

Prüfungsprotokoll vorgegebene praktische Arbeit (VPA)

Name / Vorname Kandidat/in			
Datum			
Beginn der Prüfung Position 1 + 2		Beginn der Prüfung Position 3	
Ende der Prüfung Position 1 + 2		Ende der Prüfung Position 3	
Gesundheitsabfrage		Identitätsprüfung	
Unterschrift Kandidat/in bei vorzeitiger Abgabe von Position 1 + 2		Nachteilsausgleich	

Position	Handlungskompetenzbereich	Punkte	Ungewichtete Note	Gewichtung	Gewichteter Notenwert
1	a) Beraten von Kundinnen und Kunden und Verkaufen von augenoptischen Produkten			Faktor x 5 (50 %)	
2	b) Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten			Faktor x 2 (20 %)	
3	Fachgespräch			Faktor x 3 (30 %)	
Gewichtete Notenwerte addieren und durch den Faktor 10 teilen					:10
Note VPA: auf eine Kommastelle runden					=

Name, Vorname Expert/in 1	
Unterschrift Expert/in 1	
Name, Vorname Expert/in 2	
Unterschrift Expert/in 2	

Gesamtdauer der Positionen 1 und 2 beträgt 120 Minuten**Position 1: Handlungskompetenzbereich a. Beraten von Kundinnen und Kunden und Verkaufen von augenoptischen Produkten**

Aufgabe: Beratung und Verkauf Singlevision- oder Multifokalgläser

Handlungskompetenzen (HK)

Die möglichen Bewertungsindikatoren beschreiben beobachtbare Qualitätsmerkmale der Leistung. Sie sind nicht abschliessend aufgelistet und müssen für eine maximale Bewertung (3) nicht vollständig erfüllt sein.

Begründung für Punktabzug

Bemerkungen werden notiert, wenn keine Beurteilung 3 erfolgt.

Achtung: Reihenfolge der Handlungskompetenzen ist nicht verbindlich und darf nicht zu einem Punktabzug führen.

Bewertungskriterien

3 vollständig erfüllt

2 mehrheitlich erfüllt

1 nicht ausreichend erfüllt

0 nicht erfüllt

Fehlende Punkte ausführlich notieren, welche dazu führen, dass keine Beurteilung 3 erfolgt.

HK a1 Kundinnen und Kunden im Augenoptikbetrieb empfangen und betreuen

Kundschaft empfangen und verabschieden

Die AO gehen der Kundschaft mit offener, zugewandter Körperhaltung entgegen, begrüßen sie freundlich und sprechen sie angemessen an. Sie stellen sich vor und suchen den Blickkontakt. Ihre Kleidung ist gepflegt.

(a1.1 / a1.2 / a1.4 / a1.7)

Mögliche Bewertungsindikatoren:

- Offen auf Kundschaft zugehen
- Freundlich begrüßen
- Blickkontakt herstellen
- Offene, zugewandte Körperhaltung
- Sich persönlich vorstellen
- Kundschaft angemessen und adressatengerecht ansprechen
- Sich gepflegt, angemessen ausdrücken
- Angemessene Bekleidung

...

Begründung:

Bewertung

3

2

1

0

Kundschaft betreuen

Die AO sorgen dafür, dass sich Kundinnen und Kunden wohl und willkommen fühlen und erkundigen sich nach Wünschen.

(a1.3 / a1.4 / a1.7 / a1.8)

Mögliche Bewertungsindikatoren:

- Kundschaft empfangen (Gastgeberfunktion)
- Kundschaft zu freiem Platz führen
- Jacke / Mantel abnehmen
- Nach Wünschen und Befinden von Kundin/Kunde fragen
- Blickkontakt halten
- Angemessener Smalltalk (adressatengerecht)
- Verwenden keine Fremdwörter ohne Erklärung

...

Begründung:

Bewertung

3

2

1

0

HK a2 Sehprofil ermitteln und auswerten**Brillenglasverordnung prüfen**

Die AO prüfen die Vollständigkeit der Brillenglasverordnung (BGVO) und nehmen gegebenenfalls Kontakt mit AA auf. Die AO erfragen und dokumentieren fehlende Angaben bei den Kundinnen und Kunden.

