

# Überbetrieblicher Kurs 4

## Augenoptiker·in EFZ



Handlungskompetenzen:

a2 Sehprofil ermitteln und auswerten

a3 Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten

- 
- **Sonnenbrillen**
  - **Sehprofil**
  - **Deutliche Sehbereiche**
  - **Beratungs- und Verkaufsgespräche**

**Herausgeber** VBAO, Baslerstrasse 32, Postfach, 4601 Olten  
[www.vbao.ch](http://www.vbao.ch)

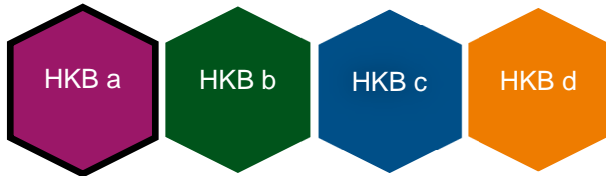
**Autoren** Nick Burkhardt, Thierry Egli, Roland Galliker,  
Marcel Marchion

**Bilder** Shutterstock

**Auflage** Nr. 2 / 2023

## 2. Lehrjahr / 3. Semester (Oktober)

4 Tage, mit Kompetenznachweis



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

Handlungskompetenz a2:

### Sehprofil ermitteln und auswerten

Die Augenoptikerin EFZ möchte einem Familienmitglied eine Sonnenbrille zum Geburtstag schenken. Die Mitarbeitende, die sie bei der Auswahl der Brille unterstützt, möchte von der lernenden Person wissen, in welchen Alltagssituationen die Brille verwendet wird.

a2.3 Die AO erstellen ein Analysetool für das Ermitteln eines Sehprofils. (K5)

a2.5 Die AO wenden ein selber erarbeitetes Analysetool in Übungssituationen an. (K3)

a2.8 Die AO erklären deutliche Sehbereiche und Veränderungen gemäss Brillenglasverordnung. (K2)

a2.3 Die AO erstellen ein Analysetool für das Ermitteln eines Sehprofils. (K5)

a2.9 Die AO simulieren unterschiedliche deutliche Sehbereiche, Fehlsichtigkeiten und Augenkrankheiten mit Übungsbrillen. (K3)

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

Handlungskompetenz a3:

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

Die Augenoptikerin EFZ berücksichtigt die Ergebnisse der Ermittlung des Sehprofils beim Vorschlag von verschiedenen Brillenglastypen. Sie erklärt dem Kunden die Eigenschaften und Merkmale der verschiedenen Brillengläser und für welchen Bedarf sie sich eignen. Sie stellt aus ihrem Sortiment Varianten von Fassungen zusammen, die dem Kundenbedarf entsprechen und die technischen Anforderungen erfüllen.

Zu den verschiedenen Varianten gibt die Augenoptikerin EFZ vertiefte Informationen. Sie argumentiert strukturiert und vollständig und schlägt mögliche Lösungen vor.

Der Kunde ist in seiner Wahl für den Kauf einer Sonnenbrille unsicher und zögert. Die Augenoptikerin EFZ zeigt ihm Vorteile auf, wenn er sich für den Kauf der favorisierten Sonnenbrille in ihrem Augenoptikgeschäft entscheidet. Sie führt neben Preisvorteilen auch Serviceleistungen als Argumente vor.

Schliesslich entscheidet sich der Kunde aufgrund der Empfehlung der Augenoptikerin EFZ für ein leichtes Modell mit pflegeleichten Brillengläsern.

- a3.1 Die AO beraten Kundinnen und Kunden in Übungssituationen bei der Auswahl von Brillengläsern. (K6)
- 
- a3.6 Die AO beraten Kundinnen und Kunden in Übungssituationen bei der Auswahl einer Brillenfassung typgerecht und stilorientiert. (K6)
- 
- a3.8 Die AO führen in Übungssituationen Beratungsgespräche strukturiert durch. (K4)
- 
- a3.10 Die AO ermitteln Zentrierdaten manuell oder digital und experimentieren mit den Grenzen verschiedener Messinstrumente. (K4)
- 
- a3.12 Die AO wenden die Drehpunktsforderung an und beschreiben die Auswirkungen von Veränderungen. (K3)
- 
- a3.13 Die AO kontrollieren die Standardwerte des Fassungs-scheibenwinkel und beschreiben die Auswirkungen von Veränderungen. (K4)
- 
- a3.14 Die AO kontrollieren die Vorneigung und beschreiben die Auswirkung von Veränderungen. (K4)
- 
- a3.17 Die AO messen die Pupillendistanz mit unterschiedlichen Instrumenten und beschreiben die Auswirkung von Veränderungen. (K3)
- 
- a3.18 Die AO kontrollieren die Zentrierung der Durchblickshöhe und beschreiben die Auswirkung von Veränderungen. (K4)
- 

