



Piano nazionale di studi

Ottici AFC

Editore: AFPO, Baslerstr. 32, cp, 4601 Olten
www.afpo.ch

Autori: Team progetto: (Insegnanti delle scuole professionali resp. formatori professionali); Marco Cristallo, Marcel Marchion, Sven Mehnert, Pius Schmid, Pius Schmucki, Stephanie Schneider, Anne Studer, Richard Wittwer

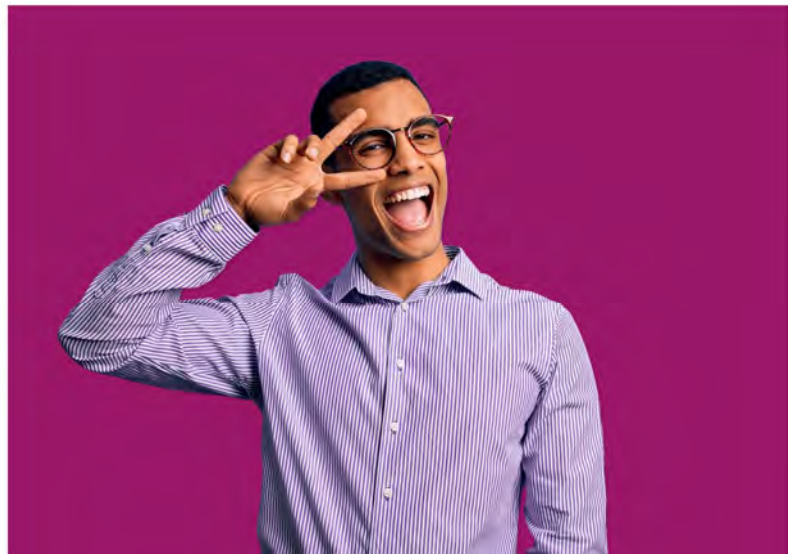
Immagini: Shutterstock

Direzione progetto: Eveline Krähenbühl e Marcel Marchion

Edizione: n. 2 / 2023



AFPO Associazione di Formazione Professionale di base nell'Ottica



Contenuto

Prefazione e introduzione nel Piano nazionale di studi (Pn) ottici AFC	3
▪ Campi di competenze operative (CCO)	4
▪ Tabella delle lezioni scuola professionale per CCO	5
▪ Tabella delle lezioni (sp) per competenze operative	6
▪ Tabella di coordinamento dei tre luoghi di formazione	7
▪ Panoramica curriculare dei contenuti della formazione scolastica	8
1° anno / 1° semestre	9
1° anno / 2° semestre	23
2° anno / 3° semestre	39
2° anno / 4° semestre	46
3° anno / 5° semestre	55
3° anno / 6° semestre	62

Prefazione e introduzione nel Piano nazionale di studi (Pn) ottici AFC

Cari insegnanti, allievi e altri interessati al nuovo Piano nazionale

Il presente Pn è un ulteriore sviluppo basato sui nuovi atti formativi in materia di formazione. Con adeguate unità di insegnamento e rendimento, il Pn crea la base per una formazione orientata alle competenze. I diversi campi di pratica sono descritti con esempi esemplificativi e creano così le fondamenta tra i partner di formazione per un passaggio attivo dalla teoria alla pratica.

Basi giuridiche

L'ordinanza sulla formazione professionale e sul piano di formazione per ottici AFPO è stata approvata dalla Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione (SEFRI) il 14 giugno 2021 ed è entrata in vigore il 1° gennaio 2022. Queste basi giuridiche costituiscono le fondamenta pedagogico-professionali della formazione professionale di base di ottico AFC.

Profilo professionale

Vedere bene e allo stesso tempo avere un bell'aspetto: gli ottici AFC assicurano ai loro clienti una parte importante della qualità di vita. Sono i referenti per soluzioni della vista, consigli su occhiali alla moda e scelta delle lenti oftalmiche.

Destinatari

Il Pn si rivolge ai seguenti destinatari:

- insegnanti
- allievi
- formatori professionali
- formatori CI
- interessati

Il Piano nazionale

Il Pn è orientato, in base al piano di formazione dell'AFPO (organizzazione responsabile del mondo del lavoro, oml), agli attuali sviluppi sociali e aziendali, traducendoli in varie unità di rendimento per lezioni mirate alla formazione professionale.

Gli autori hanno dato particolare importanza alla cooperazione dei luoghi di apprendimento e soprattutto alla cooperazione con i corsi interaziendali dell'oml e con le aziende. I contenuti formativi sono stati coordinati in modo tale che l'apprendimento nelle singole competenze operative (CO) avvenga passo dopo passo e costruttivamente. Particolare rilievo è posto sugli aspetti dell'applicazione nella pratica aziendale.

La professione di ottico AFC comprende 4 aree di competenza. Queste aree descrivono e motivano i campi di attività della professione e li distinguono gli uni dagli altri. Le aree di competenza professionale sono suddivise nelle seguenti aree:

- a: consulenza alla clientela e vendita di prodotti ottici
- b: trattamento e cura di prodotti ottici
- c: lavori amministrativi e collaborazione alle misure di marketing
- d: cura, manutenzione e gestione dell'infrastruttura, degli strumenti e della merce

Il Pn include:

- le descrizioni delle competenze operative secondo il piano di formazione
- la tabella delle lezioni con le lezioni richieste dalle singole aree di competenza e dalle competenze per semestre
- la tabella di coordinamento dei tre luoghi di formazione
- le competenze operative con i temi principali per semestre ordinate in modo curriculare, cioè nell'ordine in cui si formano le competenze operative
- una panoramica delle competenze operative e degli argomenti principali da insegnare, incluso il numero di lezioni
- informazioni sulle competenze operative e sugli argomenti principali, situazioni professionali, compiti pratici nelle aziende e corsi di formazione
- gli obiettivi di valutazione rilevanti per competenza operativa, gli obiettivi di valutazione specifici e il numero delle lezioni

Vorremmo esprimere i nostri sinceri ringraziamenti agli autori Marco Cristallo, Marcel Marchion, Sven Mehnert, Pius Schmid, Anne Studer e Richard Wittwer per il loro esemplare e professionale lavoro di sviluppo e per aver trasferito il piano di formazione in un Piano nazionale contemporaneo, orientato alla pratica e al futuro.

Campi di competenze operative (CCO)

CCO a: Consulenza alla clientela e vendita di prodotti ottici

Gli ottici AFC accolgono e consigliano la clientela in modo competente e professionale, tenendo conto delle esigenze specifiche, con l'obiettivo di trovare una soluzione correttiva ottimale, sotto il profilo tecnico ed estetico. Gli ottici AFC determinano le necessità della clientela sulla base di un profilo visivo che tiene conto delle esigenze specifiche, delle prescrizioni dell'oculista o dell'optometrista. Per la consulenza si avvalgono di ausili tecnici, si attengono alle disposizioni aziendali e mettono a frutto le proprie conoscenze e la propria sensibilità verso il mondo della moda, come pure le conoscenze complessive di cui dispongono in materia di prodotti e di marchi. Al fine di offrire una consulenza esaustiva e garantire un servizio di vendita che riscontri la piena soddisfazione della clientela, gli ottici AFC si avvalgono di specifiche tecniche di vendita e di consulenza, ponendo domande mirate e accompagnando i clienti, con il supporto di consigli e argomentazioni, lungo tutto il processo decisionale, fino all'acquisto. Gli ottici AFC sono dotati di spiccate capacità comunicative e sono in grado di assistere e accompagnare i clienti durante la consulenza e la vendita. Infine, consegnano i prodotti ottici e forniscono alla clientela le necessarie spiegazioni sull'uso, l'igiene e la cura di tali prodotti.

CCO b: Trattamento e cura di prodotti ottici

Gli ottici AFC adattano correttamente i prodotti ottici in base alle esigenze individuali e alle caratteristiche fisionomiche di ciascun cliente. Eseguono il montaggio degli occhiali, effettuano trattamenti successivi, così come eventuali aggiustamenti e riparazioni su occhiali e prodotti ottici. Infine, verificano e valutano la qualità delle montature, delle lenti oftalmiche e dei prodotti ottici.

CCO c: Lavori amministrativi e collaborazione alle misure di marketing

Gli ottici AFC gestiscono i dati relativi alle ordinazioni e ai clienti. Fissano appuntamenti vincolanti con i clienti e i fornitori. Trattano in modo autonomo le ordinazioni della clientela. Per farlo comunicano con diversi interlocutori e mezzi di comunicazione. Gli ottici AFC sono in grado di acquisire nuovi clienti e fidelizzare la clientela esistente, adottando misure adeguate, ad esempio mediante la pubblicità sui social media, le misure di marketing sul luogo di vendita o la presentazione di prodotti. Inoltre, offrono un'assistenza accurata e di qualità, grazie alla quale fidelizzano la clientela a lungo termine. Impiegano le informazioni raccolte sulla clientela per attuare misure di marketing e di servizio idonee e mirate, proteggendo allo stesso tempo i dati dei clienti e dell'azienda.

CCO d: Cura, manutenzione e gestione dell'infrastruttura, degli strumenti e della merce

Gli ottici AFC elaborano in modo autonomo gli incarichi legati alla gestione dell'assortimento e del magazzino. Chiedono ai fornitori di stilare le offerte, si occupano delle ordinazioni, controllano se la merce consegnata è completa e di qualità. Registrano e catalogano la merce nel rispettivo sistema di gestione. Inoltre, fanno regolarmente un inventario delle scorte di magazzino e confrontano i dati raccolti con gli articoli registrati nel sistema di gestione merci. Procedono al trasporto e all'immagazzinaggio dei prodotti ottici. In particolare, controllano gli articoli con data di scadenza e ritornano al fornitore la merce invenduta.

Gli ottici AFC predispongono e garantiscono il buon funzionamento delle postazioni di lavoro, negli spazi destinati alla vendita o agli esami della vista, come pure in laboratorio o in ufficio. Regolano le apparecchiature necessarie e azionano gli strumenti di misurazione.

Gli ottici AFC si occupano della pulizia, della cura e della manutenzione degli attrezzi tecnici, degli strumenti e delle installazioni. In questo modo garantiscono un esercizio senza imprevisti, tutelando le risorse e la salute. Infine, applicano le disposizioni aziendali e di legge relative alla sicurezza sul lavoro, la protezione della salute, la protezione dell'ambiente e la sostenibilità.

Tabella delle lezioni scuola professionale per CCO

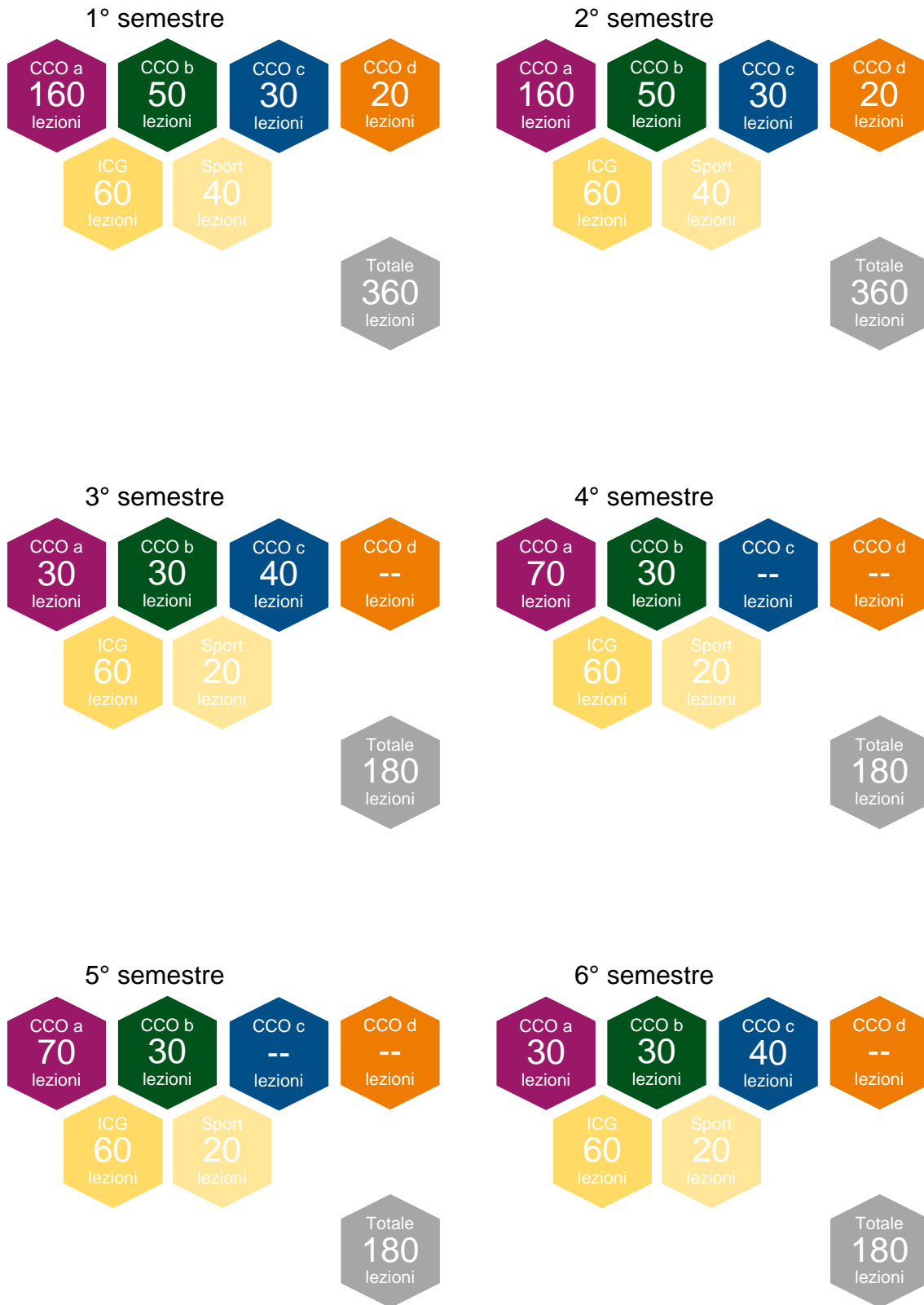


Tabella delle lezioni (SP) per competenze operative

1'440 lezioni in totale	1° anno		2° anno		3° anno		totale
	1° sem.	2° sem.	3° sem.	4° sem.	5° sem.	6° sem.	
a Consulenza alla clientela e vendita di prodotti ottici	160	160	30	70	70	30	520
a1 Accogliere e assistere la clientela in seno all'azienda specializzata in ottica	60	--	20	--	5	--	85
a2 Determinare e valutare il profilo visivo	20	70	--	--	40	--	130
a3 Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici	80	75	10	60	25	20	270
a4 Vendere prodotti ottici	--	10	--	10	--	10	40
a5 Mostrare alla clientela come usare i prodotti ottici e come garantirne l'igiene e la cura	--	5	--	--	--	--	5
b Trattamento e cura di prodotti ottici	50	50	30	30	30	30	220
b1 Montare, trattare e riparare prodotti ottici	35	40	5	25	--	--	105
b2 Controllare e valutare la qualità dei prodotti ottici	10	--	25	5	--	30	70
b3 Adattare le montature in base al cliente	5	10	--	--	30	--	45
c Lavori amministrativi e collaborazione alle misure di marketing	30	30	40	--	--	40	140
c1 Gestire i dati relativi a ordinazioni, clienti e fornitori	10	--	--	--	--	--	10
c2 Ordinare e gestire i prodotti ottici in base all'ordinazione del cliente	--	--	40	--	--	--	40
c3 Presentare l'azienda specializzata in ottica attraverso diversi canali di comunicazione	--	10	--	--	--	40	50
c4 Collaborare all'ideazione delle misure di marketing dell'azienda	20	20	--	--	--	--	40
d Cura, manutenzione e gestione dell'infrastruttura, degli strumenti e della merce	20	20	--	--	--	--	40
d1 Gestire il magazzino e la merce dell'azienda specializzata in ottica	2,5	20	--	--	--	--	22,5
d2 Preparare e garantire il buon funzionamento delle postazioni di lavoro per gli esami della vista, la consulenza e la vendita.	--	--	--	--	--	--	--
d3 Effettuare la manutenzione di apparecchi tecnici, strumenti, utensili e infrastruttura	17,5	--	--	--	--	--	17,5
Insegnamento della cultura generale (ICG)	60	60	60	60	60	60	360
Sport	40	40	20	20	20	20	160