(a2.4)

Mögliche Bewertungsindikatoren:

- Welche Informationen hat der Augenarzt zur Brillenglasverordnung gegeben
- Plausibilität prüfen
- Vollständigkeit prüfen
- Fehlende Daten einholen

...

Begründung:

Bewertung

3

2

1

0

Brillenglasverordnung interpretieren und kundengerecht erklären

Die AO erklären Kundinnen und Kunden in verständlicher Sprache die einzelnen Angaben der Brillenglasverordnung (BGVO).

(a2.6)

Mögliche Bewertungsindikatoren:

- BGVO in für Kundschaft verständlicher Sprache erklären
- BGVO in angemessenem Umfang und verständlicher Tiefe erklären
- Verwendete Fachbegriffe adressatengerecht erklären
- Alle Punkte der Verordnung erklären (Sphäre, Zylinder, Achse, HSA, Visus)

...

Begründung:

Bewertung

3

2

1

0

Kundschaft Sehbereich und Fehlsichtigkeit erklären

Die AO erklären Kundinnen und Kunden die deutlichen Sehbereiche nutzenbezogen. Dabei gehen sie auf Veränderungen durch neue Rezeptwerte ein.

(a 2.6 / a2.7 / a2.8 / a2.9)

Mögliche Bewertungsindikatoren:

- Kundschaft nach Klärungsbedarf zu Sehbereich und Fehlsichtigkeit fragen
- Fragen zu Sehbereich, Fehlsichtigkeit und Einflüssen von häufigen Augenerkrankungen auf das Sehen adressatengerecht und in angemessener Tiefe beantworten
- Zufriedenheit mit der alten Brille erfragen
- Optische Vorgeschichte bei Erklärungen einbeziehen
- Bemerkbare Veränderungen im Seheindruck beachten
- Über zu erwartende Veränderungen des visuellen Seheindrucks informieren

...

Begründung:

Bewertung

3

2

1

0

Bedarfsanalyse / Sehprofil durchführen <i>Die AO führen eine ausführliche Bedarfsanalyse durch. Dabei setzen sie gegebenenfalls ein betriebliches Analysetool (Fragebogen) ein.</i> (a2.2 / a2.3 / a2.5) Mögliche Bewertungsindikatoren: - Geschäftlichen, privaten Kundenhintergrund erfragen - Arbeits- und Freizeitsituation erfragen - Häufigkeit Nutzung digitaler Medien erfragen - Nutzung von Transportmitteln erfragen - Analysetool korrekt anwenden - Bei Bedarf Hintergrund der Analysefragen erklären - Deutlichen Sehbereich in Ermittlung des Sehprofils einbeziehen ...					Begründung:
Bewertung 3210					
HK a3 Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten					
Fassungstypen für Kundschaft auswählen <i>Die AO unterstützen Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von Fassungen. Sie wählen Fassungstypen aus, die zu Kundin Kunden, Brillenglasverordnung (BGVO), Sehprofil und empfohlenem Glas passen.</i> (a3.6 / a3.7) Mögliche Bewertungsindikatoren: - Fassungstyp aufgrund von Bedarfsanalyse auswählen - Fassungsgrösse unter Berücksichtigung von Glasdicke und Glasgewicht auswählen - Gesichtsform und anatomische Gegebenheiten (Nase, Augenabstand etc.) berücksichtigen - Stil und Kundenwünsche berücksichtigen ...					Begründung:
Bewertung 3210					
Kundschaft Fassungsmaterialien erklären und empfehlen <i>Die AO erklären Kundinnen und Kunden die Eigenschaften von Fassungsmaterialien und geben ihnen begründete Empfehlungen ab.</i> (a3.6 / a3.7) Mögliche Bewertungsindikatoren: - Kriterien für die Auswahl des Fassungstyps erklären - Eigenschaften, Vorteile, Nachteile und Pflegebedarf von Fassungsmaterialien erklären - Fassungstyp und Fassungsmaterial empfehlen - Einfluss Gesichtsform erklären - Stil und Kundenwünsche berücksichtigen - Fassungsgrösse in Relation zu Glasdicke erklären ...					Begründung:
Bewertung 3210					

