parametervergleichende Endkontrolle von Einstärken- und Mehrstärkengläsern**

5 Lektionen

*Beispiel-Situation* Die lernende Person prüft nach der Montage der Einstärken- und Mehrstärkengläser die Übereinstimmung der Bezugspunkte der Brillengläser mit den Kundenparametern. Bei der Überprüfung berücksichtigt sie die erlaubten Grenzabweichungen.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
▪ –	▪ –

b1.3 Die AO erkennen die Norm- und Toleranzwerte, die für die Montage und Brillenabgabe eingehalten werden müssen. (K3) 5 L

- Kontrollieren Zentrierpunkte und Winkel an einer Brillenfassung
- Beurteilen Grenzabweichungen, die nach DIN EN ISO 21987 für die Montage und Brillenabgabe eingehalten werden müssen

Handlungskompetenzbereich b: Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten

Handlungskompetenz b2:

**Qualität von augenoptischen Produkten kontrollieren und beurteilen**

Der Augenoptiker EFZ bereitet die Brille für die Abgabe an die Kundin vor. Vor der Montage und Abgabe der Brille überprüft er die Qualität der Brillengläser und der Brillenfassung nach geltenden Normen<sup>2</sup> und betrieblichen Vorgaben.

**Endkontrolle abgabefertige Brille**

25 Lektionen

Beispiel-Situation

Nach der Überprüfung der Brillenglas- und Kundenparameter kontrolliert die lernende Person die Qualität der gesamten Brille sowie deren Endverarbeitung. Zeigt die Kontrolle, dass die Brille in einwandfreien Zustand ist, gibt sie diese zur Abgabe frei.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Endkontrolle abgabefertige Brille (Qualität, Normen, betriebliche Vorgaben)</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 3.4:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dokumentieren Sie die Endkontrolle einer abgabefertigen Brille nach betrieblichen Vorgaben und aktuellen Normen.</li> </ul>	<p><b>üK 5, 2. Lehrjahr, 4. Semester, März</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Endkontrolle Brillen</li> </ul>

**b2.3 Die AO unterscheiden Qualitätsmerkmale von abgabefertigen Brillen gemäss aktuellen Normen. (K3) 25 L**

- Unterscheiden die Qualitätsmerkmale von abgabefertigen Brillen gemäss aktuellen Normen
- Ermitteln Bearbeitungsfehler bei Brillengläsern (Kratzer, ET-Fehler, Glasfehler)
- Ermitteln Bearbeitungsfehler bei Brillenfassungen (Farbschaden, Schrauben, Pads, richtige Bügellänge, Loctite, Verkörnen)
- Beurteilen die Auswirkungen von Zentrierfehlern auf das Sehen bei Ein- und Mehrstärkengläsern

Handlungskompetenzbereich c: Administrativ Arbeiten und Mitgestalten von Marketingmassnahmen

Handlungskompetenz c2:

**Augenoptische Produkte gemäss Kundenauftrag bestellen und verwalten**

Die Augenoptikerin EFZ klärt die Verfügbarkeit und Lieferfrist des Ersatzbügels beim neuen Lieferanten ab. Der Ersatzbügel ist verfügbar, somit löst die Augenoptikerin EFZ die individuelle Bestellung aus. Sie achtet auf die Einhaltung des Liefertermins. Nach Erhalt des Bügels vergleicht sie die Bestelldaten mit der gelieferten Ware. Sie erfasst den Wareneingang im betriebsinternen Verwaltungssystem.

**Prüfung der zur Bestellung relevanten Brillenglasdaten**

40 Lektionen

Beispiel-Situation

Die lernende Person überprüft vor der Bestellung alle Kundenaufträge auf korrekte Bestelldaten. Dabei achtet sie darauf, dass die verkauften Brillengläser in die vorhandenen Brillenfassungen montiert werden können, dass der korrekte Durchmesser notiert wurde, ein sinnvolles Brillenglasmaterial und wenn nötig eine Mittendickenminimierung gewählt wurde.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Zusammenhang zwischen Zentrier- und Fassungsdaten</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 3.1:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Führen Sie zwei Bestellungen von prismatischen Brillengläsern durch.</li> <li>Erstellen Sie vollständige Fotodokumentationen der Kundenaufträge (vom Auftrag über die Montage bis zum fertigen Produkt).</li> <li>Nehmen Sie die Fotodokumentationen der Kundenaufträge inkl. Bestellungen (anonymisiert), Zentrierdaten und anonymisierte Brillenglasverordnungen in den üK 4 mit.</li> </ul>	<p><b>Vorbereitungsauftrag für den üK 4</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Zwei Bestellungen von prismatischen Brillengläsern ausführen, die Brillengläser einschleifen und eine Endkontrolle durchführen (in üK 4 mitnehmen, inklusive Brillenglasverordnung und Zentrierdaten)</li> </ul>

c2.2 Die AO analysieren für die Brillenglasbestellung den Zusammenhang zwischen Brillenglas-, Zentrier- und Fassungsdaten. (K4)