Tabella di coordinamento dei tre luoghi di formazione

competenze operative	1° anno		2° anno		3° anno	
	1° semestre	2° semestre	3° semestre	4° semestre	5° semestre	6° semestre
a Consulenza alla clientela e vendita di prodotti ottici						
a1 Accogliere e assistere la clientela in seno all'azienda specializzata in ottica	■	■	■	■	■	■
a2 Determinare e valutare il profilo visivo	■	■	■	■	■	■
a3 Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici	■	■	■	■	■	■
a4 Vendere prodotti ottici		■	■	■	■	■
a5 Mostrare alla clientela come usare i prodotti ottici e come garantirne l'igiene e la cura		■	■	■	■	■
b Trattamento e cura di prodotti ottici						
b1 Montare, trattare e riparare prodotti ottici	■	■	■	■	■	■
b2 Controllare e valutare la qualità dei prodotti ottici	■	■	■	■	■	■
b3 Adattare le montature in base al cliente	■	■	■	■	■	■
c Lavori amministrativi e collaborazione alle misure di marketing						
c1 Gestire i dati relativi a ordinazioni, clienti e fornitori	■	■	■	■	■	■
c2 Ordinare e gestire i prodotti ottici in base all'ordinazione del cliente		■	■	■	■	■
c3 Presentare l'azienda specializzata in ottica attraverso diversi canali di comunicazione	■	■	■	■	■	■
c4 Collaborare all'ideazione delle misure di marketing dell'azienda		■	■	■	■	■
d Cura, manutenzione e gestione dell'infrastruttura, degli strumenti e della merce						
d1 Gestire il magazzino e la merce dell'azienda specializzata in ottica	■	■	■	■	■	■
d2 Preparare e garantire il buon funzionamento delle postazioni di lavoro per gli esami della vista, la consulenza e la vendita	■	■	■	■	■	■
d3 Effettuare la manutenzione di apparecchi tecnici, strumenti, utensili e infrastruttura	■	■	■	■	■	■

■ = azienda
 ■ = corsi interaziendali (CI)
 ■ = scuola professionale (SPB)

Panoramica curriculare dei contenuti della formazione scolastica

1° anno di formazione		2° anno di formazione		3° anno di formazione	
1° semestre	2° semestre	3° semestre	1° semestre	2° semestre	6° semestre
a1 Accogliere e assistere la clientela in seno all'azienda specializzata in ottica ▪ Come presentarsi, basi della comunicazione aziendale 60 L	c3 Presentare l'azienda specializzata in ottica attraverso diversi canali di comunicazione ▪ Canali di comunicazione 10 L c4 Collaborare all'ideazione delle misure di marketing dell'azienda ▪ Misure di marketing 20 L	a1 Accogliere e assistere la clientela in seno all'azienda specializzata in ottica ▪ Tipi di clienti, il loro profilo di personalità e le loro esigenze 20 L	a3 Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici ▪ Caratteristiche ottiche delle lenti multifocali 40 L ▪ Distanza apice corneale lente multifocali 15 L ▪ Dati di centratura di lenti multifocali 5 L	a2 Determinare e valutare il profilo visivo ▪ Anatomia, psicologia, patologia 40 L	a3 Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici ▪ Colloqui di vendita 20 L
d1 gestire il magazzino e la merce dell'azienda specializzata in ottica d3 effettuare la manutenzione di apparecchi tecnici, strumenti, utensili e infrastruttura ▪ Stoccaggio e maneggio di materiali di consumo contenenti solventi 20 L	a5 mostrare alla clientela come usare i prodotti ottici e come garantirne l'igiene e la cura. ▪ Consigli alla clientela per l'uso e la cura dei prodotti ottici 5 L	a3 consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici ▪ Dati di centratura di lenti monofocali ermitteln und zentrieren 10 L	b2 controllare e valutare la qualità dei prodotti ottici ▪ Parametri delle lenti a contatto 5 L	a1 Accogliere e assistere la clientela in seno all'azienda specializzata in ottica ▪ Reclami e colloqui conflittuali 5 L	b2 Controllare e valutare la qualità dei prodotti ottici ▪ Prodotti ottici d'ingrandimento per la visione da vicino 30 L
a2 Determinare e valutare il profilo visivo ▪ Elementi della prescrizione delle lenti ▪ Anatomia dell'occhio 20 L	a2 Determinare e valutare il profilo visivo ▪ Prescrizione di lenti oftalmiche: ametropie e i loro campi visivi nitidi 50 L ▪ Eteroforia ed eterotropia 20 L	b1 Montare, trattare e riparare prodotti ottici ▪ Controllo comparativo dei parametri in entrata e montaggio di lenti monofocali 5 L	a4 Vendere prodotti ottici ▪ Lenti a contatto 10 L	a3 Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici ▪ Occhiali di protezione 5 L ▪ Conseguenze di centrature errate e ottimizzazione delle richieste 20 L	a4 Vendere prodotti ottici ▪ Prodotti ottici d'ingrandimento per la visione da vicino 10 L
a3 Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici ▪ Materiali, rivestimenti e caratteristiche delle lenti oftalmiche 40 L ▪ Caratteristiche ottiche delle lenti oftalmiche 40 L	b1 Montare, trattare e riparare prodotti ottici ▪ Controllo comparativo dei parametri in entrata e montaggio di lenti multifocali e per occhiali da sole 20L ▪ Controllo comparativo dei parametri in entrata e montaggio di lenti prismatiche 20 L	b2 Controllare e valutare la qualità dei prodotti ottici ▪ Controllo finale occhiali pronti per la consegna 25 L	b1 Montare, trattare e riparare prodotti ottici ▪ Calcolo della degressione e dei campi visivi 25 L	b3 Adattare le montature in base al cliente ▪ Conseguenze di occhiali mal adattati 30 L	c3 Presentare l'azienda specializzata in ottica attraverso diversi canali di comunicazione ▪ Misure di marketing e canali di comunicazione – progetto «Pubblicità offline e online per differenti gruppi target» 40 L
b1 Montare, trattare e riparare prodotti ottici ▪ Controllo comparativo dei parametri in entrata e montaggio di lenti monofocali 35 L	a3 Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici ▪ Occhiali sportivi e da sole 35 L ▪ Materiali delle montature 20 L ▪ Colloqui di consulenza 20 L	c2 Ordinare e gestire i prodotti ottici in base all'ordinazione del cliente ▪ Controllo dei dati delle lenti rilevanti per l'ordinazione 40 L			
b2 Controllare e valutare la qualità dei prodotti ottici ▪ Controllo in entrata di montature e lenti 10 L	b3 Adattare le montature in base al cliente ▪ Adattamento degli occhiali 10 L				
b3 Adattare le montature in base al cliente ▪ Regolazione di base e occhiali premontati 5 L	a4 Vendere prodotti ottici ▪ Prodotti per la cura delle lenti a contatto 10 L				
c1 Gestire i dati relativi a ordinazioni, clienti e fornitori c4 Collaborare all'ideazione delle misure di marketing dell'azienda ▪ Protezione dei dati, misure di marketing e canali di comunicazione 30 L	d1 Gestire il magazzino e la merce dell'azienda specializzata in ottica ▪ Stoccaggio e maneggio di materiali di consumo contenenti solventi 20 L				

1° anno / 1° semestre



1° anno / 1° semestre

Competenze operative	temi	totale delle lezioni:	<u>260</u>
a Consulenza alla clientela e vendita di prodotti ottici			<u>160</u>
a1 Accogliere e assistere la clientela in seno all'azienda specializzata in ottica	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Come presentarsi, basi della comunicazione 		60
a2 Determinare e valutare il profilo visivo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elementi della prescrizione di lenti oftalmiche (integrato da b1) ▪ Anatomia dell'occhio 		20
a3 Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Materiali, rivestimenti e caratteristiche di lenti oftalmiche ▪ Caratteristiche ottiche di lenti oftalmiche 		40 40
b Trattamento e cura di prodotti ottici			<u>50</u>
b1 Montare, trattare e riparare prodotti ottici	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Controllo in entrata con comparazione dei parametri di lenti monofocali 		35
b2 Controllare e valutare la qualità dei prodotti ottici	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Controllo in entrata di montature e lenti 		10
b3 Adattare le montature in base al cliente	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Regolazione di base e occhiali premontati 		5
c Lavori amministrativi e collaborazione alle misure di marketing			<u>30</u>
c1 Gestire i dati relativi a ordinazioni, clienti e fornitori	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Protezione dei dati 		10
c4 Collaborare all'ideazione delle misure di marketing dell'azienda	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Misure di marketing e canali di comunicazione 		20
d Cura, manutenzione e gestione dell'infrastruttura, degli strumenti e della merce			<u>20</u>
d1 Gestire il magazzino e la merce dell'azienda specializzata in ottica	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stoccaggio e maneggio di materiali di consumo contenenti solventi 		20
d3 Effettuare la manutenzione di apparecchi tecnici, strumenti, utensili e infrastruttura			

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

Competenza operativa a1:

Accogliere e assistere la clientela in seno all'azienda specializzata in ottica

Un cliente entra nel negozio di ottica. L'ottico AFC dà al cliente un cordiale benvenuto e gli chiede che cosa desidera. Il cliente vuole acquistare degli occhiali da sole con lenti graduate. L'ottico AFC conduce il cliente al tavolo di consulenza, lo mette a suo agio e lo consiglia al meglio. Conclusa la vendita, si congeda in modo appropriato.

Come presentarsi, basi della comunicazione

60 Lezioni

Esempio situazione

A causa delle vacanze e della carenza di personale, l'allievo viene chiamato dal laboratorio al reparto vendite. Deve ricevere una cliente che attende proveniente un altro gruppo culturale, accompagnarla al tavolo di consultazione e chiederle di cosa ha bisogno. Già durante il tragitto dal laboratorio al reparto vendite, l'allievo si rende conto che non è vestito in modo adeguato alla situazione. Poiché era previsto il suo impiego solo per il laboratorio, indossa una maglietta con una stampa inappropriata. Si chiede anche se gli è permesso dare la mano alla cliente.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Come presentarsi, basi della comunicazione aziendale, filosofia del cliente <p>Compito di lavoro 1.1:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Come avete concretamente salutato e accolto il cliente? ▪ Quali misure avete preso per far sentire il cliente a suo agio? 	<p>CI 1, 1° anno / 1° semestre, agosto</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prima impressione ▪ Rispondere al telefono <p>Compito preparatorio al CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Usare la lista di controllo "Rispondere al telefono" in azienda, completarla con esperienze personali e presentarla al prossimo CI ▪ portare foto dell'azienda <p>CI 2, 1° anno / 1° semestre, novembre</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Diverse forme di conversazione (telefono) ▪ Store Check

a1.4	Gli ottici AFC applicano le regole della comunicazione verbale e non verbale, nell'ambito di esercitazioni mirate. (C3)	10 L
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conoscono le strategie di autogestione, ad es.: SMART, Blackbox (affrontare situazioni di stress) ▪ Conoscono l'effetto della prima impressione (etichetta) ▪ Spiegano le regole della comunicazione verbale e non verbale 	
a1.5	Gli ottici AFC descrivono le caratteristiche delle diverse forme di colloquio. (C2)	10 L
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sanno quando usare quale tecnica di domanda: ad es. domande aperte/chiose, ecc. ▪ Classificano il modello delle 4 orecchie e il modello iceberg della comunicazione ▪ Reagiscono adeguatamente alle obiezioni 	
a1.6	Gli ottici AFC analizzano diversi tipi di clienti. (C4)	40 L
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Distinguono tra la propria percezione e la percezione degli altri ▪ Creano un proprio profilo situazionale di personalità ▪ Analizzano il profilo situazionale di personalità del cliente ▪ Applicano le regole della comunicazione verbale in base alla situazione 	

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

Competenza operativa a2:

Determinare e valutare il profilo visivo

L'ottico AFC pone domande mirate per sapere quale sia l'uso che il cliente intende fare degli occhiali da sole e quali siano le esigenze da soddisfare. Tramite un'anamnesi analizza la prescrizione correttiva, le esigenze e le necessità d'utilizzo dei mezzi correttivi. Partendo da tali dati, stabilisce un profilo visivo, in base al quale procede in modo sistematico.

