

# Qualifikationsverfahren Augenoptik

## Praktische Arbeiten VPA

Position 1

Version 20150921

Name: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_ Kd.- Nr.: \_\_\_\_\_ Datum: \_\_\_\_\_

### Leitziel 2: Beratung und Verkauf von Einstärkengläsern

Seite 1 von 2

Richtziel					
<b>2.2. Vertrauen der Kunden gewinnen</b>	✓	X	Teil-Note	Bemerkungen	
Begrüssung und Ermittlung des Kundenwunsches					
- Begrüssung - Kundenwunsch - nach psychologischen Grundsätzen - gezielter Verkauf					
Verhalten gegenüber Kunden / Auf Fragen eingehen					
- Verhalten - Fragen beantwortet					
<b>2.4. Anamnese und Rezeptinterpretation</b>	✓	X	Teil-Note	Bemerkungen	
Ermitteln der Kundendaten					
- Beruf / Arbeit, - Tätigkeit / Freizeit, - Zusatznutzen, - Augenarzt					
Rezeptinterpretation					
Kundenorientierte Vorschläge					
- Zusatzempfehlungen / Zusatzverkäufe					
Optische Vorgeschichte / Neuerung / Umgewöhnung					
- Optische Vorgeschichte, - Neuerungen, - Umgewöhnung					
<b>2.5. Brillenfassung verkaufen</b>	✓	X	Teil-Note	Bemerkungen	
Verkaufskommunikation (Anwendung der Regeln)					
- Ermittlung des Kundenwunsches - modische Beratung - Einwände und Fragen beantwortet					
Argumentation von Design / Qualität / Preis					
- Kenntnisse über Materialien - Eigenschaften und Vorzüge - Preisnennung					
Argumentation von korrektionsabhängiger Fassungsselektion (Zusammenhang Fassungsgrösse / Glasdicke / Gewicht)					
Voranpassung / Kontrolle Steg, Bügel, Vorneigung					
*Messung der PD					
*Messung HSA					
*Bestimmung Durchblickspunkte					

Richtziel

2.6. Einstärkengläser verkaufen	✓	X	Teil-Note	Bemerkungen
Empfehlung gemäss Anamnese (Glasdesign)				
Glaskenntnisse Material / Nutzen				
Glaskenntnisse über Beschichtungen / Argumentation				
Kundeneinwände entkräften / beantworten				
*Durchmesserbestimmung (siehe Auftragsblatt)				
Transparente und methodische Preisnennung				
Technische Realisierbarkeit				
Vollständigkeit der Verkaufsdokumentation (siehe Auftragsblatt)				

Richtziel

2.3. Verkaufskommunikation	✓	X	Teil-Note	Bemerkungen
Kundengerechte Argumentation				
Auftreten / Sprache / Verhalten				
- Auftreten				
- Sprache				
- Verhalten				
Zielgerichtetes Verkaufsgespräch / Bestellung bestätigen lassen				
- zielgerichtet				
- Kauf bestätigt				

\* siehe Blatt mit Bewertungskriterien

auf halbe oder ganze Noten runden

**1. Beratung und Verkauf von Einstärkengläser** Summe der Teil-Noten  :24 =  = **Note Position 1**

Name: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_ Kd.- Nr.: \_\_\_\_\_ Ort / Datum: \_\_\_\_\_

Experte/in 1 \_\_\_\_\_ Experte/in 2 \_\_\_\_\_

Name: \_\_\_\_\_ /orname: \_\_\_\_\_ Kd.- Nr.: \_\_\_\_\_ Datum: \_\_\_\_\_

### Leitziel 3: Beratung und Verkauf von Mehrstärkengläsern

Richtziel				
3.1. Anamnese und Rezeptinterpretation	✓	X	Teil-Note	Bemerkungen
<b>Ermitteln der Kundendaten</b>				
- Beruf / Arbeit - Tätigkeit / Freizeit - Zusatznutzen - Augenarzt				
<b>Rezeptinterpretation</b>				
- Erkennen der deutlichen Sehbereiche - Zusammenhang mit der Presbyopie				
<b>Erkennen der Problemfelder alte Brille zur neuen Brille</b>				
- Optische Vorgeschichte - Neuerungen - Umgewöhnung				
<b>Mögliche Korrektionsmöglichkeiten anhand der Anamnese</b>				
- Differenzierung der geeigneten Glastypen				
<b>Demonstrieren der unterschiedlichen Korrekturmöglichkeiten</b>				

Richtziel				
3.2. Mehrstärkengläser verkaufen	✓	X	Teil-Note	Bemerkungen
<b>Nutzenargumentation</b>				
- Nutzen in Bezug auf die Bedürfnisse				
<b>Kontrolle der Anpassung / Voranpassung</b>				
- Steg - Bügel - Inklination				
<b>*Messung der PD</b>				
<b>*Messung HSA</b>				
<b>*Bestimmen der Durchblickspunkte</b>				
Messmethode: <input type="checkbox"/> Hauptblickrichtung <input type="checkbox"/> Nullblickrichtung Kandidaten fragen nach welcher Methode gemessen wurde...				