Arbeitsaufträge Betrieb	Ausbildungsinhalte BFS
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ a2: Zeigen Sie anhand einer anonymisierten Brillenglasverordnung und eines Sehprofils auf, in welchen Bereichen die Kundin oder der Kunde mit und ohne Brille sehen kann.</li> <li>▪ a3: Zeigen Sie mit Hilfe eines Ablaufdiagramms auf, wie Sie ein Verkaufsgespräch in Teilschritte aufgliedern. Erläutern Sie den Nutzen dieser Teilschritte für den Kunden.</li> <li>▪ a3: Zeigen Sie mit Hilfe des Fotos aus dem Auftrag des üK 3 auf, mit welchem Messsystem Sie in Ihrem Lehrbetrieb arbeiten, um Kundendaten zu ermitteln.</li> </ul> <p>Stellen Sie den Messvorgang Schritt für Schritt dar. Beschreiben Sie, welche Daten Sie messen, warum Sie diese Messdaten benötigen und wie Sie die gemessenen Daten verwenden.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sehprofil-Vorlage erstellen</li> </ul> <p>Skripte:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ a2 «Brillenglasverordnung: Fehlsichtigkeiten und ihre deutlichen Sehbereiche»</li> <li>▪ a3 «Parametervergleichende Eingangskontrolle und Montage von prismatischen Brillengläsern»</li> <li>▪ a3 «Sport- und Sonnenbrillen»</li> <li>▪ b1 «Parametervergleichende Eingangskontrolle und Montage von Mehrstärken- und Sportbrillengläsern»</li> <li>▪ b2 «Endkontrolle abgabefertige Brille»</li> <li>▪ a1 «Kudentypen, deren Persönlichkeitsprofil und Kundenbedürfnisse»</li> </ul>

Thema	Inhalt	Dauer	Hilfsmittel
Vorbereitung üK-Instruktor·in	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mit Einladung darauf hinweisen, dass die Lernenden einen Probanden rekrutieren müssen. Wenn möglich bringen sie den/die eigene/n Berufsbildner·in mit.</li> </ul>		
Vorbereitungsauftrag üK 4	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Liste mit fünf wichtigen Fragen für eine Bedarfsanalyse für Sonnenbrillen erstellen (Achtung: Fragetechnik)</li> <li>▪ Lieblingssonnenbrille mitbringen</li> <li>▪ Foto vom eigenen Videozentrersystem mitbringen, Messwerte des Berufsbildners mitbringen (z.B. Screenshot), Erfahrungen mit Zentrersystem dokumentieren und in üK 4 mitbringen</li> <li>▪ Zwei Bestellungen von prismatischen Brillengläsern ausführen, die Brillengläser einschleifen und eine Endkontrolle durchführen (üK 4 mitnehmen inkl. Brillenglasverordnung und Zentrierdaten)</li> <li>▪ Produktkatalog (wenn möglich ohne Preise) für Brillengläser mitnehmen</li> </ul>		
<b>Tag 1</b>			
Vormittag			
<b>Einführung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vorstellungsrunde mittels Lieblingssonnenbrille Bezug zu Visagisme</li> <li>▪ Kurserwartungen abholen</li> <li>▪ Organisatorisches klären</li> <li>▪ Kursziele bekannt geben</li> <li>▪ Kursbewertung (Kompetenznachweis/Kriterien) vorstellen</li> <li>▪ Erste Erfahrungen, Erlebnisse bzgl. Kundenkontakt abholen</li> </ul>	1 Std.	Kompetenznachweise
<b>Etappen eines Beratungsgespräches (I) (a2.3, a2.5)</b>	<p><b>Gruppenarbeit (3 oder 4 Gruppen):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Anhand der laminierten Kärtchen den chronologischen Ablauf eines Beratungsgespräches ordnen.</li> <li>▪ Abgleichen der Ergebnisse und Diskussion à Erfahrungsaustausch, wer welche Phasen bereits erlebt hat</li> <li>▪ Ablauf dokumentieren (wird am Tag 3 des üK gebraucht).</li> </ul>	45 Min.	Laminierte Kärtchen mit Stichworten: Begrüssung, Kundenwunsch erfragen, Kundendaten erfragen, Rezeptinterpretation, Bedarfsanalyse, optische Vorgeschichte, Neuerungen, Umgewöhnung, Glaswahl (Material), Fassungsberatung, Glasberatung, Preisnennung, Terminvereinbarung, Zusammenfassung, Zusatzverkauf, Kunde betreuen (damit sie/er sich wohl fühlt), Voranpassung, Endanpassung, Brillenabgabe, Abschluss, Verabschiedung etc.)