Elementi della prescrizione delle lenti

Esempio situazione

Dopo aver disimballato le lenti e averle rimisurate, l'allievo confronta i valori misurati con la prescrizione delle lenti. L'allievo sa quali dati della prescrizione delle lenti sono importanti per il montaggio delle lenti e quali devono essere indicati.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prescrizione delle lenti <p>Compito di lavoro 1.5:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Portate una prescrizione anonima di lenti oftalmiche e descrivete i singoli elementi. 	<p>CI 2, 1° anno / 1° semestre, novembre</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Determinazione delle correzioni delle lenti e delle misure della montatura

a2.6 Gli ottici AFC spiegano gli elementi di una prescrizione. (C2) 0 L
 (insegnare insieme all'obiettivo di rendimento b1.2)

- Conoscono le abbreviazioni e i significati delle normative sulle lenti oftalmiche
- Conoscono i valori standard / campi standard delle prescrizioni di lenti per occhiali

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

Competenza operativa a2:

Determinare e valutare il profilo visivo

Anatomia dell'occhio

20 Lezioni

Esempio situazione

L'allievo spiega a un cliente gli elementi della prescrizione delle lenti, illustrando l'ametropia, la capacità d'accomodazione e il visus.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
▪ –	▪ –

a2.9 Gli ottici AFC individuano, conoscendo l'anatomia e la fisiologia dell'occhio, gli influssi dell'ametropia e frequenti malattie dell'occhio sulla vista. (C2)

20 L

- Conoscono la struttura e la funzione dell'orbita
- Conoscono le palpebre e la loro funzione
- Conoscono la congiuntiva e la sua funzione
- Conoscono le membrane dell'occhio e la loro funzione
- Conoscono l'apparato lacrimale e la sua funzione
- Conoscono i mezzi oculari e capiscono le loro funzioni
- Conoscono la struttura del cristallino
- Conoscono i muscoli oculari

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

Competenza operativa a3:

Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici

L'ottico AFC, considerando i risultati scaturiti dalla determinazione del profilo visivo, propone diversi tipi di lente. Spiega al cliente le particolarità e le caratteristiche delle diverse lenti oftalmiche e per quale tipo di necessità ciascun tipo si presta particolarmente. L'ottico AFC sceglie tra le montature in assortimento i modelli in linea con le esigenze del cliente e in grado di soddisfare i requisiti tecnici. L'ottico AFC fornisce informazioni dettagliate sulle diverse varianti proposte, sulla base di argomentazioni strutturate, fondate ed esaustive, esponendo al cliente diverse possibili soluzioni. Il cliente si mostra indeciso e titubante nell'acquisto di un paio di occhiali da sole. L'ottico AFC elenca allora i diversi vantaggi offerti e di cui il cliente potrà beneficiare acquistando nel negozio di ottica il paio di occhiali da sole scelto. L'ottico AFC spiega al cliente che, oltre ad approfittare di un prezzo vantaggioso, potrà contare su diversi altri servizi. Per concludere il cliente decide, sulla base dei consigli forniti dall'ottico AFC, di acquistare un modello leggero, con lenti di facile cura.

Materiali, rivestimenti e caratteristiche delle lenti oftalmiche

40 Lezioni

Esempio situazione

L'allievo può affiancare la sua collega in un colloquio di consulenza. Sulla base delle numerose domande della cliente sulle lenti, si rende conto che per condurre una consulenza ottimale è necessaria una grande conoscenza dei materiali, dei rivestimenti e delle caratteristiche delle lenti.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Materiali, rivestimenti e caratteristiche delle lenti oftalmiche <p>Compito di lavoro 1.6:</p> <ul style="list-style-type: none"> Elaborate una tabella riassuntiva in cui confrontate il programma di fornitura (materiali lenti, rivestimenti e colori) del fornitore di lenti della vostra azienda con quello di un altro fornitore di lenti. 	<p>CI 2, 1° anno / 1° semestre, novembre</p> <ul style="list-style-type: none"> Materiali delle lenti oftalmiche

<p>a3.1</p>	<p>Gli ottici AFC descrivono le caratteristiche tecniche dei materiali impiegati per la realizzazione delle lenti oftalmiche e i rispettivi rivestimenti. (C2)</p> <ul style="list-style-type: none"> Spiegano la fabbricazione e le caratteristiche di differenti materiali delle lenti Conoscono i vantaggi e gli svantaggi dei materiali delle lenti Spiegano come funzionano i diversi rivestimenti Conoscono i vantaggi e gli svantaggi dei rivestimenti Conoscono la struttura e il funzionamento delle lenti fotocromatiche Conoscono il funzionamento delle lenti polarizzate 	<p>20 L</p>
<p>a3.2</p>	<p>Gli ottici AFC descrivono le caratteristiche fisiche e chimiche delle lenti oftalmiche. (C2)</p> <ul style="list-style-type: none"> Distinguono le proprietà fisiche delle lenti / materiali delle lenti (indice di rifrazione, spessore in relazione al peso / comfort previsto, numero di Abbe) Distinguono le caratteristiche chimiche delle lenti oftalmiche (occhiali di protezione) Conoscono i valori standard delle caratteristiche fisiche e chimiche (indice di rifrazione, spessore in relazione al peso / comfort previsto, numero di Abbe) Consigliano gli indici di rifrazione per differenti correzioni 	<p>20 L</p>

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

Competenza operativa a3:

Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici

Caratteristiche ottiche delle lenti oftalmiche

40 Lezioni

Esempio situazione

Aprendo le confezioni delle lenti nel laboratorio, l'allievo è sorpreso di scoprire che ha due ordinazioni con valori di correzione quasi identici, ma lo spessore delle lenti è diverso. Per essere sicuro di non sbagliarsi, l'allievo controlla i raggi delle lenti con lo sferometro. Si chiede anche quali sono i vantaggi e gli svantaggi di questi diversi tipi di realizzazioni.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
Temi della formazione: <ul style="list-style-type: none"> Materiali, rivestimenti e caratteristiche delle lenti oftalmiche 	CI 2, 1° anno / 1° semestre, novembre <ul style="list-style-type: none"> Materiali delle lenti oftalmiche, Controllo in entrata occhiali

a3.3 Gli ottici AFC descrivono e determinano, attraverso calcoli o rappresentazioni ottiche, le caratteristiche geometriche delle lenti oftalmiche. (C4)

40 L

- Descrivono le proprietà e la formazione della luce
- Assegnano i dati relativi all'effetto ottico (D_1 , D_2 , D , d , n_e , S' , ecc.) e ne interpretano le differenze
- Spiegano le caratteristiche e le forme delle lenti (biconvesse, convesse-concave, ecc.) e disegnare il loro effetto ottico
- Determinano le immagini e le loro situazioni sugli elementi ottici

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

Competenza operativa b1:

Montare, trattare e riparare prodotti ottici

Una cliente ha scelto e ordinato un paio di occhiali. L'ottico AFC monta le lenti oftalmiche nella montatura scelta ed effettua i necessari adattamenti in base alle tolleranze e alle normative in vigore. Inoltre, regola e accorcia le aste della montatura e sostituisce le placchette. Terminato il lavoro, l'ottico AFC regola la montatura in base alle indicazioni.

Controllo comparativo dei parametri in entrata e montaggio di lenti monofocali

35 Lezioni

Esempio sit.

La mattina è stato consegnato un pacchetto con nuove lenti. L'allievo lo apre in laboratorio. Per via del suo livello di formazione, controlla solo gli errori di produzione delle lenti monofocali, misura i loro valori di correzione e poi monta le lenti monofocali nelle montature.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temî della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Controllo comparativo dei parametri in entrata e montaggio di lenti monofocali Riparazioni di montature <p>Compito di lavoro 1.8:</p> <ul style="list-style-type: none"> Molatura a mano delle lenti oftalmiche in laboratorio. Documentate il vostro procedere passo dopo passo <p>Compito di lavoro 1.9:</p> <ul style="list-style-type: none"> Descrivete una riparazione che avete effettuato nella vostra azienda 	<p>CI 1, 1° anno / 1° semestre, agosto</p> <ul style="list-style-type: none"> Misurazione di lenti di occhiali <p>CI 2, 1° anno / 1° semestre, novembre</p> <ul style="list-style-type: none"> Materiali delle lenti oftalmiche Controllo in entrata occhiali

b1.2 Gli ottici AFC analizzano i requisiti importanti, per quanto concerne il montaggio e la centratura, che occorre soddisfare per eseguire un lavoro professionale (C4) 35 L

- Spiegano i punti di misurazione delle lenti monofocali
- Calcolano +/- cilindri
- Controllano che la curva base corrisponda alla forma della montatura
- Determinano la curva base con lo sferometro e calcolano i valori di rifrazione della superficie
- Utilizzano lo spessimetro per determinare lo spessore del bordo e del centro
- Conoscono gli spessori massimi e minimi dei bordi
- Conoscere la posizione ottimale del bisello
- Motivano il motivo per cui dovrebbe essere effettuato un controbisello (superficie anteriore / superficie posteriore, plastica, silicato)
- Conoscere e analizzare le incisioni di diversi produttori /tipi di lenti (le lincisioni con gravurefinder)
- Conoscono l'effetto cleancoat e selezionano pad adesivi e adattatori
- Controllano il diametro (circolare, ellittico, predecentrato)
- Distinguono tra i vantaggi e gli svantaggi delle lenti di stock, delle lenti RX e conoscono le loro aree di consegna
- Motivano quando è consigliata un'ottimizzazione dello spessore del centro
- Lavorano lenti monofocali correttamente centrate secondo i dati del cliente
- Distinguono tra il sistema a scatola e il sistema di misurazione
- Descrivono le geometrie di superficie (sferica, asferica, doppia-asferica, multiasferica, torica, atorica) così come la struttura delle lenti oftalmiche e ne spiegano vantaggi e svantaggi

a2.6 Gli ottici AFC spiegano gli elementi di una prescrizione. (C2)

- Conoscono le abbreviazioni e i significati (sf., cil., A)
- Conoscono i valori delle normative / campi standard

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

Competenza operativa b2:

Controllare e valutare la qualità dei prodotti ottici

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

Controllo in entrata di montature e lenti oftalmiche

10 Lezioni

Esempio situazione

Prima del processo di montaggio, l'allievo controlla le lenti e la montatura per vedere se presentano difetti di produzione. Nel caso di una montatura appartenente a un cliente, controlla se ci sono difetti e li documenta.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Controllo della qualità di prodotti ottici <p>Compito di lavoro 1.7:</p> <ul style="list-style-type: none"> Elaborate una lista di controllo per il controllo in entrata di montature e lenti oftalmiche. Usate questa lista per controllare due ordinazioni di clienti per assicurarvi che le lenti e le montature siano prive di difetti. 	<p>CI 1, 1° anno / 1° semestre, agosto</p> <ul style="list-style-type: none"> Sperimentare i materiali delle montature per occhiali <p>CI 2, 1° anno / 1° semestre, novembre</p> <ul style="list-style-type: none"> Materiali delle lenti oftalmiche Controllo in entrata occhiali <p>Compito preparatorio al CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> Portare con sé una lista di controllo per il controllo in entrata delle lenti oftalmiche (Compito di lavoro della Documentazione nell'apprendimento)

b2.1	Gli ottici AFC distinguono i criteri di qualità che le lenti oftalmiche sono chiamate a soddisfare, in base alle normative in vigore. (C3)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> Riconoscono le caratteristiche dei rivestimenti antiriflesso, delle colorazioni fotocromatiche e dei materiali delle lenti, danni al rivestimento 	
b2.2	Gli ottici AFC distinguono i criteri di qualità che le montature sono chiamate a soddisfare, in base alle normative in vigore. (C3)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> Controllano la qualità delle montature degli secondo le normative in vigore Conoscono le differenti finiture delle superfici 	

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

Competenza operativa b3:

Adattare le montature in base al cliente

La cliente viene a ritirare il paio di occhiali che ha ordinato qualche giorno prima. L'ottico AFC adatta gli occhiali in modo da garantire una vestibilità ottimale. Per farlo, tiene conto delle caratteristiche fisionomiche e della sensazione di comodità che la cliente percepisce soggettivamente.

Regolazione di base e occhiali premontati

5 Lezioni

Esempio situazione

Durante la lavorazione degli occhiali, l'allievo presta attenzione agli eventuali preadattamenti e alla regolazione di base della montatura. In questo modo si assicura che la prima impressione del cliente sia associata a una calzata confortevole degli occhiali.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Regolazione di base e occhiali premontati <p>Compito di lavoro 1.10:</p> <ul style="list-style-type: none"> Effettuate la regolazione di base delle montature utilizzando la lista di controllo del CI. Descrivete quali correzioni avete dovuto fare. Spiegate perché è importante una regolazione di base in negozio delle montature 	<p>CI 2, 1° anno / 1° semestre, novembre</p> <ul style="list-style-type: none"> Rettifica per la vendita <p>Compito preparatorio al CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> Terminare il modello per il ripristino del preadattamento (laminato, inciso, in legno, ...)

b3.2 Gli ottici AFC descrivono i parametri principali del preadattamento di cui tenere conto per la misurazione della centratura. (C2)

5 L

- Descrivono i singoli parametri della regolazione di base e spiegano le possibili deviazioni dovute al preadattamento

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

Competenza operativa c1:

Gestire i dati relativi a ordinazioni, clienti e fornitori

Una nuova cliente entra nel negozio di ottica e porta i propri occhiali a far riparare. L'ottico AFC prende nota del modello di montatura, compreso il numero del colore e la lunghezza dell'asta difettosa. In seguito, registra i dati della nuova cliente nella banca dati. Dato che si tratta di un modello che non è in assortimento, l'ottico AFC comunica al fornitore la marca e tutte le informazioni importanti ai fini dell'ordinazione. Infine, registra nel sistema di gestione i dati che concernono il fornitore.

Protezione dei dati, misure di marketing e canali di comunicazione

30 Lezioni

Esempio situazione

Un cliente telefona al negozio di ottica per informarsi sui valori delle lenti della sua compagna, in quanto vuole regalarle un nuovo paio di occhiali da lettura per il suo compleanno.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Disposizioni generali e interne sulla protezione dei dati Inserire e aggiornare i dati dei fornitori nel sistema aziendale <p>Compito di lavoro 1.2:</p> <ul style="list-style-type: none"> Notate una situazione aziendale riguardante le richieste esterne di dati dei clienti Descrivete il procedere in materia di protezione dei dati. 	<ul style="list-style-type: none"> -

c1.1 **Gli ottici AFC descrivono le disposizioni generali e le disposizioni settoriali specifiche sulla protezione dei dati. (C2)**

10 L

- Riportano le normative di legge sulla protezione dei dati (ad es. i dati dei collaboratori, dei clienti, delle ordinazioni e dei fornitori)
- Spiegano come gestire i dati confidenziali (ad es. social media, foto, video)
- Descrivono gli elementi del Customer Relationship Management (CRM) / gestione dei dati

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

Competenza operativa c4:

Collaborare all'ideazione delle misure di marketing dell'azienda

L'azienda ottica partecipa a una fiera regionale con un proprio stand. L'ottico AFC riceve l'incarico di organizzare un angolo espositivo dedicato agli occhiali da sole, dove saranno presentati al pubblico gli ultimissimi modelli. L'ottico AFC collabora all'ideazione dello stand e presenta l'azienda.