40 L

- Analysieren Fassungs- und Zentriermasse unter Berücksichtigung der Glaswahl
- Empfehlen die Mindestranddicke abhängig vom Brillenfassungstyp und wissen, wie sich das auf die Mittendicke und das Glasgewicht auswirkt
- Empfehlen Brechungsindizes passend zur Korrektur und zur Brillenfassungswahl
- Beurteilen aufgrund der Achsenlage den Randdickenverlauf bei astigmatischen Brillengläsern
- Bestimmen einer möglichen Mittendickenminimierung (2+1+0), falls grösste Ausdehnung temporal ist
- Unterscheiden zwischen selbst dezentrierten und prismatisch bestellten Brillengläsern und erklären die Unterschiede
- Erklären die Auswirkung des optimalen Durchmessers auf Plus- und Minuskorrekturen
- Empfehlen Progressionskanallängen aufgrund der Zentrierung (Vorneigung), Brillenfassungsgrösse und des Kundenbedarfs
- Beurteilen die Auswirkungen der Dickenminimierung bei prismatischen Korrekturen und empfehlen passende Massnahmen zur der Brillenglasdicke
- Beurteilen die Auswirkung der Abbeschen Zahl unterschiedlicher Brillenglasmaterialien auf den Farbsaum in Bezug auf die Korrektur und die Zentrierung
- Schätzen die Auswirkung der Wahl des Brechungsindex' auf das Gewicht der Brillengläser und der Brille ab

## 2. Lehrjahr / 4. Semester



## 2. Lehrjahr / 4. Semester

Handlungskompetenzen	Themen	total Lektionen:	<u>100</u>
<b>a Beraten von Kundinnen und Kunden und Verkaufen von augenoptischen Produkten</b>			<u>70</u>
a3 Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Optische Eigenschaften von Mehrstärkengläsern</b></li> <li>▪ <b>Hornhautscheitelabstand</b></li> <li>▪ <b>Zentrierdaten von Mehrstärkengläsern</b></li> </ul>	40	15
		5	
a4 Augenoptische Produkte verkaufen	▪ <b>Kontaktlinsen</b>		10
<b>b Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten</b>			<u>30</u>
b1 Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren	▪ <b>Berechnung der Degression und Sehbereiche</b>		25
b2 Qualität von augenoptischen Produkten kontrollieren und beurteilen	▪ <b>Kontaktlinsenparameter</b>		5

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.

**Optische Eigenschaften von Mehrstärkengläsern**

40 Lektionen

Beispiel-Situation

Die lernende Person beachtet beim Verkauf von Mehrstärkengläsern die verschiedenen Flächengeometrien und berät kundinnen und Kunden auf den für ihren Bedarf optimalen Nutzen der Gleitsichtflächen.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gesetzliche Sicherheitsvorschriften, -massnahmen und Empfehlungen bei Mehrstärkengläsern</li> <li>▪ Beratung Mehrstärkengläser</li> <li>▪ Zentrierdaten Mehrstärkengläser ermitteln und adaptieren</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 4.3:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Zeigen Sie mit Hilfe eines anonymisierten Kundenbeispiels auf, wie Sie bei der Beratung von Mehrstärkengläsern vorgehen.</li> <li>▪ Beschreiben Sie, welche Informationen Sie von der Kundschaft eingeholt und welche Messdaten Sie genommen haben. Nennen Sie anschliessend das Produkt, welches die Kundschaft erhalten hat.</li> <li>▪ Begründen Sie Ihre Empfehlung.</li> </ul>	<p><b>üK 5, 2. Lehrjahr / 4. Semester, März:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Deutliche Sehbereiche</li> <li>▪ Beratung Mehrstärkengläser</li> <li>▪ Einwandbehandlung</li> </ul> <p><b>Vorbereitungsauftrag für den üK:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Argumentarium bei der Beratung Mehrstärkengläser einsetzen und Erfahrungen an üK 6 mitnehmen</li> <li>▪ Argumentarium bei Einwandbehandlungen einsetzen und Erfahrungen an üK 6 mitnehmen.</li> </ul> <p><b>üK 6, 2. Lehrjahr / 4. Semester, Mai:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mehrstärken-, Nahkomfort- und Relaxgläser</li> <li>▪ Reklamationen bearbeiten</li> <li>▪ Beratungsgespräche führen</li> </ul> <p><b>Vorbereitungsauftrag für den üK:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Argumentarium bei der Beratung von Nahkomfortgläsern einsetzen und Erfahrungen an üK 7 mitnehmen.</li> <li>▪ Die Lernenden erhalten vier Brillenglasverordnungen (von Tag 1) und suchen die passenden Brillengläser mithilfe des betriebsinternen Produktkatalogs heraus.</li> </ul>