Glastypen für Kundenbedarf auswählen <i>Die AO wählen aufgrund der Brillenglasverordnung (BGVO), der Ergebnisse der Bedarfsanalyse und Glasdaten geeignete Glastypen aus und begründen die Auswahl.</i> (a3.1 / a3.4 / a3.7) Mögliche Bewertungsindikatoren: - Glastypen und Beschichtung aufgrund von BGVO, Bedarfsanalyse und Glasdaten auswählen - Gesetzliche Sicherheitsvorschriften und -massnahmen und Empfehlungen berücksichtigen - Relation von Glasdicke zur Fehlsichtigkeit berücksichtigen - Kunden- und Fassungsdaten (Glasdicke, -gewicht) in Auswahl einbeziehen - Unterschiedliche Preiskategorien in Auswahl berücksichtigen und erklären ...					Begründung:
Bewertung	3	2	1	0	
Kundschaft Glastypen erklären und empfehlen <i>Die AO erklären Kundinnen und Kunden Eigenschaften von Beschichtungen und Glasdaten. Sie empfehlen Glastypen und begründen ihre Empfehlungen aufgrund von chemischen und physikalischen Eigenschaften sowie der Brillenglasverordnung (BGVO) und des Sehprofils.</i> (a3.1 / a3.4 / a3.7) Mögliche Bewertungsindikatoren: - Eigenschaften von Beschichtung, Tönungen, Schutzschichten und Glasdaten für Glastypenempfehlung erklären - Gesetzliche Sicherheitsvorschriften und -massnahmen sowie Empfehlungen aufzeigen - Glastechnologien und deren Auswirkungen auf die Glastypenwahl erklären - Sehprofil in Erklärungen zur Glastypenwahl einfließen lassen - Physikalische und chemische Eigenschaften von empfohlenen Glastypen erklären ...					Begründung:
Bewertung	3	2	1	0	
Fassungsdaten, Glasdaten und Zentrierdaten messen und überprüfen <i>Die AO messen Fassungs-, Glas- und Zentrierdaten, kontrollieren die Ergebnisse und nehmen Korrekturen vor.</i> (a3.10 / a3.11) Mögliche Bewertungsindikatoren: - Daten auf ihre Richtigkeit kontrollieren (PD, Höhe...) - Betriebseigene Messtools anwenden - Richtige Messmethoden auswählen - Zentrierdaten manuell oder digital ermitteln - Nach Messung Korrektur vornehmen ...					Begründung:
Bewertung	3	2	1	0	

Zusatzprodukte empfehlen <i>Die AO empfehlen den Kunden ein passendes Zusatzprodukt, beziehungsweise passende Zusatzprodukte.</i> <i>(a3.1 / a3.6 / a3.7)</i> Mögliche Bewertungsindikatoren: - Auswahl von passenden Zusatzprodukten aufzeigen - Vor- und Nachteile von Zusatzprodukten erklären ...					Begründung:
Bewertung	3	2	1	0	
Verlauf Beratungsgespräch gestalten <i>Die AO führen ein Beratungsgespräch, das einer erkennbaren Struktur folgt (roter Faden).</i> <i>(a3.8)</i> Mögliche Bewertungsindikatoren: - Zielgerichtetes Beratungsgespräch durchführen - Beratungsgespräch strukturieren - Gesprächsstruktur einhalten - Gesprächsphasen erkennen - Kundeneinwände fachlich richtig und adressatengerecht beantworten - Zeitmanagement berücksichtigen ...					Begründung:
Bewertung	3	2	1	0	
Auf Kundschaft eingehen <i>Die AO erkennen Herausforderungen bei der Kundschaft und können bei Kundenreklamationen empathisch handeln und eine, für alle Parteien, gute Lösung finden</i> <i>(a3.9)</i> Mögliche Bewertungsindikatoren: - Herausforderungen mit Kundschaft erkennen - Auf kundenbezogene Herausforderungen angemessen reagieren - Mit Kundschaft gemeinsam Lösungen suchen - Kundenfragen und Kundeneinwände beantworten ...					Begründung:
Bewertung	3	2	1	0	

HK a4 Augenoptische Produkte verkaufen**Verkauf abschliessen**

Die AO bestätigen den Kunden am Ende des Beratungs- und Verkaufsgesprächs die gewählten Produkte positiv und schliessen den Verkauf ab.