Misure di marketing e canali di comunicazione

Esempio situazione L'allievo rappresenta l'azienda alla fiera regionale. Decora lo stand di vendita in base agli aspetti della psicologia di vendita, in linea con il tema della mostra e con il suo senso estetico.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
▪ -	▪ -

c4.1 Gli ottici AFC descrivono varie misure di marketing, sulla base dei risultati raccolti nell'ambito della psicologia di vendita. (C2)

20 L

- Spiegano l'importanza della fidelizzazione dei clienti
- Spiegano gli strumenti di marketing product, price, promotion e place

Campo di competenze operative d: Cura, manutenzione e gestione dell'infrastruttura, degli strumenti e della merce

Competenza operativa d1:

Gestire il magazzino e la merce dell'azienda specializzata in ottica

L'ottico AFC ordina, controlla, etichetta e smista la merce. Stocca i prodotti professionalmente. All'interno del magazzino controlla la scorta dei materiali di consumo e constata quando bisogna ordinare il disinfettante. Inoltre, alcuni prodotti per la cura delle lenti a contatto stanno per scadere, dunque vanno smaltiti. L'ottico AFC richiede un'offerta ai fornitori e poi presenta alla direzione il preventivo ricevuto. A intervalli regolari confronta le scorte in magazzino con i dati registrati nel sistema di gestione merci e, dato che le scorte effettive non corrispondono più a quanto indica il sistema, aggiorna i dati. Mette a confronto le scorte in magazzino con lo smercio in base alle disposizioni aziendali e adatta l'ordinazione a seconda della richiesta prevista di merce.

Stoccaggio e maneggio di materiali di consumo contenenti solventi

20 Lezioni

Esempio situazione

L'allievo riceve il compito di rimuovere i residui di adesivo delle etichette del prezzo dalle montature degli occhiali. Scopre che non ha abbastanza detergente. Va in farmacia e compra una grande quantità di solvente. In laboratorio riempie una piccola bottiglia per l'uso quotidiano e immagazzina il resto.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Stoccaggio e maneggio di materiali di consumo contenenti solventi Mantenere, pulire e curare le attrezzature e gli strumenti optometrici Lavorare in modo ecologico e smaltire correttamente i rifiuti <p>Compito di lavoro 1.3:</p> <ul style="list-style-type: none"> Documentate (ad es. con foto/immagini) come conservate nella vostra azienda i materiali di consumo contenenti solventi 	<ul style="list-style-type: none"> –

d1.5 Gli ottici AFC descrivono come stoccare i prodotti per la cura delle lenti a contatto, i prodotti detergenti e i solventi. (C2)

2.5 L

- Spiegano le conseguenze delle influenze ambientali (ad es. temperatura) sui prodotti detergenti e sui solventi
- Descrivono il corretto stoccaggio di detergenti e solventi

Campo di competenze operative d: Cura, manutenzione e gestione dell'infrastruttura, degli strumenti e della merce

Competenza operativa d3:

Effettuare la manutenzione di apparecchi tecnici, strumenti, utensili e infrastruttura

L'ottico AFC si occupa della pulizia, della cura e della manutenzione delle apparecchiature, degli attrezzi e degli strumenti optometrici, in base ai manuali d'uso. Nel farlo controlla che siano rispettate le disposizioni in merito all'utilizzo dei prodotti detergenti e di disinfezione, come pure lo smaltimento dei materiali di consumo.

d3.1	Gli ottici AFC descrivono le disposizioni in materia di igiene che vanno rispettate per l'uso di apparecchiature e strumenti optometrici. (C2)	2.5 L
	<ul style="list-style-type: none">▪ Descrivono le disposizioni in materia di igiene che devono essere osservate sulle attrezzature e gli strumenti optometrici▪ Nominano i motivi per le disposizioni in materia di igiene	
d3.3	Gli ottici AFC spiegano quali sono i principi da rispettare per utilizzare e smaltire in modo appropriato e conforme alle disposizioni, le sostanze chimiche, i materiali e gli agenti inquinanti impiegati nel settore e nocivi per l'ambiente. (C2)	5 L
	<ul style="list-style-type: none">▪ Spiegano quali sono i principi da rispettare per utilizzare e smaltire in modo appropriato e conforme alle disposizioni, le sostanze chimiche, i materiali e gli agenti inquinanti impiegati nel settore e nocivi per l'ambiente (vedi allegato 2 del piano formazione)▪ Spiegano lo smaltimento e la separazione dei rifiuti effettuati in modo ecologico	
d3.4	Gli ottici AFC spiegano i diversi simboli e pittogrammi che figurano sui prodotti impiegati dal negozio di ottica e che risultano pericolosi e inquinanti. (C2)	10 L
	<ul style="list-style-type: none">▪ Spiegano i diversi simboli e pittogrammi che figurano sui prodotti impiegati dal negozio di ottica e che risultano pericolosi e inquinanti▪ Spiegano i possibili pericoli, le misure precauzionali e il pronto soccorso	

1° anno / 2° semestre



1° anno / 2° semestre

Competenze operative	temi	totale delle lezioni:	<u>260</u>
a Consulenza alla clientela e vendita di prodotti ottici			<u>160</u>
a2 Determinare e valutare il profilo visivo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prescrizione di lenti oftalmiche: ametropie e i loro campi visivi nitidi ▪ Eteroforia ed eterotropia 	50	20
a3 Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Occhiali sportivi e da sole ▪ Materiali delle montature ▪ Colloqui di consulenza 	35	20
a4 Vendere prodotti ottici	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prodotti per la cura delle lenti a contatto 	10	
a5 Mostrare alla clientela come usare i prodotti ottici e come garantirne l'igiene e la cura	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consigli alla clientela per l'uso e la cura dei prodotti ottici 	5	
b Trattamento e cura di prodotti ottici			<u>50</u>
b1 Montare, trattare e riparare prodotti ottici	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Controllo comparativo dei parametri in entrata e montaggio di lenti multifocali e lenti per occhiali sportivi ▪ Controllo comparativo dei parametri in entrata e montaggio di lenti prismatiche 	20	20
b3 Adattare le montature in base al cliente	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adattamento degli occhiali 	10	
c Lavori amministrativi e collaborazione alle misure di marketing			<u>30</u>
c3 Presentare l'azienda specializzata in ottica attraverso diversi canali di comunicazione	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Canali di comunicazione 	10	
c4 collaborare alle misure di marketing dell'azienda ottica	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Misure di marketing 	20	
d Cura, manutenzione e gestione dell'infrastruttura, degli strumenti e della merce			<u>20</u>
d1 Gestire il magazzino e la merce dell'azienda specializzata in ottica	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stoccaggio e maneggio di materiali di consumo contenenti solventi 	20	

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

Competenza operativa a2:

Determinare e valutare il profilo visivo

L'ottico AFC pone domande mirate per sapere quale sia l'uso che il cliente intende fare degli occhiali da sole e quali siano le esigenze da soddisfare. Tramite un'anamnesi analizza la prescrizione correttiva, le esigenze e le necessità d'utilizzo dei mezzi correttivi. Partendo da tali dati, stabilisce un profilo visivo, in base al quale procede in modo sistematico.

Prescrizione di lenti oftalmiche: ametropie e i loro campi visivi nitidi

50 Lezioni

Esempio situazione

L'allievo spiega al cliente la differenza tra i campi visivi nitidi con e senza occhiali. Nel fare ciò, fa riferimento alla prescrizione delle lenti oftalmiche.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prescrizione di lenti oftalmiche: ametropie e i loro campi visivi nitide ▪ Strumenti di analisi campo visivo <p>Compito di lavoro 2.3:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Utilizzate un'ordinazione di un cliente anonimo per descrivere quale ametropia sussiste ▪ Nominate le caratteristiche di questa ametropia e mostrate il percorso esistente del raggio nell'occhio con l'aiuto di uno schizzo dell'occhio. ▪ Disegnate nello schizzo i punti lontani e vicini e indicate le distanze corrispondenti e il campo visivo nitido 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ -

a2.7 Gli ottici AFC calcolano i campi visivi nitidi e gli effetti in caso di cambiamenti in base alla prescrizione di lenti oftalmiche. (C3)

50 L

- Conoscono le ametropie
- Conoscono il punto vicino, lontano e di regolazione
- Eseguono calcoli usando l'occhio di Listing
- Indicano l'accomodazione media per mezzo della curva di Duane
- Calcolano il campo visivo nitido (con e senza indicazione dell'accomodazione, usando la curva di Duane e con la massima accomodazione)
- Distinguono tra la durata ($2/3 \Delta A_{max}$) e la prestazione a breve termine (ΔA_{max}).
- Spiegano la condizione di correzione completa per le ametropie sferiche
- Spiegano il significato del visus
- Descrivere i cambiamenti nel cristallino legati all'età
- Spiegare la relazione tra convergenza, accomodazione e risposta pupillare

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

Competenza operativa a2:

Determinare e valutare il profilo visivo

Eteroforia ed eterotropia

20 Lezioni

Esempio situazione

Un cliente con una prescrizione di lenti oftalmiche che include una correzione prismatica vuole sapere dall'allievo perché sulla sua prescrizione di lenti c'è "base interna".

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prescrizione di lenti oftalmiche: ametropie e i loro campi visivi nitide ▪ Strumenti di analisi campo visivo 	<p>CI 3, 1° anno / 2 semestre, aprile:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lenti oftalmiche prismatici

a2.9 Gli ottici AFC descrivono, con la conoscenza dell'anatomia e della fisiologia dell'occhio, le influenze delle ametropie e delle comuni malattie degli occhi sulla vista. (C2) 10 L

- Descrivono il movimento dell'occhio in base alla funzione principale dei muscoli oculari
- Conoscono la posizione di riposo degli occhi grazie alla prescrizione prismatica
- Conoscono l'effetto della correzione prismatica sulla posizione degli occhi

a3.16 Gli ottici AFC determinano le compensazioni di centratura per prescrizioni di lenti prismatiche. (C3) 10 L

- Nominano le possibilità monoculari di percezione della profondità
- Spiegano i requisiti per una visione binoculare ottimale (corrispondenza retinica, aree di Panum, diplopia fisiologica)
- Nominano le cause della riduzione della visione binoculare
- Spiegano il significato della fusione motoria
- Spiegano il significato della fusione sensoriale
- Spiegano le cause e gli effetti di eteroforia ed eterotropia e nominano differenze
- Rappresentano il percorso del raggio attraverso un prisma

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

Competenza operativa a3:

Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici

L'ottico AFC, considerando i risultati scaturiti dalla determinazione del profilo visivo, propone diversi tipi di lente. Spiega al cliente le particolarità e le caratteristiche delle diverse lenti oftalmiche e per quale tipo di necessità ciascun tipo si presta particolarmente. L'ottico AFC sceglie tra le montature in assortimento i modelli in linea con le esigenze del cliente e in grado di soddisfare i requisiti tecnici. L'ottico AFC fornisce informazioni dettagliate sulle diverse varianti proposte, sulla base di argomentazioni strutturate, fondate ed esaustive, esponendo al cliente diverse possibili soluzioni. Il cliente si mostra indeciso e titubante nell'acquisto di un paio di occhiali da sole. L'ottico AFC elenca allora i diversi vantaggi offerti e di cui il cliente potrà beneficiare acquistando nel negozio di ottica il paio di occhiali da sole scelto. L'ottico AFC spiega al cliente che, oltre ad approfittare di un prezzo vantaggioso, potrà contare su diversi altri servizi. Per concludere il cliente decide, sulla base dei consigli forniti dall'ottico AFC, di acquistare un modello leggero, con lenti di facile cura.

Occhiali sportivi e da sole

5 Lezioni

Esempio situazione

Una cliente entra con un paio di occhiali da sole che ha comprato in vacanza al mare. Vuole sapere quale funzione protettiva e quale grado di colorazione hanno i suoi occhiali da sole, perché vuole indossarli durante la navigazione a vela.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Stile, viso e scelta della montatura - visagismo <p>Compito di lavoro 2.6:</p> <ul style="list-style-type: none"> Elaborate una tabella riassuntiva in cui mostrate, sotto forma di foto, immagini o disegni, le quattro forme tipiche del viso e i quattro stili di abbigliamento di base Mostrate con due esempi, quale montatura assegnate a quale forma del viso e motivate la vostra scelta. Mostrate con un altro esempio quali forme di viso e di montatura <u>non</u> vanno bene insieme. Motivate le vostre decisioni. 	<p>CI 3, 1° anno / 2 semestre, aprile:</p> <ul style="list-style-type: none"> Lenti monofocali e da sole Visagismo <p>Compito preparatorio al CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> Compilare una lista di cinque domande importanti per un'analisi dei bisogni per occhiali da sole Portare gli occhiali da sole preferiti.

a3.4 Gli ottici AFC applicano le raccomandazioni, le prescrizioni di legge e le misure in vigore in materia di sicurezza, prendendo come esempio alcuni casi concreti. (C3)

5 L

- Conoscono l'obbligo di informazione secondo le normative di sicurezza di legge, ad: guidare con occhiali da sole, occhiali da lettura
- Distinguono tra differenti categorie di filtri (0, 1, 2, 3, 4)
- Motivano quali assorbimenti e colorazioni sono permessi nel traffico stradale

a3.5	Gli ottici AFC descrivono i vari tipi di colorazione e le diverse lenti di protezione, il loro impiego e i relativi vantaggi e svantaggi. (C2)	20 L
<ul style="list-style-type: none">▪ Conoscono i vantaggi e gli svantaggi delle lenti fotocromatiche e delle lenti da sole▪ Consigliano la colorazione secondo le necessità (colorazione completa, filtro, filtro per luce blu, degradate, lenti per aumentare il contrasto, ecc.)▪ Interpretano i diagrammi di trasmissione▪ Spiegano i vantaggi e gli svantaggi delle colorazioni delle lenti per occhiali da sole▪ Spiegano i vantaggi e gli svantaggi delle lenti a specchio degli occhiali da sole▪ Spiegano i diversi effetti riflettenti delle lenti colorate e non colorate▪ Spiegano i vantaggi e gli svantaggi delle lenti di protezione dalla luce blu▪ Possiedono una conoscenza di base della teoria del colore (sottrattiva / additiva)▪ Distinguono tra trasmissione, assorbimento e riflessione▪ Motivano il trattamento antiriflesso degli occhiali da sole▪ Spiegano l'abbagliamento, l'adattamento e i tipi di abbagliamento▪ Conoscono diversi prodotti di lenti fotocromatiche (Signature, XTRACTIVE, Drivewear, ecc.) e le possibili colorazioni▪ Valutano in base al bisogno l'idoneità delle lenti fotocromatiche▪ Consigliano lenti polarizzate in base al bisogno▪ Valutano gli effetti delle lenti polarizzate sulla vista		
a3.13	Gli ottici AFC descrivono l'angolo di avvolgimento della montatura e spiegano le conseguenze dei cambiamenti al riguardo. (C2)	5 L
<ul style="list-style-type: none">▪ Descrivono l'angolo pantoscopico e spiegano le conseguenze dei cambiamenti▪ Effettuano misurazioni dell'angolo pantoscopico in situazione di calzata▪ Conoscono la differenza tra l'angolo pantoscopico (dipendente dal piano della montatura e dal piano della lente) e l'angolo di inclinazione (dipendente da AP, PD e BK).▪ Analizzano le conseguenze di angoli pantoscopici modificati (AP, AFO)▪ Conoscono la limitazione del campo di consegna delle lenti curve a causa della curva base e del diametro▪ Determinano il diametro (circolare, predecentrato, ellittico, in base alla forma della lente)		
a3.14	Gli ottici AFC descrivono l'inclinazione della montatura e spiegano le conseguenze dei cambiamenti al riguardo. (C2)	5 L
<ul style="list-style-type: none">▪ Descrivono l'inclinazione e le conseguenze dei cambiamenti▪ Spiegano il preadattamento tenendo conto delle esigenze del centro di rotazione▪ Conoscono i valori standard della centratura		