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

10 L

- Bestimmen in Bezug auf Bedarf des Kunden das geeignete Brillenglas
- Bestimmen in Bezug auf Bedarf des Kunden die geeignete Beschichtung



a3.3 Die AO beschreiben und ermitteln durch Berechnungen oder optische Darstellungen geometrische Eigenschaften von Brillengläsern. (K4)

---

30 L

- Wissen, wie die Progression gestaltet wird
- Legen die Auswirkungen einer Erhöhung der Addition und Veränderung der Progressionskanallänge dar
- Vergleichen die Flächegeometrien (Vorderflächen-, Rückflächen-, Zweiflächenprogression und -degression)
- Erklären die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Gleitsichtglasdesigns
- Ordnen unterschiedliche, notwendige Messungen den unterschiedlichen Brillenglastypen zu
- Beschreiben die Blickfeldforderung (Inset)
- Beschreiben und unterscheiden den Aufbau von Nahkomfort- und Wellnessgläsern
- Wählen die Progressionskanallänge aufgrund der Vorneigung
- Berechnen den deutlichen Sehbereich mit Mehrstärkengläsern
- Differenzieren degressive und progressive Nahkomfortgläser (Prinzip, Vor- und Nachteile, Zentrierung)
- Bringen Addition, Akkommodation und Alter in Relation (Duanesche Kurve und Faustformel) und berücksichtigen den Akkommodationserfolg

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

Handlungskompetenz a3:

**Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten**

**Hornhautscheitelabstand**

15 Lektionen

Beispiel-Situation

Die lernende Person weiss, dass sie im Verkauf bei Korrekturwerten  $\geq \pm 5,0$  dpt den Hornhautscheitelabstand messen und mit den Werten der Brillenglasverordnung vergleichen muss. Sie kann bei Abweichungen zwischen der Brillenglasverordnung und dem tatsächlichen Hornhautscheitelabstand die korrekten Korrekturwerte ermitteln.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gesetzliche Sicherheitsvorschriften, -massnahmen und Empfehlungen bei Mehrstärkengläsern</li> <li>▪ Beratung Mehrstärkengläser</li> <li>▪ Zentrierdaten Mehrstärkengläser ermitteln und adaptieren</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ –</li> </ul>

a3.11 Die AO ermitteln den Einfluss des Hornhautscheitelabstands auf die Brillenglasverordnung. (K3)

15 L

- Erklären die Vollkorrektionsbedingung mit Hilfe einer optischen Darstellung und wissen was bei Veränderungen passiert
- Berechnen die Auswirkung der HSA-Veränderung auf die Korrektur
- Ermitteln die neue Korrektur nach einer HSA-Änderung mittels Berechnungstools (z.B. Linsenrechner.de)
- Beschreiben Auswirkungen von nichtberücksichtigter HSA-Änderung auf das Sehen

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

Handlungskompetenz a3:

**Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten**

**Zentrierdaten von Mehrstärkengläsern**

5 Lektionen

Beispiel-Situation

Die lernende Person weiss, welche Zentrierdaten sie bei Mehrstärkengläsern erheben muss und wie sie diese Messungen am Kunden vornimmt. Dabei ist das Ziel, die Brillengläser in der Werkstatt so einzuarbeiten, dass der Kunde den optimalen Nutzen hat.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gesetzliche Sicherheitsvorschriften, -massnahmen und Empfehlungen bei Mehrstärkengläsern</li> <li>▪ Beratung Mehrstärkengläser</li> <li>▪ Zentrierdaten Mehrstärkengläser ermitteln und adaptieren</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 4.4:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Zeigen Sie mit Hilfe einer Bilddokumentation auf, welche Messinstrumente Sie benutzen.</li> <li>▪ Beschreiben Sie, welche Messungen Sie an der Kundschaft vornehmen und wofür Sie die Messungen benötigen.</li> <li>▪ Dokumentieren Sie die Abweichungen zwischen digitalen und manuellen Messungen.</li> <li>▪ Erläutern Sie Ihre Erkenntnisse zu den unterschiedlichen Messungen und Messergebnissen</li> </ul>	<p><b>üK 5, 2. Lehrjahr / 4. Semester, März:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Deutliche Sehbereiche</li> <li>▪ Beratung Mehrstärkengläser</li> <li>▪ Einwandbehandlung</li> </ul> <p><b>Vorbereitungsauftrag für den üK:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Argumentarium bei der Beratung Mehrstärkengläser einsetzen und Erfahrungen an üK 6 mitnehmen</li> <li>▪ Argumentarium bei Einwandbehandlungen einsetzen und Erfahrungen an üK 6 mitnehmen.</li> </ul> <p><b>üK 6, 2. Lehrjahr / 4. Semester, Mai:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mehrstärken-, Nahkomfort- und Relaxgläser</li> <li>▪ Reklamationen bearbeiten</li> <li>▪ Beratungsgespräche führen</li> </ul> <p><b>Vorbereitungsauftrag für den üK:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Argumentarium bei der Beratung von Nahkomfortgläsern einsetzen und Erfahrungen an üK 7 mitnehmen.</li> <li>▪ Die Lernenden erhalten vier Brillenglasverordnungen (von Tag 1) und suchen die passenden Brillengläser mithilfe des betriebsinternen Produktkatalogs heraus.</li> </ul>

a3.12 Die AO beschreiben die Drehpunktforderung und erklären die Auswirkungen von Veränderungen. (K2)