<p><b>Sehprofil (I) (a2.3/a2.5)</b></p>	<p><b>Plenum:</b></p> <p>Die/Der üK-Instruktor•in stellt den Lernenden folgende Fragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mussten Sie beim Kauf eines Produktes schon mal persönliche Daten angeben? (z.B. Skimiete).</li> <li>▪ Warum mussten die Lernenden diese Angaben geben?</li> </ul> <p><b>Bezug zu Praxisauftrag Betrieb:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 5 wichtige Fragen für eine Bedarfsanalyse für Sonnenbrillen präsentieren lassen und ggf. anpassen der eigenen Fragen.</li> </ul> <p><b>Hinweis üK-Instruktor•in:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Die Fragen sollen nicht nur fachliche, sondern auch soziale Aspekte abdecken. Die Fragenliste brauchen die Lernenden für den folgenden Auftrag.</li> </ul>	<p>15 Min.</p>	
<p><b>Sehprofil – Analysetool erstellen (II) (a2.3/a2.5, a3.6)</b></p>	<p><b>Input üK-Instruktor•in:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Zeigt verschiedene Analysetools, um Sehprofile zu erstellen.</li> </ul> <p><b>Gruppenarbeit – Gruppenpyramide:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Jede•r Lernende erstellt ein Analysetool in Einzelarbeit.</li> <li>▪ Zu zweit optimieren sie ihre Analysetools zu einer Variante.</li> <li>▪ Aus diesen Varianten werden im Plenum die 3 bis 4 besten Analysetools entwickelt. Die Struktur der Analysetools muss für alle gleich sein, die Tools können sich aber in Bezug der grafischen Darstellung (z.B. nur Bilder, nur Schrift oder Kombination aus Bildern und Schrift).</li> </ul>	<p>15 Min.</p> <p>1 Std. 45 Min.</p>	<p>Verschiedene Beispiele von Analysetools</p>
<p>Nachmittag</p>			
<p><b>Sonnenbrillengläser – Repetition (I) (a3.1, a3.2, a3.5)</b></p>	<p><b>Bedarfsanalyse und Nutzenargumentation (Rollenspiel):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Welches Brillenglas für welchen Verwendungszweck (Verwendungszwecke vorgeben)?</li> <li>▪ Anwenden der Fragetechniken</li> <li>▪ Anwenden der Kundentypen (Kundentypen vorgeben)</li> </ul> <p>Die Lernenden erarbeiten selbst ein Rollenspiel. Während dem Rollenspiel übernimmt je ein•e Lernende•r eine der folgenden Rollen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kunden•in</li> </ul>	<p>1 Std. 15 Min.</p>	<p>Arbeitsblätter mit Kundentypen, Situationen (und möglichen Lösungen)</p> <p>Nur Glasverkauf inkl. Farbe, Vergütung</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Augenoptiker·in</li> <li>▪ Beobachter·in</li> <li>▪ Die Beobachter·in gibt Rückmeldung auf die fachlichen sowie kommunikativen Kompetenzen.</li> <li>▪ Die Lernenden diskutieren ihre Lösungen in der Gruppe.</li> <li>▪ Die Gruppe organisiert sich selber; jede·r Lernende·r nimmt mindestens einmal die Rolle als Kunde·in und Augenoptiker:in ein.</li> </ul>		
<b>Sonnenbrillengläser – Beschichtungen (II)</b> (a3.1, a3.2, a3.5)	<p><b>Moderationsrunde:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erfahrungen abholen zu Beschichtungen: z.B. Was habt ihr gesehen / selber verkauft?</li> </ul> <p><b>Gruppenarbeit:</b></p> <p>Die Lernenden führen folgende Experimente mit Sonnenbrillengläsern und Beschichtungen durch:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kombination von Verspiegelungen und Brillenglasfarbe(n): Ändert sich die Glasfarbe mit der Verspiegelung?</li> <li>▪ Grundgläser mit verschiedenen Verspiegelungen kombinieren und Veränderung(en) / Ergebnisse dokumentieren.</li> </ul>	1 Std.	Mustergläser mit allen gängigen Verspiegelungen + Entspiegelung  Grundgläser (grau, grün, blau, (noch nicht vollständig)  Muster: Entspiegeltes Brillenglas   Aus üK3
<b>Sonnenbrillengläser – Billige und hochwertige Brillen (III)</b> (a3.1, a3.2, a3.5)	<p><b>Gruppenarbeit:</b></p> <p>Die Lernenden vergleichen billige (minderwertige Qualität) und hochwertige Sonnenbrillen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Messen UV-Schutz von eigener Lieblingssonnenbrille</li> <li>▪ Messen UV-Schutz von eigener (farbloser) Brille</li> <li>▪ Vergleichen unterschiedliche Brillenglas- und Fassungsmaterialien</li> <li>▪ Die Lernenden erstellen eine Übersicht mit Vor- und Nachteilen inkl. Verkaufsargumenten zu hochwertigen Brillen.</li> </ul> <p><b>Input üK-Instruktor·in:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Unterschiede hochwertiger und billiger Sonnenbrillen aufzeigen. Ergebnisse der Lernenden im Plenum besprechen.</li> </ul>	1 Std.	Eig. Lieblingssonnenbrille  Eig. Brille  Billige Sonnenbrillen  SBM  UV-Messgerät (in SBM integriert)

