	Qualifikationsverfahren Augenoptik									
	Praktische Arbeiten VPA						Position 1	Version 20150921		
Ν	ame:Vorname:				Kd Nr.:		Datum:			
Leitz	ziel 2: Beratung und Verkauf von Einstärken	gläse	rn					Seite 1 von 2		
Richtzie										
2.2.	Vertrauen der Kunden gewinnen		Х	J	Teil-Note	Bemerkungen				
	Begrüssung und Ermittlung des Kundenwunsches									
	BegrüssungKundenwunschnach psychologischen Grundsätzengezielter Verkauf									
	Verhalten gegenüber Kunden / Auf Fragen eingehen									
	- Verhalten									
District.	- Fragen beantwortet	l]	1						
Richtzie 2.4.	Anamnese und Rezeptinterpretation	 ✓	X	T	Teil-Note	Bemerkungen				
	Ermitteln der Kundendaten			1	7500715	_ ogo				
	- Beruf / Arbeit, - Tätigkeit / Freizeit, - Zusatznutzen, - Augenarzt									
	Rezeptinterpretation									
	Kundenorientierte Vorschläge									
	- Zusatzempfehlungen / Zusatzverkäufe									
	Optische Vorgeschichte / Neuerung / Umgewöhnung									
	- Optische Vorgeschichte, - Neuerungen, - Umgewöhnung			Γ						
Richtzie		•	•							
2.5.	Brillenfassung verkaufen	✓	Χ]	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									

Leitz	ziel 2: Beratung und Verkauf von Einstärken	gläse	rn				Seite 2 von 2
Richtzie							
2.6.	Einstärkengläser verkaufen	✓	Χ		Teil-Note	Bemerkungen	
	Empfehlung gemäss Anamnese (Glasdesign)						
	Olaskan staises Matarial / Notaria						
	Glaskenntnisse Material / Nutzen						
	Glaskenntnisse über Beschichtungen / Argumentation						
	Kundeneinwände entkräften / beantworten						
	*Durchmesserbestimmung (siehe Auftragsblatt)						
	Transparente und methodische Preisnennung						
				1			
	Taghniagha Bagliaigrharkait						
	Technische Realisierbarkeit						
	Vollständigkeit der Verkaufsdokumentation (siehe Auftragsblatt)						
Richtzie		1	ı	•			
2.3.	Verkaufskommunikation	✓	Χ		Teil-Note	Bemerkungen	
	V. un den mana alata Auren una antati au						
	Kundengerechte Argumentation						
	Authoritan / Connaka / Mankaltan						
	Auftreten / Sprache / Verhalten						
	- Auftreten - Sprache						
	- Verhalten			1			
	Zielgerichtetes Verkaufsgespräch / Bestellung bestätigen lassen						
	- zielgerichtet						
	- Kauf bestätigt						
				•			
sieh	e Blatt mit Bewertungskriterien					auf halbe oder gar	ze Noten runden
1. F	<mark>Beratung und Verkauf von Einstärkeng</mark> l	äsei	Summe	der		:24 =	= Note Position 1
_	The state of the s		i eil-No	nten			110101 30111011
							_
						2.45	
N	ame: Vorname:			K	d Nr.:	Ort / Datum:	
Ev	perte/in 1			E	xperte/in 2		
		-		/	Apono/iii Z		

Qualifikationsverfahren Augenoptik								
Praktische Arbeiten VPA				Position 2	Version 20150921			
Name:/orname:		Kd N	Nr.:	Datum:				
Leitziel 3: Beratung und Verkauf von Mehrstärke		rn			Seite 1 von 2			
Richtziel	1 ()	/						
3.1. Anamnese und Rezeptinterpretation	✓ ✓	X Teil-Note	Bemerkungen					
Ermitteln der Kundendaten								
- Beruf / Arbeit								
- Tätigkeit / Freizeit								
- Zusatznutzen								
- Augenarzt								
Rezeptinterpretation			1					
- Erkennen der deutlichen Sehbereiche								
- Zusammenhang mit der Presbyopie			_					
Erkennen der Problemfelder alte Brille zur neuen Brille								
- Optische Vorgeschichte								
- Neuerungen								
- Umgewöhnung								
Market and Izamaha'a a a a a a a a a a a a a a a a a a			=					
Mögliche Korrektionsmöglichkeiten anhand der Anamnese								
- Differenzierung der geeigneten Glastypen			_					
Demonstrieren der unterschiedlichen Korrekturmöglichkeiten			_					
Demonstrater der antersenledilenen Korrektarmoglichkeiten								
			_					
Richtziel		ı						
3.2. Mehrstärkengläser verkaufen	T 🗸 T 🕽	X Teil-Note	Bemerkungen					
Nutzenargumentation								
- Nutzen in Bezug auf die Bedürfnisse								
- Natzeri in Dezag adı die Deddinisse			_					
Kontrolle der Anpassung / Voranpassung			_					
- Steg								
- Bügel			_					
- Inklination								
*Messung der PD								
·								
*Messung HSA								
*Destinance des Douglabiliers			-					
*Bestimmen der Durchblickspunkte								
Messmethode: Hauptblickrichtung Nullblickrichtur Kandidaten fragen nach welcher Methode gemessen wurde	19 							
randidaten hagen hach weither Methode gemessen wurde	1 1	ı						