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

Competenza operativa a3:

Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici

Materiali delle montature

20 Lezioni

Esempio situazione

Uno sportivo abituato ad alte prestazioni che non tollera le lenti a contatto chiede all'allievo il materiale ideale di una montatura per lui. Mentre fa sport, ha già notato che le montature dei suoi occhiali sono intaccate dal sudore.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<ul style="list-style-type: none"> - 	<p>CI 1, 1° anno / 1° semestre, agosto</p> <ul style="list-style-type: none"> Sperimentare i materiali delle montature per occhiali

a3.6 Gli ottici AFC riconoscono i materiali impiegati per la realizzazione della montatura e ne descrivono le caratteristiche meccaniche, chimiche e fisiche. (C3)

20 L

- Descrivono i diversi materiali delle montature
- Spiegano i vantaggi e gli svantaggi dei materiali delle montature
- Determinano i materiali adatti (materiali naturali, di plastica e metalli) per le montature in relazione alle esigenze del cliente
- Conoscono i rivestimenti delle montature e il loro uso

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

Competenza operativa a3:

Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici

Colloquio di consulenza

20 Lezioni

Esempio situazione

L'allievo conduce un colloquio di consulenza per lenti monofocali con un cliente non complicato. Prende in considerazione i bisogni del cliente e argomenta sottolineando i benefici. Durante il colloquio di consulenza, si assicura di parlare in un modo che sia appropriato per il gruppo target, ponendo il cliente al centro dell'attenzione e dandogli la sensazione di essere stato capito.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Stile, viso e scelta della montatura - visagismo 	<p>CI 3, 1° anno / 2 semestre, aprile:</p> <ul style="list-style-type: none"> Visagismo <p>Compito preparatorio al CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> Portate con voi un catalogo dei prodotti (possibilmente senza prezzi) per le lenti oftalmiche.

a3.8 Gli ottici AFC descrivono e spiegano le fasi di un colloquio di consulenza. (C2)

20 L

- Descrivono le leggi della psicologia delle vendite
- Applicano forme di iterazione personale e le regole di comportamento e prestano attenzione al loro linguaggio del corpo
- Descrivono e spiegano le fasi (ad es. analisi dei bisogni, argomentazione dei benefici) di un colloquio di consulenza
- Nominano i prezzi dei prodotti secondo le attuali conoscenze psicologiche ("sistema a sandwich")
- Conducono dialoghi di consulenza adeguati al gruppo target

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

Competenza operativa a4:

Vendere prodotti ottici

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

Prodotti per la cura delle lenti a contatto

10 Lezioni

Esempio situazione

Nel reparto vendite una cliente chiede all'allievo un colloquio di consulenza sui prodotti per la cura delle lenti a contatto. È particolarmente interessata ai prodotti per la cura privi di conservanti.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
Temî della formazione: <ul style="list-style-type: none"> Procedure di pagamento 	<ul style="list-style-type: none"> –

a4.2	Gli ottici AFC descrivono le principali caratteristiche dei prodotti impiegati per la cura delle lenti a contatto e il loro utilizzo. (C2)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> Descrivono le principali caratteristiche dei prodotti per la cura delle lenti a contatto (disinfezione, pulizia, ecc.) 	
a5.5	Gli ottici AFC distinguono i prodotti per la cura delle lenti a contatto, in base all'ambito di utilizzo. (C3)	3 L
	<ul style="list-style-type: none"> Spiegano l'uso e il maneggio di vari prodotti per la cura delle lenti a contatto orientandosi ai bisogni del cliente 	
a5.6	Gli ottici AFC distinguono le prescrizioni di legge e del fabbricante in materia di igiene, in riferimento ai singoli prodotti impiegati per la cura delle lenti a contatto e i relativi accessori. (C3)	2 L
	<ul style="list-style-type: none"> Distinguono tra le norme igieniche di legge e quelle specifiche del produttore dei singoli prodotti per la cura delle lenti a contatto e dei loro accessori 	

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

Competenza operativa a5:

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

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

Raccomandazioni al cliente per il maneggio e la cura di prodotti ottici

5 Lezioni

Esempio situazione

L'allievo viene avvicinato nel reparto vendite da una cliente che lavora nel settore cosmetico. La cliente vuole sapere se può trattare gli schizzi di smalto sui suoi occhiali con il solvente per smalto per unghie.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Maneggio di prodotti per la cura e solventi secondo le schede di sicurezza Cura di montature e lenti oftalmiche <p>Compito di lavoro 2.1:</p> <ul style="list-style-type: none"> Compilate una lista dei materiali più comuni delle montature e delle lenti Descrivete dettagliatamente le particolarità della pulizia e della cura. Fate attenzione a descrivere altre procedure per il cliente rispetto a quelle di quando curate voi in negozio 	<ul style="list-style-type: none"> –

a5.2 Gli ottici AFC distinguono i singoli prodotti per la cura e la pulizia, in base alle prescrizioni riportate sugli imballaggi e sulle schede di sicurezza. (C3) 2.5 L

- Spiegano a un cliente lo stoccaggio dei prodotti detergenti per prodotti ottici
- Distinguono i singoli prodotti la cura e i solventi secondo le istruzioni di sicurezza riportate sulla confezione o sulle schede di sicurezza

a5.4 Gli ottici AFC descrivono le caratteristiche dei prodotti per la cura e il loro utilizzo su montature e lenti.(C3) 2.5 L

- Descrivono e applicano la cura delle lenti
- Descrivono e applicano la cura delle montature
- Conoscono i differenti prodotti di cura
- Distinguere i differenti prodotti di cura in base al loro uso
- Utilizzano correttamente i differenti prodotti per la cura e insegnare come usarli

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

Competenza operativa b1:

Montare, trattare e riparare prodotti ottici

Una cliente ha scelto e ordinato un paio di occhiali. L'ottico AFC monta le lenti oftalmiche nella montatura scelta ed effettua i necessari adattamenti in base alle tolleranze e alle normative in vigore. Inoltre, regola e accorcia le aste della montatura e sostituisce le placchette. Terminato il lavoro, l'ottico AFC regola la montatura in base alle indicazioni.

Controllo comparativo dei parametri in entrata e montaggio di lenti multifocali e lenti per occhiali da sole

20 Lezioni

Esempio situazione

La mattina è stato consegnato un pacchetto con nuove lenti. L'allievo lo apre in laboratorio. Controlla tutte le lenti se presentano errori di produzione, rimisura i valori di correzione e poi monta le lenti monofocali e multifocali nelle montature. Presta particolare attenzione alla lavorazione degli occhiali sportivi, la cui curvatura non corrisponde alla classica montatura degli occhiali.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temî della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Controllo comparativo dei parametri in entrata e montaggio di lenti monofocali e di lenti multifocali e per occhiali da sole <p>Compito di lavoro 2.4:</p> <ul style="list-style-type: none"> Elaborate una lista di controllo per ispezionare le lenti sportive curve e le lenti prismatiche monofocali e multifocali Controllate se le lenti oftalmiche possono essere montate in modo appropriato nella montatura (ad es. altezza di molatura in relazione alla lunghezza del canale, curvatura delle lenti oftalmiche in relazione alla curva della montatura, ...) e descrivete dettagliatamente l'ispezione 	<p>CI 3, 1° anno / 2 semestre, aprile:</p> <ul style="list-style-type: none"> Determinare la centratura

b1.2 Gli ottici AFC analizzano i requisiti importanti, per quanto concerne il montaggio e la centratura, che occorre soddisfare per eseguire un lavoro professionale. (C4)

20 L

- Contrassegnano e misurano lenti multifocali e occhiali sportivi
- Distinguono le parti dell'effetto prismatico nel punto di riferimento del prisma di riduzione dello spessore e della correzione prismatico
- Distinguono incisioni di diversi produttori / tipi di lenti oftalmiche
- Motivano la differenza tra valore di misurazione e valore d'uso
- Sanno misurare correttamente lenti bifocali e trifocali con il frontofocometro

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

Competenza operativa b1:

Montare, trattare e riparare prodotti ottici

Controllo comparativo dei parametri in entrata e montaggio di lenti prismatiche

20 Lezioni

Esempio situazione

La mattina è stato consegnato un pacchetto con nuove lenti. L'allievo lo apre in laboratorio. Controlla tutte le lenti se presentano errori di produzione, rimisura i valori di correzione e poi monta le lenti monofocali, multifocali e prismatiche nelle montature. Montando le lenti prismatiche rispetta le regole della compensazione della distanza interpupillare.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Controllo comparativo dei parametri in entrata e montaggio di lenti monofocali e di lenti multifocali e per occhiali da sole 	<p>CI 3, 1° anno / 2 semestre, aprile:</p> <ul style="list-style-type: none"> Lenti prismatici <p>Compito preparatorio al CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> Eeguire due ordini di lenti prismatiche, molare le lenti ed eseguire un controllo finale

b1.2 Gli ottici AFC analizzano i requisiti importanti, per quanto concerne il montaggio e la centratura, che occorre soddisfare per eseguire un lavoro professionale. (C4)

20 L

- Calcolano la compensazione di centratura e ne conoscono il significato
- Calcolano il decentramento di una lente prismatica
- Distribuiscono uniformemente l'effetto prismatico
- Nominano motivi per i quali è possibile discostarsi da una distribuzione equa

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

Competenza operativa b3:

Adattare le montature in base al cliente

Una cliente ha scelto e ordinato un paio di occhiali. L'ottico AFC monta le lenti oftalmiche nella montatura scelta ed effettua i necessari adattamenti in base alle tolleranze e alle normative in vigore. Inoltre, regola e accorcia le aste della montatura e sostituisce le placchette. Terminato il lavoro, l'ottico AFC regola la montatura in base alle indicazioni..

Adattamento degli occhiali

10 Lezioni

Esempio situazione

L'allievo vende occhiali da sole senza correzione. L'allievo adatta gli occhiali in modo ottimale al cliente, affinché si senta a suo agio indossandoli.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Adattamento degli occhiali <p>Compito di lavoro 2.5:</p> <ul style="list-style-type: none"> Create un diagramma di flusso per un adattamento anatomico degli occhiali (istruzioni passo dopo passo) e descrivete le situazioni in cui è necessario deviare da questo diagramma di flusso Eseguite adattamenti anatomici ai colleghi di lavoro 	<p>CI 3, 1° anno / 2 semestre, aprile:</p> <ul style="list-style-type: none"> Adattamento finale

b3.1	Gli ottici AFC descrivono la vestibilità ottimale degli occhiali, in base alle caratteristiche anatomiche. (C2)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> Descrivono la vestibilità ottimale di un paio di occhiali in base alle caratteristiche anatomiche 	
b3.3	Gli ottici AFC descrivono la posizione e il corso, in corrispondenza della testa, di ossa, vasi sanguigni, nervi e muscoli, tutti elementi su cui influisce un adattamento degli occhiali. (C2)	4 L
	<ul style="list-style-type: none"> Descrivono sulla testa la posizione e il corso delle ossa, dei vasi sanguigni, dei nervi e dei muscoli delle zone interessate dall'adattamento degli occhiali 	
b3.4	Gli ottici AFC spiegano il rapporto tra superfici di appoggio e la pressione generata. (C2)	1 L
	<ul style="list-style-type: none"> Spiegano il rapporto tra pressione e superficie di appoggio Spiegano l'effetto prismatico negativo 	

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

Competenza operativa c3:

Presentare l'azienda specializzata in ottica attraverso diversi canali di comunicazione

L'ottico AFC riceve dal proprio superiore l'incarico di promuovere e diffondere tramite i social media i nuovi modelli di occhiali e le nuove promozioni. L'ottico AFC posta sui social, in diversi profili, foto e commenti sul nuovo assortimento. Inoltre, organizza l'invio di newsletter, stampa e manda per posta i volantini ai clienti.

Canali di comunicazione

10 Lezioni

Esempio situazione

L'allievo pubblicizza sul canale social media dell'azienda una nuova collezione di occhiali e invita le persone a un evento di presentazione con aperitivo.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Canali di comunicazione azienda di tirocinio <p>Compito di lavoro 2.7:</p> <ul style="list-style-type: none"> Elaborate idee e suggerimenti per una pubblicità di occhiali da sole con proposte di testi e immagini Mostrate come sosterreste la realizzazione di una pubblicità sui social media 	<ul style="list-style-type: none"> –

c3.1 **Gli ottici AFC spiegano i mezzi di comunicazione moderni e nominano i rispettivi ambiti di impiego, come pure i possibili effetti. (C2)**

10 L

- Spiegano i cambiamenti e le esigenze dei clienti in base al cambiamento demografico
- Distinguono tra i canali offline (mezzi di stampa come giornali e volantini) e canali online (media digitali)
- Nominano i possibili effetti dei canali offline e online
- Spiegano il significato di Corporate Identity

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

Competenza operativa c4:

Collaborare all'ideazione delle misure di marketing dell'azienda

L'azienda ottica partecipa a una fiera regionale con un proprio stand. L'ottico AFC riceve l'incarico di organizzare un angolo espositivo dedicato agli occhiali da sole, dove saranno presentati al pubblico gli ultimissimi modelli. L'ottico AFC collabora all'ideazione dello stand e presenta l'azienda.

Misure di marketing

20 Lezioni

Esempio situazione L'allievo decora la vetrina del negozio. Nel farlo si orienta sulle linee guida dell'azienda per gli strumenti di marketing.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
▪ -	▪ -

c4.1 Gli ottici AFC descrivono varie misure di marketing, sulla base dei risultati raccolti nell'ambito della psicologia di vendita. (C2)

20 L

- Spiegano l'importanza dell'atmosfera di vendita
- Spiegano gli elementi essenziali del posizionamento e della presentazione della merce
- Spiegano l'importanza dell'etichettatura delle merci
- Spiegano l'importanza e gli elementi della cura delle merci

Campo di competenze operative d: Cura, manutenzione e gestione dell'infrastruttura, degli strumenti e della merce

Competenza operativa d1:

Gestire il magazzino e la merce dell'azienda specializzata in ottica

L'ottico AFC ordina, controlla, etichetta e smista la merce. Stocca i prodotti professionalmente. All'interno del magazzino controlla la scorta dei materiali di consumo e constata quando bisogna ordinare il disinfettante. Inoltre, alcuni prodotti per la cura delle lenti a contatto stanno per scadere, dunque vanno smaltiti. L'ottico AFC richiede un'offerta ai fornitori e poi presenta alla direzione il preventivo ricevuto. A intervalli regolari confronta le scorte in magazzino con i dati registrati nel sistema di gestione merci e, dato che le scorte effettive non corrispondono più a quanto indica il sistema, aggiorna i dati. Mette a confronto le scorte in magazzino con lo smercio in base alle disposizioni aziendali e adatta l'ordinazione a seconda della richiesta prevista di merce.