5 L

- Unterscheiden zwischen Drehpunkt- und Blickfeldforderung
- Zentrieren Mehrstärkengläser

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

Handlungskompetenz a4:

**Augenoptische Produkte verkaufen**

Der Kunde kauft aufgrund der Beratung ein für ihn ideales Sonnenschutzglas und eine passende Brillenfassung. Die Augenoptikerin EFZ bestätigt den Kundenauftrag und zeigt Bezahlungsvarianten auf. Sie weist auf verschiedene Zusatzprodukte wie zum Beispiel Kontaktlinsen und Pflegemittel hin.

**Kontaktlinsen**

10 Lektionen

Beispiel-Situation

Im Beratungsgespräch für eine neue Brille fragt der Kunde die lernende Person nach Kontaktlinsen. Dabei möchte er wissen, welcher Kontaktlinsentyp zu seiner Fehlsichtigkeit und seinem Lebensstil passt.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<b>Ausbildungsthemen:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Verkaufen von Kontaktlinsen, augenoptischen Produkten und Zubehör</li> </ul>	<b>üK 5, 2. Lehrjahr / 4. Semester, März:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kontaktlinsen</li> </ul> <b>üK 7, 3. Lehrjahr / 5. Semester, September:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Medizinprodukte-Verordnung MepV</li> </ul>

a4.1 Die AO klassifizieren verschiedene Kontaktlinsen und beschreiben deren Eigenschaften. (K3)

10 L

- Vergleichen weiche und formstabile Kontaktlinsen und deren Anwendungsgebiete
- Beschreiben die verschiedenen Korrekturmöglichkeiten bei presbyopen Kontaktlinsentragenden
- Kennen das Wirkungsprinzip und die Anwendung von Ortho-K-Linsen
- Nennen Indikationen und Kontraindikationen für Kontaktlinsen
- Kennen die relevanten Inhalte der Medizinprodukteverordnung (MepV)

Handlungskompetenzbereich b: Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten

Handlungskompetenz b1:

**Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren**

Eine Kundin hat eine Brille ausgesucht und bestellt. Der Augenoptiker EFZ montiert die Brillengläser in die ausgewählte Brillenfassung und nimmt dazu Anpassungen an den Gläsern vor, die den geltenden Norm- und Toleranzwerten entsprechen. Zudem müssen die Bügel der Brillenfassung gekürzt und die Nasenpads gewechselt werden. Nach Beendigung der Bearbeitung richtet der Augenoptiker EFZ die Brillenfassung gemäss Vorgaben aus.

**Berechnung der Degression und Sehbereiche**

25 Lektionen

Beispiel-Situation

Die lernende Person soll in der Werkstatt Nahkomfortgläser einarbeiten. Bei der Eingangskontrolle sieht sie auf der Karteikarte die angegebene Arbeitsdistanz des Kunden. Um sicher zu gehen, dass die Brillengläser die korrekte Degression aufweisen, berechnet sie den deutlichen Sehbereich, den der Kunde mit den Nahkomfortgläsern hat.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
▪ –	▪ –

b1.2 Die AO analysieren die montagerelevanten und zentrierspezifischen Anforderungen an Brillengläser, um Brillengläser fachgerecht zu montieren. (K4)

25 L

- Berechnen die Degression und den deutlichen Sehbereich
- Analysieren die Grenzabweichungen (Toleranzen)
- Unterscheiden zwischen prismatischer Höhenkorrektur und Dickenreduktionsprisma

**Handlungskompetenzbereich b: Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten**

Handlungskompetenz b2:

**Qualität von augenoptischen Produkten kontrollieren und beurteilen**

Der Augenoptiker EFZ bereitet die Brille für die Abgabe an die Kundin vor. Vor der Montage und Abgabe der Brille überprüft er die Qualität der Brillengläser und der Brillenfassung nach geltenden Normen<sup>2</sup> und betrieblichen Vorgaben.