Richtziel					
3,2	Mehrstärkengläser verkaufen	✓	X	Teil-Note	Bemerkungen
	Empfehlung gemäss Anamnese, Beratung (Glasdesign) - Auswirkungen der Zentrierdaten				
	Glaskenntnisse Material / Nutzen - Materialkenntnisse - Eigenschaften der Gläser - Vorzüge				
	Glaskenntnisse über Beschichtungen / Argumentation				
	Kundeneinwände entkräften / beantworten				
	*Durchmesserbestimmung (siehe Auftragsblatt)				
	Transparente und methodische Preisnennung				
	Technische Realisierbarkeit				
	Vollständigkeit der Verkaufsdokumentation (siehe Auftragsblatt)				

Richtziel					
3.3.	Reklamation behandeln	✓	X	Teil-Note	Bemerkungen
	Umgang mit der Reklamation				
	Zielgerichtete Problemlösung mit Lösungsvorschlag - zielgerichtet - Problem richtig erkannt - richtiger Lösungsvorschlag				

\* siehe Blatt mit Bewertungskriterien

auf halbe oder ganze Noten runden

**2. Beratung und Verkauf von Mehrstärkengläsern:** Summe der Teil-Noten  :20 =  = Note Position 2

Name: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_ Kd.- Nr.: \_\_\_\_\_ Ort / Datum: \_\_\_\_\_

Experte/in 1 \_\_\_\_\_ Experte/in 2 \_\_\_\_\_

**Praktische Arbeiten VPA**

**Position 3**

Name: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_ Kd.-Nr. \_\_\_\_\_ Datum: \_\_\_\_\_

**Leitziel 4 Beratung und Verkauf von Zusatzprodukten und Dienstleistungen**

**Richtziel**

4.1. Kontaktlinsen verkaufen	Teil-Noten	Bemerkungen
Kennnisse Linsentypen und Eigenschaften (harte Linsen, weiche Linsen mit unterschiedlichen Tauschrhythmen)	<input type="text"/>	
Kennnisse Linsenparameter	<input type="text"/>	
Handhabung und Lagerung der Linsentypen (Unterschiedliche Pflege hart und weich)	<input type="text"/>	
Vorschriften bzgl. Lagerung und Abgabe	<input type="text"/>	

**ODER**

**Richtziel**

4.2. Kontaktlinsenpflegemittel verkaufen	Teil-Noten	Bemerkungen
Kennnisse der Pflegemittelkategorien (Reiniger, all in one, Peroxid, Aufbewahrer, Benetzter, Proteinentferner)	<input type="text"/>	
Zuordnung Pflegemittel - Linsentyp	<input type="text"/>	
Anwendung der Pflegemittel (Reinigung, Proteinentfernung, Desinfektion, Aufbewahrung, Benetzung)	<input type="text"/>	
Kennnisse der Inhaltsstoffe	<input type="text"/>	

**ODER**

**Richtziel**

4.3. Optische Instrumente verkaufen	Teil-Noten	Bemerkungen
Anamnese (Kundenbedürfnisse ermitteln)	<input type="text"/>	
Kompetente Nutzenargumentation	<input type="text"/>	
Richtige Vergösserung	<input type="text"/>	
Handhabung der optischen Instrumente	<input type="text"/>	

**Richtziel**

4.4. Handelswaren verkaufen	Teil-Noten	Bemerkungen
Kundenbedürfnisse (Sonnen- oder Schutzbrille) ermitteln	<input type="text"/>	
Kompetente Nutzenargumentation (Strahlenwirkung aufs Auge)	<input type="text"/>	
Kompetentes Verkaufen (Anpassung) (zählt doppelt)	<input type="text"/>	
Kompetentes Verkaufen (Anpassung)	<input type="text"/>	

\* siehe Blatt mit Bewertungskriterien

auf halbe oder ganze Noten runden

3. Beratung und Verkauf von Zusatzprodukten und Dienstleistungen **Summe der Teil-Noten**  **:8 = Note**  **= Note Position 3**

Ort / Datum: \_\_\_\_\_ Experte/in 1 \_\_\_\_\_  
Experte/in 2 \_\_\_\_\_