Stoccaggio e maneggio di prodotti per la cura e prodotti ottici

20 Lezioni

Esempio situazione

L'allievo riceve una consegna di prodotti per la cura delle lenti a contatto. Controlla che la consegna sia completa e che la qualità dei prodotti sia perfetta. Controlla inoltre per lo stoccaggio e la vendita le date di scadenza e ordina adeguatamente i prodotti di cura.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Controllare l'inventario del magazzino e delle merci, mettere in ordine le merci Etichettare le merci Stoccaggio e maneggio di prodotti per la cura e prodotti ottici 	<ul style="list-style-type: none"> -

d1.5	Gli ottici AFC descrivono come stoccare correttamente i prodotti per la cura delle lenti a contatto, i prodotti detergenti e i solventi. (C2)	10 L
	<ul style="list-style-type: none"> Descrivono il corretto stoccaggio (ad es. temperatura, UV) dei prodotti per la cura delle lenti a contatto Spiegano la gestione ottimale del magazzino dei prodotti per la cura delle lenti a contatto Conoscono l'obbligo di documentazione 	
d1.6	Gli ottici AFC descrivono l'importanza di rispettare le date di scadenza e le conseguenze in caso di inosservanza. (C2)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> Conoscono i contenuti rilevanti per gli ottici AFC dell'ordinanza sui dispositivi medici (ODmed) Descrivono l'importanza delle date di scadenza e le conseguenze del non rispettarle Spiegano la data di scadenza Spiegano il tempo di apertura dei prodotti per la cura delle lenti a contatto Spiegano la gestione delle date di scadenza per quanto riguarda la vendita e il maneggio del prodotto 	
d1.7	Gli ottici AFC descrivono come stoccare correttamente le lenti a contatto. (C2)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> Descrivono il corretto stoccaggio (ad es. temperatura, luce) delle lenti a contatto 	

2° anno / 3° semestre



2° anno / 3° semestre

Competenze operative	temi	totale delle lezioni:	<u>100</u>
a Consulenza alla clientela e vendita di prodotti ottici			<u>30</u>
a1 Accogliere e assistere la clientela in seno all'azienda specializzata in ottica	▪ Tipi di clienti, il loro profilo di personalità e le loro esigenze		20
a3 Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici	▪ Determinare e adattare i dati di centratura per le lenti monofocali		10
b Trattamento e cura di prodotti ottici			<u>30</u>
b1 Montare, trattare e riparare prodotti ottici	▪ Controllo finale comparativo dei parametri e montaggio di lenti monofocali e multifocali		5
b2 Controllare e valutare la qualità dei prodotti ottici	▪ Controllo finale occhiali pronti per la consegna		25
C Lavori amministrativi e collaborazione alle misure di marketing			<u>40</u>
c2 Ordinare e gestire i prodotti ottici in base all'ordinazione del cliente	▪ Controllo dei dati rilevanti per l'ordinazione di lenti oftalmiche		40

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

Competenza operativa a1:

Accogliere e assistere la clientela in seno all'azienda specializzata in ottica

Un cliente entra nel negozio di ottica. L'ottico AFC dà al cliente un cordiale benvenuto e gli chiede che cosa desidera. Il cliente vuole acquistare degli occhiali da sole con lenti graduate. L'ottico AFC conduce il cliente al tavolo di consulenza, lo mette a suo agio e lo consiglia al meglio. Conclusa la consulenza e la vendita degli occhiali da sole, si congeda in modo appropriato.

Tipi di clienti, il loro profilo di personalità e le loro esigenze

20 Lezioni

Esempio situazione

Durante l'analisi dei bisogni, l'allievo nota che i clienti comunicano i loro desideri in modi diversi. L'allievo si rende conto che deve rapportarsi in base alla situazione e adattare ogni volta il suo linguaggio e il suo comportamento.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Tipi di clienti, il loro profilo della personalità e le loro esigenze <p>Compito di lavoro 3.2:</p> <ul style="list-style-type: none"> Compilate una lista di almeno cinque bisogni (hobby, sensibilità alla luce, ...) per i quali raccogliete informazioni dai vostri clienti Scrivete poi per ognuno di questi bisogni una domanda informativa aperta e una chiusa, una domanda di controllo, una domanda suggestiva, una contro-domanda e una domanda alternativa 	<p>CI 4, 2° anno / 3° semestre, ottobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> Profilo visivo Aree di visione chiare Consigli e colloqui di vendita <p>Compito preparatorio al CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> Elencare almeno quattro proprietà tecniche delle lenti per occhiali, ad esempio l'indice. Per ogni proprietà tecnica, descrivere i vantaggi e i benefici per il cliente.

a1.6	Gli ottici AFC analizzano diversi tipi di clienti. (C4)	10 L
	<ul style="list-style-type: none"> Svolgono un'argomentazione dei benefici appropriata al destinatario Indeboliscono le obiezioni portandole nella direzione desiderata 	
a2.1	Gli ottici AFC elencano le caratteristiche di un profilo visivo. (C1)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> Spiegano gli aspetti del profilo visivo Spiegano lo scopo del profilo visivo 	
a2.3	Gli ottici AFC motivano diverse tecniche di interrogazione e utilizzano gli strumenti di analisi per determinare il profilo visivo. (C3)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> Utilizzano strumenti di analisi per determinare il profilo visivo Determinano il bisogno in base al profilo visivo Usano le tecniche di domanda in modo appropriato Comunicano adeguatamente 	

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

Competenza operativa a3:

Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici

L'ottico AFC, considerano i risultati scaturiti dalla determinazione del profilo visivo, propone diversi tipi di lente. Spiega al cliente le particolarità e le caratteristiche delle diverse lenti oftalmiche e per quale tipo di necessità ciascun tipo si presta particolarmente. L'ottico AFC sceglie tra le montature in assortimento i modelli in linea con le esigenze del cliente e in grado di soddisfare i requisiti tecnici. L'ottico AFC fornisce informazioni dettagliate sulle diverse varianti proposte, sulla base di argomentazioni strutturate, fondate ed esaustive, esponendo al cliente diverse possibili soluzioni. Il cliente si mostra indeciso e titubante nell'acquisto di un paio di occhiali da sole. L'ottico AFC elenca allora i diversi vantaggi offerti e di cui il cliente potrà beneficiare acquistando nel negozio di ottica il paio di occhiali da sole scelto. L'ottico AFC spiega al cliente che, oltre ad approfittare di un prezzo vantaggioso, potrà contare su diversi altri servizi. Per concludere il cliente decide, sulla base dei consigli forniti dall'ottico AFC, di acquistare un modello leggero, con lenti di facile cura.

Determinare e adattare i dati di centratura per le lenti monofocali

10 Lezioni

Esempio situazione

L'allievo sa quali dati di centratura deve registrare per le lenti monofocali e come eseguire queste misurazioni sul cliente. L'obiettivo è quello di montare le lenti in laboratorio in modo tale che il cliente ottenga il miglior beneficio possibile.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Norme di sicurezza di legge, misure e raccomandazioni per le lenti monofocali ▪ Stile, viso e scelta della montatura - visagismo ▪ Consulenza lenti monofocali ▪ Determinare e adattare i dati di centratura per le lenti monofocali <p>Compito di lavoro 3.8:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mostrate con l'aiuto di un diagramma di flusso come si suddivide in sottofasi un dialogo di vendita ▪ Spiegate il beneficio di queste sottofasi per il cliente 	<p>CI 4, 2° anno / 3° semestre, ottobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Consigli e colloqui di vendita

a3.12 Gli ottici AFC descrivono l'importanza del centro di rotazione dell'occhio e spiegano le conseguenze dei cambiamenti al riguardo. (C2) 5 L

- Descrivono il centro di rotazione dell'occhio e spiegano le conseguenze di un'errata centratura
- Spiegano come centrare gli occhiali per una visione da lontano e da vicino
- Distinguono tra ingrandimento proprio, del sistema e totale con i relativi suoi effetti

a3.16 Gli ottici AFC determinano le compensazioni di centratura in caso di prescrizioni per correzioni prismatiche di lenti. (C3) 5 L

- Determinano i dati di centratura della foria e della tropia con uno strumento di videocentratura e un pupillometro
- Calcolano le compensazioni di centratura per le prescrizioni di lenti prismatiche

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

Competenza operativa b1:

Montare, trattare e riparare prodotti ottici

Una cliente ha scelto e ordinato un paio di occhiali. L'ottico AFC monta le lenti oftalmiche nella montatura scelta ed effettua i necessari adattamenti in base alle tolleranze e alle normative in vigore. Inoltre, regola e accorcia le aste della montatura e sostituisce le placchette. Terminato il lavoro, l'ottico AFC regola la montatura in base alle indicazioni.

Controllo finale comparativo dei parametri e montaggio di lenti monofocali e multifocali

5 Lezioni

Esempio situazione

Dopo aver montato le lenti monofocali e multifocali, l'allievo controlla che i punti di riferimento delle lenti corrispondano ai parametri del cliente. Durante il controllo, tiene conto delle deviazioni limite tollerate..

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
▪ -	▪ -

b1.3 Gli ottici AFC riconoscono i valori di tolleranza e i valori standard da rispettare per il montaggio e la consegna degli occhiali. (C3)

5 L

- Controllano i punti di centratura e gli angoli di una montatura
- Valutano le deviazioni limite che devono essere rispettate secondo la norma DIN EN ISO 21987 per il montaggio e la consegna degli occhiali

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

Competenza operativa b2:

Controllare e valutare la qualità dei prodotti ottici

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

Controllo finale di occhiali pronti per la consegna

25 Lezioni

Esempio situazione

Dopo aver controllato i parametri delle lenti e quelli del cliente, l'apprendista controlla la qualità dell'intero occhiale e la sua finitura. Se dal controllo risulta che gli occhiali sono in perfette condizioni, li rilasciano per la consegna.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Controllo finale degli occhiali pronti per la consegna (qualità, normative, disposizioni aziendali) <p>Compito di lavoro 3.4:</p> <ul style="list-style-type: none"> Documentate il controllo finale degli occhiali pronti per la consegna secondo le disposizioni aziendali e le normative in vigore 	<p>CI 5, 2° anno / 4° semestre, marzo:</p> <ul style="list-style-type: none"> Controllo finale degli occhiali

b2.3 Gli ottici AFC distinguono i criteri di qualità che gli occhiali pronti per la consegna devono soddisfare, in base alle normative in vigore. (C3)

25 L

- Distinguono i criteri di qualità di occhiali pronti per la consegna in base alle normative in vigore
- Determinano errori di lavorazione di lenti oftalmiche (graffi, difetti AR, difetti delle lenti)
- Determinano errori di lavorazione di montature (danni alla colorazione, viti, pad, lunghezza corretta delle aste, Loctite, incisioni o sgranature).
- Valutano le conseguenze degli errori di centratura sulla vista con lenti monofocali e multifocali

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

Competenza operativa c2:

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

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

Controllo dei dati rilevanti per l'ordinazione di lenti oftalmiche

40 Lezioni

Esempio situazione

Prima di effettuare l'ordine, l'allievo controlla tutte le ordinazioni dei clienti per verificare la correttezza dei dati dell'ordinazione. Assicura che le lenti vendute possano essere montate nelle montature esistenti, che sia stato annotato il diametro corretto, che sia stato scelto un materiale delle lenti oftalmiche adatto e, se necessario, che sia stata scelta una riduzione dello spessore centrale.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Relazione tra dati della centratura e della montatura <p>Compito di lavoro 3.1:</p> <ul style="list-style-type: none"> Effettuate due ordinazioni di lenti prismatiche Create una documentazione fotografica completa delle ordinazioni dei clienti (dall'ordinazione al montaggio fino al prodotto finito) Portate la documentazione fotografica delle ordinazioni dei clienti al CI 4, comprese le ordinazioni (anonime), i dati di centratura e le prescrizioni anonime delle lenti 	<p>Compito preparatorio al CI 4</p> <ul style="list-style-type: none"> Eseguire due ordini di lenti prismatiche, molare le lenti ed eseguire un controllo finale (portare al CI 4, compresa la prescrizione di lenti per occhiali e i dati di centratura)

c2.2 **Gli ottici AFC analizzano il rapporto tra dati delle lenti, di centratura e di montatura ai fini dell'ordinazione delle lenti oftalmiche. (C4)**

40 L

- Analizzano le dimensioni della centratura e della montatura, tenendo conto della scelta delle lenti
- Consigliano lo spessore minimo del bordo a seconda del tipo di montatura e sanno come questo influisce sullo spessore centrale e sul peso delle lenti oftalmiche
- Consigliano l'indice di rifrazione adatto alla correzione e alla scelta della montatura
- Valutano lo sviluppo dello spessore del bordo delle lenti astigmatiche in base alla lunghezza dell'asse
- Determinano una possibile riduzione dello spessore centrale (2+1+0) se la maggiore estensione è temporale
- Distinguono tra lenti ordinate decentrate e prismatiche e ne spiegano le differenze
- Spiegano l'effetto del diametro ottimale sulle correzioni più e meno
- Consigliano le lunghezze dei canali di progressione in base alla centratura (inclinazione), alle dimensioni della montatura e alle esigenze del cliente
- Valutano le conseguenze della riduzione dello spessore nelle correzioni prismatiche e consigliano misure appropriate per lo spessore delle lenti oftalmiche
- Valutano le conseguenze del numero di Abbe di differenti materiali delle lenti sullo spazio colore in relazione alla correzione e alla centratura
- Stimano le conseguenze della scelta dell'indice di rifrazione sul peso delle lenti oftalmiche et degli occhiali

2° anno / 4° semestre



2° anno / 4° semestre

Competenze operative	temi	totale delle lezioni:	<u>100</u>
a Consulenza alla clientela e vendita di prodotti ottici			<u>70</u>
a3 Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Caratteristiche ottiche delle lenti multifocali ▪ Distanza apice corneale lente ▪ Dati di centratura delle lenti multifocali 	40	15
		5	
a4 Vendere prodotti ottici	▪ Lenti a contatto		10
b Trattamento e cura di prodotti ottici			<u>30</u>
b1 Montare, trattare e riparare prodotti ottici	▪ Calcolo della degressione e dei campi visivi		25
b2 Controllare e valutare la qualità dei prodotti ottici	▪ Parametri delle lenti a contatto		5

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

Competenza operativa a3:

Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici

L'ottico AFC, considerano i risultati scaturiti dalla determinazione del profilo visivo, propone diversi tipi di lente. Spiega al cliente le particolarità e le caratteristiche delle diverse lenti oftalmiche e per quale tipo di necessità ciascun tipo si presta particolarmente. L'ottico AFC sceglie tra le montature in assortimento i modelli in linea con le esigenze del cliente e in grado di soddisfare i requisiti tecnici. L'ottico AFC fornisce informazioni dettagliate sulle diverse varianti proposte, sulla base di argomentazioni strutturate, fondate ed esaustive, esponendo al cliente diverse possibili soluzioni. Il cliente si mostra indeciso e titubante nell'acquisto di un paio di occhiali da sole. L'ottico AFC elenca allora i diversi vantaggi offerti e di cui il cliente potrà beneficiare acquistando nel negozio di ottica il paio di occhiali da sole scelto. L'ottico AFC spiega al cliente che, oltre ad approfittare di un prezzo vantaggioso, potrà contare su diversi altri servizi. Per concludere il cliente decide, sulla base dei consigli forniti dall'ottico AFC, di acquistare un modello leggero, con lenti di facile cura.