**Kontaktlinsenparameter**

5 Lektionen

*Beispiel-Situation* Die lernende Person kann die Standard-Kontaktlinsenparameter von flexiblen und formstabilen Linsenparameter unterscheiden, um sie korrekt im Lager einzuordnen.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Parametervergleichende Abgabe von Kontaktlinsen und Pflegemitteln</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>–</li> </ul>

**b2.5 Die AO erklären verschiedene Kontaktlinsenparameter und benennen deren Standardbereiche. (K2) 5 L**

- Erklären die Kontaktlinsenparameter
- Führen parametervergleichende Abgabekontrollen von Kontaktlinsen durch

## 3. Lehrjahr / 5. Semester



## 3. Lehrjahr / 5. Semester

Handlungskompetenzen	Themen	total Lektionen:	<u>100</u>
<b>a Beraten von Kundinnen und Kunden und Verkaufen von augenoptischen Produkten</b>			<u>70</u>
a1 Kundinnen und Kunden im Augenoptikbetrieb empfangen und betreuen	▪ <b>Reklamationen und Konfliktgespräche</b>		5
a2 Sehprofil ermitteln und auswerten	▪ <b>Anatomie, Physiologie und Pathologie</b>		40
a3 Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten	▪ <b>Schutzbrillen</b>		5
	▪ <b>Auswirkungen von Fehlzentrierungen und deren Bedarfsoptimierung</b>		20
<b>b Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten</b>			<u>30</u>
b3 Brillenfassungen an Kundinnen und Kunden anpassen	▪ <b>Auswirkungen schlecht angepasster Brillen</b>		30



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

Handlungskompetenz a1:

**Kundinnen und Kunden im Augenoptikbetrieb empfangen und betreuen**

Ein Kunde betritt das Augenoptikgeschäft. Die Augenoptikerin EFZ begrüsst ihn freundlich und erkundigt sich nach seinem Wunsch. Der Kunde möchte eine Sonnenbrille mit korrigierten Gläsern kaufen. Die Augenoptikerin EFZ führt ihn an einen Beratungstisch. Sie sorgt dafür, dass sich der Kunde willkommen fühlt. Nach der Beratung und dem Verkauf einer Sonnenbrille verabschiedet sie ihn angemessen.

**Reklamationen und Konfliktgespräche**

5 Lektionen

Beispiel-Situation

Im Verkauf trifft die lernende Person auf eine Kundin, die sich lautstark über ihre neue Brille beschwert. Die lernende Person ist mit einer Bewertung ihrer Leistung während dem Semestergespräch nicht einverstanden und es entwickelt sich ein Konfliktgespräch mit der ausbildungsverantwortlichen Person.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Konfliktgespräche und lösungsorientiertes Handeln</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 5.1:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Zeigen Sie an einem anonymisierten Fallbeispiel auf, wie Sie mit der Reklamation umgegangen sind.</li> <li>Beschreiben Sie die Lösung, die Sie gemeinsam mit der Kundin gefunden haben.</li> </ul>	<p><b>üK 7, 3. Lehrjahr / 5. Semester, September:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kundenreklamationen bearbeiten</li> <li>Bedarfsoptimierung</li> </ul>

a1.8	Die AO erkennen und analysieren verschiedene Konfliktsituationen und beschreiben Strategien für das Führen von Konfliktgesprächen. (K4)	4 L
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Führen eine Einwandbehandlung durch</li> <li>Führen Konfliktgespräche passend zum Kundentypen durch</li> <li>Führen eine für den Kunden und die Situation angemessene Bedarfsoptimierung durch</li> </ul>	
a3.9	Die AO benennen Techniken und Methoden für den Umgang mit Kundenreklamationen. (K1)	1 L
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Erklären das Reklamationsparadoxon</li> <li>Nennen Strategien zur Reklamationsbewältigung</li> </ul>	

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

Handlungskompetenz a2:

**Sehprofil ermitteln und auswerten**

Die Augenoptikerin EFZ stellt gezielte Fragen, um vom Kunden zu erfahren, wozu er die Sonnenbrille benötigt und welche Ansprüche sie erfüllen soll. Sie analysiert die vorgelegte Brillenglasverordnung, den Bedarf und die optische Vorgeschichte des Kunden. Aufgrund dieser Angaben erstellt sie ein Sehprofil und geht dabei systematisch vor.

**Anatomie, Physiologie und Pathologie**

40 Lektionen

Beispiel-Situation

Es kann vorkommen, dass die Kundschaft eine Brillenglasverordnung mit einem Hinweis auf eine Augenerkrankung vorlegt. Häufig handelt es sich dabei um Glaukom, Katarakt oder altersbedingte Makuladegeneration.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Einflüsse der Fehlsichtigkeiten und häufige Augenerkrankungen</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 6.1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dokumentieren Sie ein Beratungsgespräch , in welchem ein Hinweis auf eine der oben genannten Augenerkrankung vorliegt.</li> <li>▪ Beschreiben Sie, ob die Erkrankung einen Einfluss auf Ihre Empfehlung hatte.</li> <li>▪ Beschreiben Sie, worin sich die Seheindrücke mit und ohne Augenerkrankung unterscheiden.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ –</li> </ul>

a2.9 Die AO erkennen, in Kenntnis der Anatomie und der Physiologie des Auges, Einflüsse von Fehlsichtigkeiten und häufiger Augenerkrankungen auf das Sehen. (K3)