<b>Sonnenbrillengläser –Filterkategorien (IV) (a3.1, a3.2, a3.5)</b>	<b>Gruppenarbeit</b> (à 3 Personen): <ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden vergleichen unterschiedliche Filterkategorien von Sonnenbrillengläsern (inkl. polarisierende und phototrope Brillengläser). Sie ordnen Karten mit Sportarten, Situationen und Tätigkeiten den Filterkategorien zu und begründen die Zuordnung.</li> </ul>	45 Min.	Karten mit: Langlauf, Ski, Velofahren, Biken, Hochgebirgstouren, Segeln, blendeempfindliche Person, Autofahren tags und nachts, Wandern, Motorrad fahren, Strand, Gleitschirm fliegen, Gartenarbeit, Strassenbauer, Dachdecker, Fischerei, Shopping  Glasmuster Kategorien (22 Set): <ul style="list-style-type: none"> <li>0, 1, 2, 3, 4</li> <li>0 bis 3</li> <li>1 bis 3</li> <li>2 bis 4</li> <li>polarisierende Gläser</li> </ul>
<b>Tag 2</b>			
<b>Vormittag</b>			
<b>Sonnenbrillengläser – Stark gewölbte Brillengläser (V) (a3.12, a3.13, a3.14)</b>	<b>Gruppenarbeit:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Was passiert, wenn man schräg durch ein Brillenglas einer normalen Brille oder einer Sportbrille schaut?</li> <li>Im Windkanal die Funktion einer Sportbrille testen.</li> <li>Die Lernenden experimentieren mit Brillengläsern und halten ihre Erkenntnisse fest und präsentieren diese.</li> </ul> <b>Input üK-Instruktor·in:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Bei Bedarf ergänzen.</li> </ul>	45 Min.	Laserdemotool  Windkanäle  Gläser  Hochwertige Sportbrillen
<b>Sehprofil (III) a2.3/a2.5</b>	<b>Partnerarbeit:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden erhalten einen Brillenpass, eine neue Brillenglasverordnung (SV oder MV) und ein Kundenprofil. Ihr Auftrag ist, mittels Rollenspiels ein Sehprofil zu erfassen.</li> <li>Als Lösung erhalten sie auf Kärtchen ein bestehendes Kundenanforderungsprofil (Hobbys, Beruf, Angewohnheiten, ...) Jede Gruppe erhält einen anderen Fall für das Rollenspiel.</li> </ul>	30 Min.	Kärtchen Kundenanforderungsprofil (6 unterschiedliche Profile pro Klasse)  Fälle für Rollenspiel
<b>Sehprofil (IV): Optische Vorgeschichte (a2.3/a2.5)</b>	<b>Frage der/des üK-Instruktor·in:</b>	15 Min.	