Richtzie				_		
3,2	Mehrstärkengläser verkaufen	✓	Χ	\int	Teil-Note	Bemerkungen
	Empfehlung gemäss Anamnese, Beratung (Glasdesign)			47		i ———
	- Auswirkungen der Zentrierdaten		'			ı .
	Glaskenntnisse Material / Nutzen			47		П
	- Materialkenntnisse		1			
	- Eigenschaften der Gläser	1 '	'			_
	- Vorzüge		'			
	Glaskenntnisse über Beschichtungen / Argumentation	4		47		П
			1			1
	Kundeneinwände entkräften / beantworten			47		П
			'			J.
	*Durchmesserbestimmung (siehe Auftragsblatt)			4		п
	,		'			
		 '	l′	L		- -
	Transparente und methodische Preisnennung					
	,	1 '	'			1
	Technische Realisierbarkeit			4		n
	1 COMMISSION TOURS OF STATE OF					
		1 '	l'			-
	Vollständigkeit der Verkaufsdokumentation (siehe Auftragsblatt))				П
	,	1 '	,			
Richtzie			•	<u>.</u>		
3.3.	Reklamation behandeln	✓	Χ	_	Teil-Note	Bemerkungen
	Umgang mit der Reklamation	4	4	47		П
	,		<i>'</i>			1
	Zielzeriehtete Problemiägung mit Lägunggvorschlag		· '	4		-
	Zielgerichtete Problemlösung mit Lösungsvorschlag - zielgerichtet			-		
	- Problem richtig erkannt	1 '	,			_
	- richtiger Lösungsvorschlag	1 '	,			
	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	<u> </u>	· .	_		
* sieh	ne Blatt mit Bewertungskriterien			_		auf halbe oder ganze Noten runden
2. E	Beratung und Verkauf von Mehrstärkei	nalä	Summe	der	<i>f</i>	:20 = = Note Position 2
	fording and vortices. Vor more	19.	Tell-No.	ten		
				_		
N	Name:Vorname:			K	(d Nr.:	Ort / Datum:
E	xperte/in 1			T.	xperte/in 2	
	.perte/iii i		- 7	-	xperte/iii Z	

		ikalions	vertanren Aug			Version 20150921
Name:	Praktische Arbeiten VPA		KdNr.	Datum:	Position 3	
		ره مار را ده د				
Lei	tziel 4 Beratung und Verkauf von Zusatzpr	oduktei	una Dienstie	eistungen		
	tziel	Tail Natas	Romarkungan			
4.1.	Kontaktlinsen verkaufen	Teil-Noten	Bemerkungen			
	Kenntnisse Linsentypen und Eigenschaften (harte Linsen, weiche Linsen mit unterschiedlichen Tauschrhythmen)					
	Kenntnisse Linsenparameter					
	Handhabung und Lagerung der Linsentypen					
	(Unterschiedliche Pflege hart und weich)					
	Vorschriften bzgl. Lagerung und Abgabe					
OD Rich	ER etziel					
	Kontaktlinsenpflegemittel verkaufen	Teil-Noten	Bemerkungen			
	Kenntnisse der Pflegemittelkategorien					
	(Reiniger, all in one, Peroxid, Aufbewahrer, Benetzter, Proteinentferner)					
	Zuordnung Pflegemittel - Linsentyp					
	According to the Difference in					
	Anwendung der Pflegemittel (Reinigung, Proteinentfernung, Desinfektion, Aufbewahrung, Benetzung)		-			
	Kenntnisse der Inhaltsstoffe					
OD	ER					
	ntziel	I I	In			
4.3.	Optische Instrumente verkaufen	Teil-Noten	Bemerkungen			
	Anamnese (Kundenbedürfnisse ermitteln)					
	Kompetente Nutzenargumentation					
	rompoone nazona ganenaton					
	Richtige Vergösserung					
	Handhabung der optischen Instrumente					
	ntziel Handelswaren verkaufen	Teil-Noten	Bemerkungen			
 .						
	Kundenbedürfnisse (Sonnen- oder Schutzbrille) ermitteln					
	Kompetente Nutzenargumentation (Strahlenwirkung aufs Auge)					
	Vompotentes Verkeuten (A-sessions)					
	Kompetentes Verkaufen (Anpassung) (zählt doppelt)					
	Kompetentes Verkaufen (Anpassung)					
	· ·					
siehe	Blatt mit Bewertungskriterien		auf	halbe oder ganze Noten	runden	
3. Ber	atung und Verkauf von Zusatzprodukten und Dienstleistungen Summe der Teil-Noten		:8 = Note		= Note Position 3	
(Ort / Datum:	Experte/in	1			
		Francis 6	2			
		Experte/in 2	4			