40 L

- Kennen die Lichtverarbeitung in der Netzhaut
- Kennen den Aufbau und die Funktionsweise der verschiedenen Rezeptoren (Zapfen, Stäbchen) sowie die Lage auf der Netzhaut
- Erklären die Farbwahrnehmung und kennen Unterschiede zwischen Farbschwäche und Farbblindheiten
- Kennen unterschiedliche Farbteste
- Beschreiben in Kenntnis der Anatomie und der Physiologie des Auges, Einflüsse des grünen und grauen Stars, der AMD und der Netzhautablösung auf das Sehen
- Beschreiben in Kenntnis der Anatomie und der Physiologie des Auges, Einflüsse von Augenverletzungen auf das Sehen
- Beschreiben in Kenntnis der Anatomie und der Physiologie des Auges, Einflüsse von Bindehaut- und Hornhautveränderungen auf das Sehen
- Kennen unterschiedliche operative Eingriffe zur Veränderung der Fehlsichtigkeit

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.

**Schutzbrillen**

5 Lektionen

Beispiel-Situation

Ein Kunde ist als Schreiner tätig. In seinem Betrieb ist er verpflichtet, eine Schutzbrille zu tragen. Die lernende Person zeigt verschiedene Lösungsmöglichkeiten auf.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<b>Ausbildungsthemen:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Schutzbrillen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>–</li> </ul>

a3.4 Die AO wenden geltende gesetzliche Sicherheitsvorschriften, -massnahmen und Empfehlungen in Fallbeispielen an. (K3)

5 L

- Kennen gesetzliche Bestimmungen in Bezug auf Arbeitsschutzbrillen (z.B. SUVA)
- Wissen, welche Arbeiten an Schutzbrillen vom AO ausgeführt werden dürfen
- Beschreiben die Arten von Schutzgläsern und deren Einsatz mit möglichen Vor- und Nachteilen
- Kennen Materialien, die für Schutzbrillen geeignet sind (z.B. Polycarbonat, Trivex, Tribrid)

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

Handlungskompetenz a3:

**Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten**

**Auswirkung von Fehlzentrierungen und deren Bedarfsoptimierung**

20 Lektionen

Beispiel-Situation

Im Verkaufsraum wird die lernende Person zu einem Kunden gerufen, der vor einer Woche eine neue Brille erworben hat. Er erzählt, dass er sich mit der Brille nicht wohlfühlt und besonders beim Arbeiten am Computer Nackenschmerzen hat. Die lernende Person sucht die Kundendaten heraus und kontrolliert alle Zentrierdaten, die sie mit den Brillengläsern abgleicht. Sie stellt fest, dass die Zentrierdaten nicht korrekt eingearbeitet wurden und bestellt neue Brillengläser.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<b>Ausbildungsthemen:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Auswirkungen von Fehlzentrierungen und deren Bedarfsoptimierung (Reklamationen)</li> </ul>	<b>üK 7, 3. Lehrjahr / 5. Semester, September:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kundenreklamationen bearbeiten</li> <li>Bedarfsoptimierung</li> </ul>

- a3.10 Die AO beschreiben Auswirkungen von Zentrierung auf das Sehen. (K2) 5 L
- Beschreiben die Auswirkungen von Fehlzentrierung auf das Sehen
  - Beschreiben die Entstehung von prismatischen Nebenwirkungen
- a3.15 Die AO berechnen die prismatischen Nebenwirkungen bei Fehlzentrierungen und beschreiben die Auswirkung von Veränderungen. (K3) 5 L
- Berechnen die prismatischen Nebenwirkungen bei Fehlzentrierungen und beschreiben die Auswirkung von Veränderungen
- a3.18 Die AO beschreiben die Zentrierung der Durchblickshöhe und die Auswirkung von Veränderungen. (K2) 10 L
- Beschreiben die Zentrierung der Durchblickshöhe und die Auswirkung von Veränderungen und unterscheiden diese nach Einstärken- und Mehrstärkengläsern

Handlungskompetenzbereich b: Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten

Handlungskompetenz b3:

**Brillenfassungen an Kundinnen und Kunden anpassen**

Eine Kundin hat eine Brille ausgesucht und bestellt. Der Augenoptiker EFZ montiert die Brillengläser in die ausgewählte Brillenfassung und nimmt dazu Anpassungen an den Gläsern vor, die den geltenden Norm- und Toleranzwerten entsprechen. Zudem müssen die Bügel der Brillenfassung gekürzt und die Nasenpads gewechselt werden. Nach Beendigung der Bearbeitung richtet der Augenoptiker EFZ die Brillenfassung gemäss Vorgaben aus.