	<p>Was ist Ihnen bezüglich Brillenglasverordnung, Kundenanforderungsprofil und Brillenpass aufgefallen?</p> <p>Erwartete Antworten in folgenden Bereichen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Korrektur</li> <li>▪ Zentrierung</li> <li>▪ Brillenglasart</li> <li>▪ Brillenfassung</li> <li>▪ Zufriedenheit</li> <li>▪ Angewöhnung</li> <li>▪ Kontaktlinsen- oder Brillenträgerin</li> <li>▪ etc. ...</li> <li>▪ Der/Die üK-Instruktor·in ergänzt die Themen, welche die Lernenden nicht genannt haben.</li> </ul>		
<b>Deutliche Sehbereiche (I) (a2.9)</b>	<p><b>Partnerarbeit:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Alle Lernenden erhalten zwei Sets Vorhalter mit unterschiedlichen Korrekturen (siehe Spalte Hilfsmittel).</li> </ul> <p><b>Hinweis an üK-Instruktor·in:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Die Vorhalter dürfen nicht beschriftet sein. Die Korrektur soll ermittelt werden.</li> <li>▪ Die Lernenden ermitteln die deutlichen Sehbereiche durch Ausmessen.</li> <li>▪ Anschliessend müssen sie herausfinden, welche Korrektur der Vorhalter hatte.</li> <li>▪ Im Anschluss diskutieren die Lernenden ihre Ergebnisse.</li> </ul> <p><b>Input üK-Instruktor·in zu Fehlsichtigkeiten</b></p>	30 Min.	<p>Vorhaltergläser 1 Set +2/-2 und 1 Set +5/-5 (35 Stk. total)</p> <p>Massbänder (35 Stk. total)</p> <p>Visustafeln</p> <p>Leseprobe</p>
<b>Interpretation Brillenglasverordnung (I) (a2.9, a3.2)</b>	<p><b>Partnerarbeit:</b></p> <p>Auftrag an die Lernenden:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Berechnen Sie die deutlichen Sehbereiche anhand der Brillenglasverordnung (aus vorhergehendem Auftrag).</li> <li>▪ Auftrag an die Lernenden folgendes zu berechnen bzw. zu formulieren und schriftlich festzuhalten:             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Deutlicher Sehbereich mit neuer Brille</li> <li>○ Deutlicher Sehbereich ohne Brille</li> <li>○ Deutlicher Sehbereich mit bisheriger Brille (Brille ausmessen)</li> </ul> </li> </ul>	2 Std.	Skript aus BFS















	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Interpretation Brillenglasverordnung adressatengerecht</li> <li>○ Erklärung Begriffe (Sph, Cyl, A, Add, Vsc, Vcc, HSA)</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Die Lernenden präsentieren ihre Ergebnisse.</li> <li>▪ Die/Der üK-Instruktor·in schult bei Bedarf fortlaufend nach.</li> </ul>		
<b>Nachmittag</b>			
<b>Veränderungen Brillenglasverordnung (II) (a2.8)</b>	<b>Partnerarbeit:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Die Lernenden erhalten mehrere Brillenglasverordnungen. Sie interpretieren die zu erwartenden Veränderungen für die Kundschaft.</li> <li>▪ Die Lernenden präsentieren ihre Ergebnisse.</li> </ul>	45 Min.	Brillenglasverordnungen
<b>Auswahl von Brillengläsern – Index, Beschichtungen und Materialien (I) (a3.1)</b>	<b>Gruppenarbeit:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Das Gewicht, Dicke, Geometrie, Index und Beschichtung von Mineral- und Kunststoffgläsern mit gleicher Korrektur aber verschiedenem Material vergleichen.</li> <li>▪ Die Lernenden dokumentieren die Vor- und Nachteile aus Sicht eines Kunden auf einem Arbeitsblatt.</li> </ul>	2 Std. 30 Min.	Arbeitsblätter Demobrillen Mineral- und Kunststoffgläser (22 Set) Brief- oder Küchenwaage Sphärometer
<b>Auswahl von Brillengläsern (II) (a3.1)</b>	<b>Moderationsrunde im Plenum:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nach bisherigen Erkenntnissen welches Brillenglas würden Sie empfehlen und warum? (Bezug auf vorhergehende Brillenglasverordnung)</li> <li>▪ Die Empfehlungen auf dem Arbeitsblatt festhalten.</li> </ul>	15 Min.	Arbeitsblatt Brillenfassungen Brillenglasverordnungen 2 bis 3
<b>Preisnennung (a3.1)</b>	<b>Input üK-Instruktor·in:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Preis nennen, Preis einpacken</li> </ul> <b>Partnerarbeit:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Die Lernenden verkaufen sich gegenseitig Zusatzprodukte und nennen die entsprechenden Preise.</li> </ul>	30 Min.	
<b>Tag 3</b>			
<b>Vormittag</b>			
<b>Produktekatalog (a3.1)</b>	<b>Input üK-Instruktor·in zu Produktekatalog</b>	45 Min.	Produktekataloge als Reserve