Caratteristiche ottiche delle lenti multifocali

40 Lezioni

Esempio situazione

Nella vendita di lenti multifocali, l'allievo osserva le diverse geometrie della superficie e consiglia il cliente sull'uso ottimale delle superfici progressive per le sue esigenze.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Norme e misure di sicurezza di legge e raccomandazioni per le lenti multifocali ▪ Consulenza lenti multifocali ▪ Determinare e adattare i dati di centratura delle lenti multifocali <p>Compito di lavoro 4.3:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Con l'aiuto di un esempio di cliente anonimo, mostrate come procedete nella consulenza le lenti multifocali. ▪ Descrivete quali informazioni avete ottenuto dalla cliente, quali misure avete preso e poi nominate il prodotto che la cliente ha ricevuto. ▪ Motivate i vostri consigli 	<p>CI 5, 2° anno / 4° semestre, marzo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Campi visivi nitidi ▪ Consulenza lenti multifocali ▪ Comportamenti con obiezioni <p>Compito preparatorio al CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Usare argomenti nella consulenza di lenti multifocali e portare esperienze al CI 6 ▪ Usare argomenti per comportare le obiezioni e portare esperienze al CI 6 <p>CI 6, 2° anno / 4° semestre, maggio:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lenti multifocali e lenti comfort ▪ Trattamento dei reclami ▪ Conduzione di colloqui di consulenza <p>Compito preparatorio al CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Usare argomenti nella consulenza di lenti comfort da ufficio e portare esperienze al CI 7 ▪ Gli allievi ricevono quattro prescrizioni di lenti (dal primo giorno) e trovano le lenti più adatte utilizzando il catalogo dei prodotti dell'azienda.

a3.1 Gli ottici AFC descrivono le caratteristiche tecniche dei materiali impiegati per la realizzazione delle lenti oftalmiche e i rispettivi rivestimenti. (C2)

10 L

- Determinano in relazione alle esigenze del cliente le lenti appropriate
- Determinano in relazione alle esigenze del cliente il rivestimento adeguato

a3.3 Gli ottici AFC descrivono e determinano, attraverso calcoli o rappresentazioni ottiche, le caratteristiche geometriche delle lenti oftalmiche. (C4)

30 L

- Sanno come è formata la progressione
- Espongono le conseguenze dell'aumento dell'addizione e del cambiamento della lunghezza del canale di progressione
- Confrontano le geometrie delle superfici (digressione e progressione superfici anteriori, superfici posteriori e doppia superficie)
- Spiegano i vantaggi e gli svantaggi dei diversi design di lenti progressive
- Associano differenti misurazioni necessarie ai diversi tipi di lenti
- Descrivono i requisiti del campo visivo (inset)
- Descrivono e distinguono la struttura delle lenti comfort da ufficio e lenti wellness
- Scelgono la lunghezza del canale di progressione in base all'inclinazione
- Calcolano il campo visivo nitido con lenti multifocali
- Distinguono tra lenti comfort da ufficio degressive e progressive (principio, vantaggi e svantaggi, centratura)
- Mettono in relazione addizione, accomodazione ed età (curva di Duane e regola empirica) e tengono in considerazione la riuscita dell'accomodazione

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

Competenza operativa a3:

Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici

Distanza apice corneale lente

15 Lezioni

Esempio situazione

L'allievo sa che nella vendita deve misurare la distanza apice corneale con valori di correzione $\geq \pm 5,0$ dpt e che deve confrontarla con i valori della prescrizione delle lenti. Sa determinare i valori di correzione corretti in caso di deviazioni tra la prescrizione delle lenti e la reale distanza apice corneale.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Norme di sicurezza di legge, misure e raccomandazioni per le lenti multifocali ▪ Consulenza lenti multifocali ▪ Adattare e determinare i dati di centratura delle lenti multifocali 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ -

a3.11 Gli ottici AFC determinano l'influsso che ha la distanza tra apice corneale lente sulla prescrizione di lenti oftalmiche. (C3)

15 L

- Spiegano la condizione di correzione completa con l'aiuto di una rappresentazione visiva e sanno cosa succede in caso di modifiche
- Calcolano le conseguenze del cambiamento della distanza apice corneale lente sulla correzione
- Determinano la nuova correzione dopo una modifica della distanza apice corneale lente usando tool di calcolo (ad es. Linsenrechner.de)
- Descrivono le conseguenze di una modifica non considerata della distanza apice corneale lente sulla vista

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

Competenza operativa a3:

Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici

Dati di centratura delle lenti multifocali

5 Lezioni

Esempio situazione

L'allievo sa quali dati di centratura deve raccogliere per le lenti multifocali e come effettuare queste misurazioni sul cliente. L'obiettivo è quello di lavorare le lenti in laboratorio in modo tale che il cliente ottenga il massimo beneficio.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Norme di sicurezza di legge, misure e raccomandazioni per le lenti multifocali ▪ Consulenza lenti multifocali ▪ Adattare e determinare i dati di centratura delle lenti multifocali <p>Compito di lavoro 4.4:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mostrare con l'aiuto di una documentazione fotografica quali strumenti di misura utilizzate. ▪ Descrivere quali misure prendete sul cliente e a cosa vi servono le misure. ▪ Documentare le differenze tra misurazioni digitali e manuali. ▪ Spiegare le sue conclusioni sulle diverse misurazioni e sui risultati delle misurazioni. 	<p>CI 5, 2° anno / 4° semestre, marzo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Campi visivi nitidi ▪ Consulenza lenti multifocali ▪ Comportamenti con obiezioni <p>Compito preparatorio al CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Usare argomenti nella consulenza di lenti multifocali e portare esperienze al CI 6 ▪ Usare argomenti per comportare le obiezioni e portare esperienze al CI 6 <p>CI 6, 2° anno / 4° semestre, maggio:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lenti multifocali e lenti comfort ▪ Trattamento dei reclami ▪ Conduzione di colloqui di consulenza <p>Compito preparatorio al CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Usare argomenti nella consulenza di lenti comfort da ufficio e portare esperienze al CI 7 ▪ Gli allievi ricevono quattro prescrizioni di lenti (dal primo giorno) e trovano le lenti più adatte utilizzando il catalogo dei prodotti dell'azienda.

a3.12 Gli ottici AFC descrivono l'importanza del centro di rotazione dell'occhio e spiegano le conseguenze dei cambiamenti al riguardo. (C2)

5 L

- Distinguono tra centro di rotazione dell'occhio e centro del campo visivo
- Centrano lenti multifocali

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

Competenza operativa a4:

Vendere prodotti ottici

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

Lenti a contatto

10 Lezioni

Esempio situazione

Durante la consultazione per l'acquisto di nuovi occhiali, il cliente chiede al tirocinante informazioni sulle lenti a contatto. Vuole sapere quale tipo di lente a contatto si adatta al suo errore refrattivo e al suo stile di vita.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Vendita di lenti a contatto, prodotti ottici e accessori 	<p>CI 5, 2° anno / 4° semestre, marzo:</p> <ul style="list-style-type: none"> Lenti a contatto <p>CI 7, 3° anno / 5° semestre, marzo:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ordinanza relativa ai dispositivi medici (ODmed)

a4.1 Gli ottici AFC classificano differenti lenti a contatto e ne descrivono le caratteristiche. (C3)

10 L

- Confrontano le lenti a contatto morbide e rigide e i loro campi di applicazione
- Descrivono le diverse possibilità di correzione per i portatori presbiteri di lenti a contatto
- Conoscono il principio di azione e l'utilizzo delle lenti a contatto Ortho-K
- Nominano indicazioni e controindicazioni per le lenti a contatto
- Conoscono i contenuti rilevanti dell'ordinanza sui dispositivi medici (ODmed)

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

Competenza operativa b1:

Montare, trattare e riparare prodotti ottici

Una cliente ha scelto e ordinato un paio di occhiali. L'ottico AFC monta le lenti oftalmiche nella montatura scelta ed effettua i necessari adattamenti in base alle tolleranze e alle normative in vigore. Inoltre, regola e accorcia le aste della montatura e sostituisce le placchette. Terminato il lavoro, l'ottico AFC regola la montatura in base alle indicazioni.

Calcolo della degressione e dei campi visivi

25 Lezioni

Esempio situazione

L'allievo deve montare in laboratorio lenti comfort da ufficio. Al momento del controllo in entrata, vede la distanza di lavoro del cliente riportata sulla scheda. Per assicurarsi che le lenti abbiano la giusta degressione, calcola il campo visivo nitido che il cliente ha con le lenti comfort da ufficio.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
▪ -	▪ -

b1.2 Gli ottici AFC analizzano i requisiti importanti, per quanto concerne il montaggio e la centratura, che occorre soddisfare per eseguire un lavoro professionale. (C4)

25 L

- Calcolano la degressione e il campo visivo nitido
- Analizzano le deviazioni limite (tolleranze)
- Distinguono tra correzione prismatica dell'altezza e prisma di riduzione dello spessore

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

Competenza operativa b2:

Controllare e valutare la qualità dei prodotti ottici

L'ottico AFC prepara gli occhiali per la consegna alla cliente. Prima del montaggio e della consegna verifica la qualità delle lenti oftalmiche e della montatura, in base alle norme2 in vigore e alle disposizioni aziendali.

Parametri delle lenti a contatto

5 Lezioni

Esempio situazione L'allievo è in grado di distinguere i parametri delle lenti a contatto standard da quelli delle lenti flessibili e dimensionalmente stabili per classificarle correttamente in magazzino.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Consegna comparativa dei parametri di lenti a contatto e prodotti per la cura 	<ul style="list-style-type: none"> -

b2.5 Gli ottici AFC spiegano i diversi parametri delle lenti a contatto e descrivono i relativi parametri standard. (C2) 5 L

- Spiegano i parametri delle lenti a contatto
- Eseguono controlli di una consegna comparativa dei parametri di lenti a contatto

3° anno / 5° semestre



3° anno / 5° semestre

Competenze operative	temi	totale delle lezioni:	<u>100</u>
a Consulenza alla clientela e vendita di prodotti ottici			<u>70</u>
a1 Ricevere e assistere la clientela nell'azienda specializzata in ottica	▪ Reclami e colloqui conflittuali		5
a2 Determinare e valutare il profilo visivo	▪ Anatomia, fisiologia e patologia		40
a3 Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici	▪ Occhiali di protezione ▪ Conseguenze di centrature errate e ottimizzazione delle richieste		5 20
b Trattamento e cura di prodotti ottici			<u>30</u>
b3 Adattare le montature in base al cliente	▪ Conseguenze di occhiali mal adattati		30

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

Competenza operativa a1:

Accogliere e assistere la clientela in seno all'azienda specializzata in ottica

Un cliente entra nel negozio di ottica. L'ottico AFC dà al cliente un cordiale benvenuto e gli chiede che cosa desidera. Il cliente vuole acquistare degli occhiali da sole con lenti graduate. L'ottico AFC conduce il cliente al tavolo di consulenza, lo mette a suo agio e lo consiglia al meglio. Conclusa la consulenza e la vendita degli occhiali da sole, si congeda in modo appropriato.

Reclami e colloqui conflittuali

5 Lezioni

Esempio situazione

Nel reparto vendite, l'allievo incontra una cliente che si sta lamentando rumorosamente dei suoi nuovi occhiali. L'allievo non è d'accordo con una valutazione del suo rendimento durante la discussione del semestre e si sviluppa un colloquio conflittuale con la persona responsabile della formazione.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temî della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Colloqui conflittuali e azione orientata alla soluzione <p>Compito di lavoro 5.1:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Usate un caso di studio anonimo per mostrare come avete agito con il reclamo. ▪ Descrivete quale soluzione è stata trovata insieme al cliente 	<p>CI 7, 3°anno / 5° semestre, settembre:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trattamento dei reclami dei clienti ▪ Ottimizzazione della domanda

a1.8	Gli ottici AFC riconoscono e analizzano differenti situazioni conflittuali e descrivono le strategie per riuscire a gestire i colloqui conflittuali. (C4)	4 L
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Effettuano una gestione delle obiezioni ▪ Conducono colloqui conflittuali appropriati al tipo di cliente ▪ Eseguono un'ottimizzazione dei bisogni adeguata al cliente e alla situazione 	
a3.9	Gli ottici AFC menzionano tecniche e metodi per gestire i reclami dei clienti. (C1)	1 L
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Spiegano il paradosso del reclamo ▪ Nominano strategie per la gestione dei reclami 	

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

Competenza operativa a2:

Determinare e valutare il profilo visivo

L'ottico AFC pone domande mirate per sapere quale sia l'uso che il cliente intende fare degli occhiali da sole e quali siano le esigenze da soddisfare. Tramite un'anamnesi analizza la prescrizione correttiva, le esigenze e le necessità d'utilizzo dei mezzi correttivi. Partendo da tali dati, stabilisce un profilo visivo, in base al quale procede in modo sistematico.