**Auswirkungen schlecht angepasster Brillen**

30 Lektionen

Beispiel-Situation

Ein Kunde klagt über Kopfschmerzen und eingeschränkte Sehbereiche. Die lernende Person stellt fest, dass die Brille nicht mehr der ursprünglichen Form entspricht und ein verändertes Sitzverhalten aufweist, wodurch die Zentrierpunkte verschoben sind.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<b>Ausbildungsthemen:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Auswirkungen schlecht angepasster Brillen</li> </ul>	<b>üK 7, 3. Lehrjahr / 5. Semester, September:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Bedarfoptimierung</li> </ul>

b3.5 Die AO beschreiben die Auswirkungen von schlechtsitzenden und anatomisch falsch angepassten Brillenfassungen. (K2)

30 L

- Beschreiben die Auswirkungen von schlechtsitzenden und anatomisch falsch angepassten Brillenfassungen
- Nennen Ursachen für asthenopische Beschwerden
- Beschreiben die Auswirkung von Fehlzentrierung, unberücksichtigter HSA-Veränderung und Fehlrefraktion
- Beurteilen Brillenglastyp, Designwechsel und deren Auswirkungen (z.B. Progressionskanalwechsel)
- Beurteilen den Wechsel von Brillenglasmaterial und dessen Konsequenzen
- Beurteilen die Auswirkung von falschen Brillenglastypen (z.B. Read- statt Room-Glas)
- Beurteilen die Auswirkung von neu verordneter zylindrischer Wirkung
- Analysieren die Auswirkung von falsch angepassten Sportbrillen

## 3. Lehrjahr / 6. Semester



## 3. Lehrjahr / 6. Semester

Handlungskompetenzen	Themen	total Lektionen:	<u>100</u>
<b>a Beraten von Kundinnen und Kunden und Verkaufen von augenoptischen Produkten</b>			<b><u>30</u></b>
a3 Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten	▪ Verkaufsgespräche		20
a4 Augenoptische Produkte verkaufen	▪ Vergrößernde augenoptische Produkte für die Nähe		10
<b>b Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten</b>			<b><u>30</u></b>
b2 Qualität von augenoptischen Produkten kontrollieren und beurteilen	▪ Vergrößernde augenoptische Produkte für die Nähe		30
<b>C Administrativ Arbeiten und Mitgestalten von Marketingmassnahmen</b>			<b><u>40</u></b>
c3 Marketingmassnahmen des Augenoptikbetriebs mitgestalten	▪ Marketingmassnahmen und Kommunikationskanäle Projekt «Offline und Online Werbung für verschiedene Zielgruppen»		40

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.

**Verkaufsgespräche**

20 Lektionen

Beispiel-Situation

Die lernende Person ermittelt das Sehprofil und führt eine Bedarfsanalyse sowie eine Nutzenargumentation durch. Dabei erklärt sie dem Kunden die Brillenglasverordnung, nennt Vor- und Nachteile von verschiedenen Glas- und Fassungsmaterialien, erhebt alle notwendigen Zentrier- und Kundendaten. Abschliessend verkauft sie dem Kunden passend zu seinen Bedürfnissen eine optimale Brille und bietet Zusatzprodukte an.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Verkaufsgespräche</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 6.2 und 6.3:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Dokumentieren Sie anhand eines Kundenbeispiels ein komplettes Verkaufsgespräch inklusive Zusatzverkauf.</li> <li>Stellen Sie alle Schritte des Verkaufs dar, vom Empfang des Kunden bis zur Abholung der Brille.</li> <li>Dokumentieren Sie anhand eines Fallbeispiels eine herausfordernde Reklamation.</li> <li>Stellen Sie alle Schritte einer Reklamationsbehandlung dar, vom Empfang des Kunden bis zur Findung der neuen Sehlösung.</li> </ul>	<p><b>üK 7, 3. Lehrjahr / 5. Semester, September:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Brillengläser beratend verkaufen</li> </ul>

a3.8 Die AO beschreiben und erklären die Phasen eines Beratungsgesprächs. (K2)

20 L

- Führen strukturierte Verkaufsgespräche mit unterschiedlichen Kundentypen unter Einbezug sämtlicher Fachkenntnisse zu augenoptischen Produkten und Zubehör



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

Handlungskompetenz a4:

**Augenoptische Produkte verkaufen**

Der Kunde kauft aufgrund der Beratung ein für ihn ideales Sonnenschutzglas und eine passende Brillenfassung. Die Augenoptikerin EFZ bestätigt den Kundenauftrag und zeigt Bezahlungsvarianten auf. Sie weist auf verschiedene Zusatzprodukte wie zum Beispiel Kontaktlinsen und Pflegemittel hin.