	<p><b>Individuelle Arbeit:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden suchen für vorgegebene Brillengläser im Produktkatalog die korrekte Bezeichnung.</li> </ul>										
<p><b>Vorbereitung Kompetenznachweis, Verkaufsgespräch, (a3.1, a3.6, a3.10)</b></p>	<p><b>üK-Instruktor·in Einführung in den Auftrag zum Verkaufsgespräch (Vorbereitung Kompetenznachweis):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden führen in 4er Gruppen einen kompletten Brillenverkauf durch. Die Gruppen erhalten dazu alle den gleichen Fall.</li> <li>Die 4er Gruppe teilt sich den nachfolgenden Gesprächsphasen zu (Gesprächsverlauf gemäss üK-Tag 1). Jede·r Lernende·r soll den gleichen Anteil an Gesprächszeit aufweisen.</li> </ul> <table border="1"> <tr> <td>LN 1 ca. 11 Min.</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>Empfang</li> <li>Rezeptinterpretation</li> <li>Bedarfsanalyse</li> <li>Deutliche Sehbereiche</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>LN 2 ca. 11 Min.</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>Umgewöhnung / Neuerung</li> <li>Augenoptische Gesamtlösung</li> <li>Visagisme</li> <li>Brillenfassungspräsentation</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>LN 3 ca. 11 Min.</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>Voranpassung</li> <li>Messung der Zentrierung (PD, Höhe)</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>LN 4 ca. 11 Min.</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>Brillenglaswahl</li> <li>Preisnennung</li> <li>Zusatzverkauf</li> <li>Administratives</li> <li>Verabschiedung</li> </ul> </td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden richten den Verkaufsraum ein und üben anschliessend alle gleichzeitig das Verkaufsgespräch.</li> <li>Sie bewerten sich gegenseitig in der Gruppe anhand des Kriterienkatalogs des Kompetenznachweises.</li> </ul>	LN 1 ca. 11 Min.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empfang</li> <li>Rezeptinterpretation</li> <li>Bedarfsanalyse</li> <li>Deutliche Sehbereiche</li> </ul>	LN 2 ca. 11 Min.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Umgewöhnung / Neuerung</li> <li>Augenoptische Gesamtlösung</li> <li>Visagisme</li> <li>Brillenfassungspräsentation</li> </ul>	LN 3 ca. 11 Min.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Voranpassung</li> <li>Messung der Zentrierung (PD, Höhe)</li> </ul>	LN 4 ca. 11 Min.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Brillenglaswahl</li> <li>Preisnennung</li> <li>Zusatzverkauf</li> <li>Administratives</li> <li>Verabschiedung</li> </ul>	1 Std.45 Min.	100 aktuelle Brillenfassungen Kriterienkatalog Kompetenznachweis Fall für Gruppenauftrag
LN 1 ca. 11 Min.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empfang</li> <li>Rezeptinterpretation</li> <li>Bedarfsanalyse</li> <li>Deutliche Sehbereiche</li> </ul>										
LN 2 ca. 11 Min.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Umgewöhnung / Neuerung</li> <li>Augenoptische Gesamtlösung</li> <li>Visagisme</li> <li>Brillenfassungspräsentation</li> </ul>										
LN 3 ca. 11 Min.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Voranpassung</li> <li>Messung der Zentrierung (PD, Höhe)</li> </ul>										
LN 4 ca. 11 Min.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Brillenglaswahl</li> <li>Preisnennung</li> <li>Zusatzverkauf</li> <li>Administratives</li> <li>Verabschiedung</li> </ul>										
<p><b>Zentrierung – Repetition üK 3</b></p>	<p><b>Input üK-Instruktor·in (Bezug zu Praxisauftrag):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Fragt nach, wie es mit der Zentrierung beim Verkaufsgespräch geklappt hat.</li> </ul>	1 Std.									