Anatomia, fisiologia e patologia

40 Lezioni

Esempio situazione

I clienti possono presentare una prescrizione di occhiali con un riferimento a una malattia degli occhi. Spesso si tratta di glaucoma, cataratta o degenerazione maculare legata all'età.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Influenze delle ametropie e comuni malattie degli occhi <p>Compito di lavoro 6.1:</p> <ul style="list-style-type: none"> Documentate un colloquio di consulenza su una delle malattie oculari sopra menzionate. Descrivete se la malattia ha influenzato le vostre raccomandazioni. Descrivete le differenze tra le impressioni visive in presenza e in assenza di patologie oculari 	<ul style="list-style-type: none"> –

a2.9 Gli ottici AFC individuano, conoscendo l'anatomia e la fisiologia dell'occhio, gli influssi dell'ametropia e frequenti malattie dell'occhio sulla vista. (C3)

40 L

- Sanno come la luce viene elaborata nella retina
- Conoscono la struttura e la funzione dei diversi recettori (coni, bastoncelli) e la loro posizione sulla retina
- Spiegano la percezione dei colori e conoscono le differenze tra discromatopsia e daltonismo
- Conoscono diversi test del colore
- Descrivono con la conoscenza dell'anatomia e della fisiologia dell'occhio, le influenze del glaucoma e della cataratta, della degenerazione maculare legata all'età e del distacco della retina sulla vista
- Descrivono con la conoscenza dell'anatomia e della fisiologia dell'occhio, le influenze delle lesioni oculari sulla vista
- Descrivono con la conoscenza dell'anatomia e della fisiologia dell'occhio, le influenze dei cambiamenti della congiuntiva e della cornea sulla vista
- Conoscono differenti interventi chirurgici per modificare le ametropie

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

Competenza operativa a3:

Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici

L'ottico AFC, considerando i risultati scaturiti dalla determinazione del profilo visivo, propone diversi tipi di lente. Spiega al cliente le particolarità e le caratteristiche delle diverse lenti oftalmiche e per quale tipo di necessità ciascun tipo si presta particolarmente. L'ottico AFC sceglie tra le montature in assortimento i modelli in linea con le esigenze del cliente e in grado di soddisfare i requisiti tecnici. L'ottico AFC fornisce informazioni dettagliate sulle diverse varianti proposte, sulla base di argomentazioni strutturate, fondate ed esaustive, esponendo al cliente diverse possibili soluzioni. Il cliente si mostra indeciso e titubante nell'acquisto di un paio di occhiali da sole. L'ottico AFC elenca allora i diversi vantaggi offerti e di cui il cliente potrà beneficiare acquistando nel negozio di ottica il paio di occhiali da sole scelto. L'ottico AFC spiega al cliente che, oltre ad approfittare di un prezzo vantaggioso, potrà contare su diversi altri servizi. Per concludere il cliente decide, sulla base dei consigli forniti dall'ottico AFC, di acquistare un modello leggero, con lenti di facile cura.

Occhiali di protezione

5 Lezioni

Esempio situazione

Un cliente lavora come falegname. Nella sua azienda è obbligato ad indossare occhiali di protezione. L'allievo mostra diverse soluzioni possibili.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Occhiali di protezione 	<ul style="list-style-type: none"> –

a3.4 Gli ottici AFC applicano le raccomandazioni, le prescrizioni legali e le misure in vigore in materia di sicurezza, prendendo come esempio alcuni casi concreti. (C3)

5 L

- Conoscono le normative di legge relative agli occhiali di protezione (ad es. SUVA).
- Sanno quali lavori sugli occhiali di protezione possono essere eseguiti dall'ottico AFC
- Descrivono i tipi di lenti di protezione e il loro uso con i possibili vantaggi e svantaggi
- Conoscono i materiali che sono adatti per gli occhiali di protezione (ad es. policarbonato, Trivex, Tribid)

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

Competenza operativa a3:

Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici

Conseguenze di centrature errate e loro ottimizzazione

20 Lezioni

Esempio situazione

Nel reparto vendite, l'allievo è chiamato da un cliente che ha comprato degli occhiali nuovi una settimana prima. Il cliente racconta che non si sente a suo agio con gli occhiali e che soprattutto quando lavora al computer gli fa male il collo. L'allievo cerca i dati del cliente e controlla tutti i dati di centratura, che confronta con quelli delle lenti. Costata che i dati di centratura non sono stati incorporati correttamente e ordina delle nuove lenti.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
Temi della formazione: <ul style="list-style-type: none"> Conseguenze di centrature errate e loro ottimizzazione(reclami) 	CI 7, 3°anno / 5° semestre, settembre: <ul style="list-style-type: none"> Trattamento dei reclami dei clienti Ottimizzazione della domanda

a3.10	Gli ottici AFC descrivono le conseguenze sulla vista di un'errata centratura delle lenti. (C2)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> Descrivono le conseguenze di un'errata centratura sulla vista Descrivono la formazione di effetti collaterali prismatici 	
a3.15	Gli ottici AFC calcolano gli effetti collaterali prismatici in caso di errori di centratura e spiegano le conseguenze dei cambiamenti al riguardo. (C3)	5 L
	<ul style="list-style-type: none"> Calcolano gli effetti collaterali prismatici di una centratura errata e descrivono le conseguenze dei cambiamenti 	
a3.18	Gli ottici AFC descrivono la corretta centratura dell'altezza della linea di sguardo e le conseguenze dei cambiamenti al riguardo. (C2)	10 L
	<ul style="list-style-type: none"> Descrivono la centratura dell'altezza della linea di sguardo e le conseguenze dei cambiamenti e li distinguono tra lenti monofocali e multifocali 	

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

Competenza operativa b3:

Adattare le montature in base al cliente

Una cliente ha scelto e ordinato un paio di occhiali. L'ottico AFC monta le lenti oftalmiche nella montatura scelta ed effettua i necessari adattamenti in base alle tolleranze e alle normative in vigore. Inoltre, regola e accorcia le aste della montatura e sostituisce le placchette. Terminato il lavoro, l'ottico AFC regola la montatura in base alle indicazioni.

Conseguenze di occhiali mal adattati

30 Lezioni

Esempio situazione

Un cliente si lamenta di avere mal di testa e un campo visivo limitato. L'allievo constata che gli occhiali non corrispondono più alla forma originale e hanno una vestibilità alterata, causando lo spostamento dei punti di centratura.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
Temi della formazione: <ul style="list-style-type: none"> Conseguenze di occhiali mal adattati 	CI 7, 3° anno / 5° semestre, settembre: <ul style="list-style-type: none"> Ottimizzazione della domanda

b3.5 Gli ottici AFC descrivono gli effetti di una montatura che veste male e che mal si adatta alle caratteristiche fisionomiche.(C2)

30 L

- Descrivono gli effetti di montature che vestono male e che mal si adattano alle caratteristiche fisionomiche
- Nominano le cause dei disturbi astenopici
- Descrivono l'effetto dell'errata centratura, del cambiamento non considerato della distanza apice corneale lente e dell'errata rifrazione
- Valutano il tipo di lenti, il cambiamento del design delle lenti e i suoi effetti (ad es. il cambiamento del canale di progressione)
- Valutano il cambiamento del materiale delle lenti e le conseguenze
- Valutano le conseguenze di tipi di lenti errate (ad es. lenti da lettura invece di lenti da riposo)
- Valutano le conseguenze di un nuovo effetto cilindrico prescritto
- Analizzano le conseguenze di occhiali sportivi non correttamente adattati

3° anno / 6° semestre



3° anno / 6° semestre

Competenze operative	temi	totale delle lezioni:	<u>100</u>
a Consulenza alla clientela e vendita di prodotti ottici			<u>30</u>
a3 Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici	▪ Colloqui di vendita		20
a4 Vendere prodotti ottici	▪ Prodotti ottici d'ingrandimento per la visione da vicino		10
b Trattamento e cura di prodotti ottici			<u>30</u>
b2 Controllare e valutare la qualità dei prodotti ottici	▪ Prodotti ottici d'ingrandimento per la visione da vicino		30
c Lavori amministrativi e collaborazione alle misure di marketing			<u>40</u>
c3 Collaborare all'ideazione delle misure di marketing dell'azienda	▪ Misure di marketing e canali di comunicazione – progetto «Pubblicità offline e online per differenti gruppi target»		40

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

Competenza operativa a3:

Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici

L'ottico AFC, considerano i risultati scaturiti dalla determinazione del profilo visivo, propone diversi tipi di lente. Spiega al cliente le particolarità e le caratteristiche delle diverse lenti oftalmiche e per quale tipo di necessità ciascun tipo si presta particolarmente. L'ottico AFC sceglie tra le montature in assortimento i modelli in linea con le esigenze del cliente e in grado di soddisfare i requisiti tecnici. L'ottico AFC fornisce informazioni dettagliate sulle diverse varianti proposte, sulla base di argomentazioni strutturate, fondate ed esaustive, esponendo al cliente diverse possibili soluzioni. Il cliente si mostra indeciso e titubante nell'acquisto di un paio di occhiali da sole. L'ottico AFC elenca allora i diversi vantaggi offerti e di cui il cliente potrà beneficiare acquistando nel negozio di ottica il paio di occhiali da sole scelto. L'ottico AFC spiega al cliente che, oltre ad approfittare di un prezzo vantaggioso, potrà contare su diversi altri servizi. Per concludere il cliente decide, sulla base dei consigli forniti dall'ottico AFC, di acquistare un modello leggero, con lenti di facile cura.

Colloqui di vendita

20 Lezioni

Esempio situazione

L'allievo determina il profilo visivo ed esegue un'analisi dei bisogni e un'argomentazione dei benefici. Nel fare ciò, spiega al cliente la prescrizione delle lenti, nomina i vantaggi e gli svantaggi dei vari materiali di lenti e montature e raccoglie tutti i dati necessari di centratura e del cliente. Infine, vende al cliente un paio di occhiali ottimali per le sue esigenze e offre prodotti accessori.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Colloqui di vendita <p>Compito di lavoro 6.2 und 6.3:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Documentate usando un esempio di cliente un completo colloqui di vendita, compresa una vendita di accessori. ▪ Presentate tutte le fasi della vendita dall'accoglienza del cliente fino al ritiro degli occhiali ▪ Documentate un reclamo provocante con l'aiuto di un caso di studio. ▪ Presentate tutte le fasi del processo di gestione dei reclami, dall'accoglienza del cliente fino al ritiro della nuova soluzione di vista 	<p>CI 7, 3°anno / 5° semestre, settembre:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vendere lenti oftalmiche in qualità di consulente

a3.8 Gli ottici AFC descrivono e spiegano le fasi di un colloquio di consulenza. (C2)

20 L

- Conducono colloqui di vendita strutturati con differenti tipi di clienti, tenendo conto di tutte le conoscenze specialistiche dei prodotti ottici e degli accessori

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

Competenza operativa a4:

Vendere prodotti ottici

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

Prodotti ottici d'ingrandimento per la visione da vicino

10 Lezioni

Esempio situazione

Una cliente, a causa della sua debolezza visiva, ha bisogno di una lente d'ingrandimento per la sua vita quotidiana. L'allievo identifica i bisogni della cliente e offre diverse lenti d'ingrandimento.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Cura e utilizzo di prodotti ottici d'ingrandimento per la visione da vicino <p>Compito di lavoro 6.4:</p> <ul style="list-style-type: none"> Mostrate come eseguite una vendita una lente d'ingrandimento. Descrivete come ne determinate il bisogno, come istruite i clienti nell'uso e come dovrebbero essere effettuate la cura e la conservazione. Se possibile, usate un caso di cliente della vostra azienda di tirocinio. Se questo non è possibile, utilizzi i documenti IC per questo compito e crei un caso fittizio. 	<p>CI 7, 3° anno / 5° semestre, settembre:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ausili visivi di ingrandimento

a4.3	<p>Gli ottici AFC descrivono le principali caratteristiche dei prodotti ottici, dei vari accessori e il loro utilizzo. (C2)</p> <ul style="list-style-type: none"> Spiegano l'uso di lenti d'ingrandimento (lenti asferiche, riduzione dell'astigmatismo dei fasci obliqui AFO, errore di parallasse, occhiali da vicino o da lontano) Spiegano i vantaggi e gli svantaggi di diversi tipi di lenti d'ingrandimento Spiegano al cliente l'utilizzo e la cura corretti 	5 L
a5.8	<p>Gli ottici AFC descrivono e calcolano l'utilizzo dei mezzi visivi ausiliari d'ingrandimento. (C3)</p> <ul style="list-style-type: none"> Determinano il bisogno d'ingrandimento con diversi metodi 	5 L

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

Competenza operativa b2:

Controllare e valutare la qualità dei prodotti ottici

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

Prodotti ottici d'ingrandimento per la visione da vicino

30 Lezioni

Esempio situazione

L'allievo esegue un controllo in entrata su lenti di ingrandimento ordinate.

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
<p>Temi della formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> Controlli di qualità per prodotti ottici d'ingrandimento per la visione da vicino 	<p>CI 7, 3° anno / 5° semestre, settembre:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ausili visivi di ingrandimento

b2.4 Gli ottici AFC descrivono i criteri qualitativi che i prodotti ottici d'ingrandimento sono chiamati a soddisfare, in base alle normative in vigore. (C1)

30 L

- Spiegano l'aberrazione sferica, la distorsione e l'aberrazione cromatica nelle lenti di ingrandimento
- Nominano le possibilità della riduzione dell'aberrazione sferica, della distorsione e dell'aberrazione cromatica
- Nominano le caratteristiche più importanti dei tipi di lenti di ingrandimento
- Conoscono la relazione tra contrasto e illuminazione
- Calcolano l'ingrandimento normale per lenti d'ingrandimento e occhiali da lettura, l'ingrandimento angolare e l'ingrandimento esatto

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

Competenza operativa c3:

Presentare l'azienda specializzata in ottica attraverso diversi canali di comunicazione

L'ottico AFC riceve dal proprio superiore l'incarico di promuovere e diffondere tramite i social media i nuovi modelli di occhiali e le nuove promozioni. L'ottico AFC posta sui social, in diversi profili, foto e commenti sul nuovo assortimento. Inoltre, organizza l'invio di newsletter, stampa e manda per posta i volantini ai clienti.

**Misure di marketing e canali di comunicazione – progetto
 «Pubblicità offline e online per differenti gruppi target»**

40 Lezioni

Esempio situazione

Gli insegnanti danno un input teorico per lo sviluppo di media stampati e di media digitali. Successivamente, per promuovere un prodotto ottico, gli allievi elaborano in gruppi un compito per i media online e un compito per i media offline. Gli allievi presentano i risultati in base ai criteri dati (vedi obiettivo di rendimento c3.1).

Contenuti della formazione azienda	Contenuti della formazione CI
▪ –	▪ –

c3.1 Gli ottici AFC spiegano i mezzi di comunicazione moderni e nominano i rispettivi ambiti di impiego, come pure i possibili effetti. (C2)

40 L

- Identificano se i canali menzionati sono pubblicità mirata e/o approcci pubblicitari generali
- Spiegano i mezzi di comunicazione comuni/contemporanei
- Spiegano le linee guida / codice di condotta
- Analizzano il gruppo target F
- Determinano misure pubblicitarie specifiche per il prodotto
- Impiegano i media contemporanei online e offline in modo appropriato per il gruppo target
- Usano i media di presentazione in modo appropriato
- Presentano il loro progetto in un modo comprensibile e condivisibile