**Vergrossernde augenoptische Produkte für die Nähe**

10 Lektionen

Beispiel-Situation

Eine Kundin benötigt aufgrund einer Schwachsichtigkeit eine Lupe für ihren Alltag. Die lernende Person ermittelt die Bedürfnisse der Kundin und bietet verschiedene Lupen an.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<p><b>Ausbildungsthemen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pflege und Handhabung von vergrössernden augenoptischen Produkten für die Nähe</li> </ul> <p><b>Arbeitsauftrag 6.4:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Beschreiben Sie, wie Sie beim Verkauf einer Lupe vorgehen, wie Sie den Bedarf ermitteln, wie Sie die Kundin in die Handhabung einweisen und wie die Pflege und Aufbewahrung stattfinden soll.</li> <li>▪ Greifen Sie dabei, wenn möglich, auf ein Kundenbeispiel aus Ihrem Lehrbetrieb zurück. Wenn dies nicht möglich ist, nutzen Sie für diesen Arbeitsauftrag die Unterlagen des üK und erstellen ein fiktives Fallbeispiel.</li> </ul>	<p><b>üK 7, 3. Lehrjahr / 5. Semester, September:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vergrössernde Sehhilfen</li> </ul>

a4.3 Die AO beschreiben die wichtigsten Eigenschaften von augenoptischen Produkten und Zubehör sowie deren Anwendung. (K2) 5 L

- Erklären die Anwendung von Lupentypen (Asphärische Lupe, Reduktion des AsB, Parallaxenfehler, Nahbrille oder Fernbrille)
- Erklären die Vor- und Nachteile von verschiedenen Lupentypen
- Erklären dem Kunden eine sachgemässe Handhabung und Pflege

a5.8 Die AO beschreiben und berechnen die Anwendung von vergrössernden Sehhilfen. (K3) 5 L

- Ermitteln den Vergrösserungsbedarf mit verschiedenen Methoden

Handlungskompetenzbereich b: Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten

Handlungskompetenz b2:

**Qualität von augenoptischen Produkten kontrollieren und beurteilen**

Der Augenoptiker EFZ bereitet die Brille für die Abgabe an die Kundin vor. Vor der Montage und Abgabe der Brille überprüft er die Qualität der Brillengläser und der Brillenfassung nach geltenden Normen und betrieblichen Vorgaben.

**Vergrossernde augenoptische Produkte für die Nähe**

30 Lektionen

Beispiel-Situation

Die lernende Person führt eine Eingangskontrolle an bestellten Lupen durch.

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
<b>Ausbildungsthemen:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Qualitätskontrollen bei vergrössernden augenoptischen Produkten für die Nähe</li> </ul>	<b>üK 7, 3. Lehrjahr / 5. Semester, September:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Vergrossernde Sehhilfen</li> </ul>

b2.4 Die AO bezeichnen Qualitätsmerkmale von vergrössernden augenoptischen Produkten gemäss aktuellen Normen. (K1)

30 L

- Erklären die sphärische Aberration, die Distorsion und die Farbfehler bei Lupen
- Nennen die Möglichkeiten der Reduktion der sphärischen Aberration, der Distorsion und der Farbfehler
- Nennen die wichtigsten Eigenschaften von Lupentypen
- Kennen den Zusammenhang zwischen Kontrast und Beleuchtung
- Berechnen die Normalvergrösserung für Lupen und Lesegläser, Vergrösserung als Winkelverhältnis und die exakte Vergrösserung

Handlungskompetenzbereich c: Administrativ Arbeiten und Mitgestalten von Marketingmassnahmen

Handlungskompetenz c3:

**Den Augenoptikerbetrieb in verschiedenen Kommunikationskanälen präsentieren**

Die Augenoptikerin EFZ erhält von ihrem Vorgesetzten den Auftrag, in sozialen Medien die neuen Brillenaktionen bekannt zu machen. Sie postet in verschiedenen Profilen Fotos und Kommentare zur neuen Auswahl. Zudem organisiert sie ein elektronisches Mailing sowie den Druck und Postversand von Flyern für die Kundinnen und Kunden.

**Marketingmassnahmen und Kommunikationskanäle – Projekt  
 «Offline und Online Werbung für verschiedene Zielgruppen»**

40 Lektionen

Beispiel-Situation

Die Lehrpersonen geben einen theoretischen Input zur Entwicklung von Printmedien und digitalen Medien. Anschliessend erarbeiten die Lernenden in Gruppen je einen Auftrag zu Online-Medien und einen Auftrag zu Offline-Medien, um ein augenoptisches Produkt zu bewerben. Die Ergebnisse präsentieren die Lernenden anhand vorgegebener Kriterien (siehe Leistungsziel c3.1)

Ausbildungsinhalte Betrieb	Ausbildungsinhalte üK
▪ –	▪ –

c3.1 Die AO erklären zeitgemässe Kommunikationsmittel und benennen deren Einsatzgebiete sowie mögliche Wirkungen. (K2)

40 L

- Benennen, ob die genannten Kanäle zielgruppengerecht gerichtete/gezielte Werbung und / oder allgemeine Werbeansprache sind
- Erklären gängige/zeitgemässe Kommunikationsmittel
- Erklären die Guidelines / Verhaltenscodex
- Analysieren die F Zielgruppe
- Bestimmen produktspezifische Werbemassnahmen
- Setzen zeitgemässe Online- und Offline-Medien zielgruppengerecht ein
- Setzen Präsentationsmedien sinnvoll ein
- Präsentieren ihr Projekt verständlich und nachvollziehbar