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden stellen die Fotos von den eigenen Videozentriersystemen und die Messwerte der/des Berufsbildner*in vor.</li> </ul>							
<b>Betriebliche Erfahrungen abholen - Repetition üK 3</b>	<p><b>Individuelle Arbeit à Praxisauftrag Betrieb bearbeiten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden tauschen die mitgebrachten Brillen mit prismatischen Brillengläsern inkl. Zentrierung aus und messen (Vollkorrektur) diese.</li> <li>Anschliessend kontrollieren sie, ob die Brillengläser gemäss Brillenglasverordnung geschliffen sind und diskutieren ggf. die Abweichungen.</li> <li>Sie nennen die Herausforderungen im Umgang mit prismatischen Brillengläsern.</li> </ul>	30 Min.	SBM, Massstab  eingeschliffene Brillen als Reserve oder Zusatzaufgabe					
<b>Nachmittag</b>								
<p><b>Kompetenznachweis (I), Verkaufsgespräch mit externen Probanden, (a1.1, a1.2, a1.3, a1.4, a1.5, a1.6, a1.7, a2.5, a2.8, a3.1, a3.6, a3.8, a3.10, a3.17, a3.18, b3.2)</b></p>	<p><b>üK-Instruktor*in Begrüssung des Probanden (Berufsbildner*in oder PEX) und Einführung in den Auftrag zum Verkaufsgespräch (Kompetenznachweis):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lernenden führen in 4er Gruppen einen kompletten Brillenverkauf durch. Bei 16 Lernenden ergeben sich 4 Gruppen. Gruppe 1 &amp; 2, sowie Gruppe 3 &amp; 4 erhalten den gleichen Fall.</li> <li>Jede Gruppe organisiert selbstständig, welche*r Lernende (LN) welche Gesprächsphase (untenstehend LN1 bis LN4) übernimmt.</li> <li>Die Gruppe richtet den Verkaufsraum selbstständig ein.</li> <li>Gleichzeitig instruiert die/der üK-Instruktor*in den Probanden (Berufsbildner*in oder PEX).</li> <li>Ziel: Jede*r Lernende soll den gleichen Anteil an Gesprächszeit aufweisen.</li> </ul>	3 Std.	100 aktuelle/modische Brillenauswahl  Rezepte (alt, neu)  Kunden- und Anwendungs- / Situationsbeschreibung  Arbeitsblätter  Kriterienblatt Beratungsgespräch, mögliche Kriterien: <ul style="list-style-type: none"> <li>Wurden die wichtigsten Phasen des Beratungsgesprächs eingehalten</li> <li>Haben die Lernenden einen überzeugenden Vorschlag zur Sehlösung gemacht</li> <li>Gehen sie auf die Kundenfragen ein</li> <li>Hören sie aufmerksam zu</li> <li>Finden überzeugende Lösungen</li> <li>Passende Antworten auf Kundenfragen (5 Punkte)</li> <li>Passende Brille empfohlen (1 Punkt)</li> </ul>					
	<table border="1"> <tr> <td>LN 1 ca. 11 Min.</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>Empfang</li> <li>Rezeptinterpretation</li> <li>Bedarfsanalyse</li> <li>Deutliche Sehbereiche</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>LN 2 ca. 11 Min.</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>Umgewöhnung / Neuerung</li> <li>Augenoptische Gesamtlösung</li> <li>Visagisme</li> <li>Brillenfassungspräsentation</li> </ul> </td> </tr> </table>			LN 1 ca. 11 Min.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empfang</li> <li>Rezeptinterpretation</li> <li>Bedarfsanalyse</li> <li>Deutliche Sehbereiche</li> </ul>	LN 2 ca. 11 Min.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Umgewöhnung / Neuerung</li> <li>Augenoptische Gesamtlösung</li> <li>Visagisme</li> <li>Brillenfassungspräsentation</li> </ul>	
	LN 1 ca. 11 Min.			<ul style="list-style-type: none"> <li>Empfang</li> <li>Rezeptinterpretation</li> <li>Bedarfsanalyse</li> <li>Deutliche Sehbereiche</li> </ul>				
LN 2 ca. 11 Min.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Umgewöhnung / Neuerung</li> <li>Augenoptische Gesamtlösung</li> <li>Visagisme</li> <li>Brillenfassungspräsentation</li> </ul>							

LN 3 ca. 11 Min.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Voranpassung</li> <li>▪ Messung der Zentrierung (PD, Höhe)</li> </ul>	Achtung: Stufengerechte Bewertung durch die Experten. Keine zu kleinmaschigen Kriterien
LN 4 ca. 11 Min.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Brillenglaswahl</li> <li>▪ Preisnennung</li> <li>▪ Zusatzverkauf</li> <li>▪ Administratives</li> <li>▪ Verabschiedung</li> </ul>	Kompetenznachweis:  Einerseits werden die überfachlichen Kompetenzen über die 3 Tage bewertet und andererseits das Rollenspiel mit den Probanden
Kompetenznachweis, Ablauf der Verkaufsgespräche:		
Die Gruppen führen nacheinander die Verkaufsgespräche durch		Die anderen Gruppen erledigen den Praxiauftrag*
 Gruppe 1, 45 Min., Fall 1 Anwesend: üK-Instruktor:in, Berufsbildner/PEX	 Gruppe 2, 3 & 4, 45 Min.	Die Berufsbildner bewerten die Gruppe (Achtung: Die Berufsbildner bewerten nicht ihre eigenen Lernende)  Produktkatalog  Experte beurteilt das Gespräch global, Instruktor bewertet alle Kriterien
 Gruppe 2, 45 Min., Fall 1 Anwesend: Berufsbildner/PEX	 Gruppe 1, 3 & 4, 45 Min.	

	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="685 201 1032 475">                       Gruppe 3, 45 Min., Fall 2                      Anwesend:                      Berufsbildner/PEX                 </td> <td data-bbox="1032 201 1379 475">                       Gruppe 1, 2 &amp; 4, 45 Min.                 </td> </tr> <tr> <td data-bbox="685 475 1032 756">                       Gruppe 4, 45 Min., Fall 2                      Anwesend:                      Berufsbildner/PEX                 </td> <td data-bbox="1032 475 1379 756">                       Gruppe 1, 2 &amp; 3, 45 Min.                 </td> </tr> <tr> <td colspan="2" data-bbox="685 756 1379 836">                     45 Min. pro Gruppe pro Gespräch, 2 Std. 15 pro Gruppe für den Auftrag à <b>Total 3 Std.</b> </td> </tr> </table> <p>*Während den Rollenspielen erledigen die nicht beteiligten Gruppen den Praxisauftrag, dazu erstellen sie eine Liste mit den technischen Eigenschaften von Brillengläsern und den Kundenargumentationen (z.B. mit Hochindex à diskretere Korrektur).</p>	 Gruppe 3, 45 Min., Fall 2 Anwesend: Berufsbildner/PEX	 Gruppe 1, 2 & 4, 45 Min.	 Gruppe 4, 45 Min., Fall 2 Anwesend: Berufsbildner/PEX	 Gruppe 1, 2 & 3, 45 Min.	45 Min. pro Gruppe pro Gespräch, 2 Std. 15 pro Gruppe für den Auftrag à <b>Total 3 Std.</b>			
 Gruppe 3, 45 Min., Fall 2 Anwesend: Berufsbildner/PEX	 Gruppe 1, 2 & 4, 45 Min.								
 Gruppe 4, 45 Min., Fall 2 Anwesend: Berufsbildner/PEX	 Gruppe 1, 2 & 3, 45 Min.								
45 Min. pro Gruppe pro Gespräch, 2 Std. 15 pro Gruppe für den Auftrag à <b>Total 3 Std.</b>									
<b>Kompetenznachweis – Besprechung Rollenspiel (II)</b> (a1.1, a1.2, a1.3, a1.4, a1.5, a1.6, a1.7, a2.5, a2.8, a3.1, a3.6, a3.8, a3.10, a3.17, a3.18, b3.2)	<b>Moderationsrunde:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Berufsbildner·in/PEX und Lernende geben sich Feedbacks zu den Rollenspielen.</li> </ul>	15 Min.							
<b>Kompetenznachweis – Auswertung (III)</b>	<b>Gruppenarbeit:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Die/Der üK-Instruktor·in bespricht mit allen Gruppen die Ergebnisse der Rollenspiele (Kompetenznachweise).</li> </ul>	45 Min.	Kompetenznachweise						

## Tag 4

**Exkursion in einen Betrieb für Brillenfassungsherstellung** (z.B. Morel in Frankreich, Morbier). Der Ausflug kann auch an einem anderen üK-Tag durchgeführt werden.

## Nachbereitung

### Abschluss: Kursauswertung / Vorbereitungsauftrag / Aufräumen

Die Lernenden füllen die Kursauswertung des VBAO nachträglich online aus.

#### Plenum:

Die/Der üK-Instruktor•in erklärt den Vorbereitungsauftrag auf den nächsten üK.

Link zur Auswertung

## Vorbereitungsauftrag üK 5

- Erstellen eine Liste mit mindestens vier technischen Eigenschaften von Brillengläsern, z.B. Index.
- Beschreiben zu jeder technischen Eigenschaft Vorteile und Kundennutzen.
- Kontaktlinsen aus dem Betrieb mitbringen (korrigiert, fehlkorrigiert, entweder 5er Packet Tageslinsen oder Monatslinsen mit Behälter) und die dazugehörigen deutlichen Sehbereiche berechnen.
- Alle Lernenden bringen Produktkataloge von Brillengläsern verschiedener Glaslieferanten mit.