(a4.1 / a4.4 / a4.5)

Mögliche Bewertungsindikatoren:

- Kundennutzen von
- Brillengläsern bestätigen
- Brillenfassung bestätigen
- Zusatzverkäufen bestätigen
- Bezahlungsmöglichkeiten aufzeigen

...

Begründung:

Bewertung

3

2

1

0

HK a5 Kundinnen und Kunden die Handhabung, Hygiene und Pflege von augenoptischen Produkten aufzeigen**Kundschaft über Produkte, Hygiene, gesetzliche und herstellerepezifische Vorgaben sowie Entsorgung informieren**

Die AO informieren die Kundschaft passend zu den verkauften Produkten über die korrekte Pflege, Handhabung, Hygiene sowie Entsorgung.

(a5.1 / a5.2 / a5.3 / a5.4)

Mögliche Bewertungsindikatoren:

- Verwendete Reinigungs-, Lösungs- und Pflegeprodukte präsentieren
- Umgang mit Reinigungs-, Lösungs- und Pflegeprodukten vollständig erläutern
- Auf Hygiene hinweisen
- Auf Entsorgung hinweisen
- Verständliche Instruktionshinweise erteilen

...

Begründung:

Bewertung

3

2

1

0

Total Punkte für Position 1**Bewertung Position 1 in ganzen oder halben Noten**

Anzahl Punkte Position 1

Note unten ankreuzen

Punkte und Note auf Notenblatt übertragen (Seite 1)

Notenskala

Punkte	46-48	41-45	36-40	32-35	27-31	22-26	17-21	12-16	8-11	3-7	0-2
Note	6	5.5	5	4.5	4	3.5	3	2.5	2	1.5	1

Position 2:**Handlungskompetenzbereich b. Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten**

Aufgabe 2.1: Eingangskontrolle (Qualitätskontrolle) Brillengläser, Ausgangskontrolle (Qualitätskontrolle) komplette Brille

Aufgabe 2.2: Endanpassung einer Brillenfassung

Aufgabe 2.3: Bügel kürzen

Aufgabe 2.4: Reparaturen durchführen und Brillenfassung für den Verkauf vorbereiten

Handlungskompetenzen (HK)

Die möglichen Bewertungsindikatoren beschreiben beobachtbare Qualitätsmerkmale der Leistung. Sie sind nicht abschliessend aufgelistet und müssen für eine maximale Bewertung (3) nicht vollständig erfüllt sein.

Begründung für Punktabzug

Bemerkungen werden notiert, wenn keine Beurteilung 3 erfolgt.

Bewertungskriterien	3 vollständig erfüllt	2 mehrheitlich erfüllt	1 nicht ausreichend erfüllt	0 nicht erfüllt	Fehlende Punkte ausführlich notieren, welche dazu führen, dass keine Beurteilung 3 erfolgt.

HK b1 Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren

HK b2 Qualität von augenoptischen Produkten kontrollieren und beurteilen

HK b3 Brillenfassung an Kundinnen und Kunden anpassen

Aufgabe 2.1 Zwei Brillengläser kontrollieren: Eingangskontrolle

Die AO führen Qualitätskontrollen bei Brillengläsern gemäss aktuellen Normen und betrieblichen Vorgaben durch.

(b2.1)

Mögliche Bewertungsindikatoren:

- Brillengläser auf Schäden kontrollieren
- Brillengläser auf Fehler kontrollieren
- Schäden und Fehler von Brillengläsern dokumentieren

...

Aufgabe 2.1 Eine Brille kontrollieren: Ausgangskontrolle

Die AO kontrollieren eine abgabefertige Brille.

(b2.2 / b2.3)

Mögliche Bewertungsindikatoren:

- Brillenfassung auf Schäden kontrollieren
- Brillenfassung auf Fehler kontrollieren
- Schäden und Fehler an Brillenfassung dokumentieren
- Glasdaten überprüfen
- Glastyp überprüfen
- Zentrierdaten überprüfen
- Glas-, Beschichtungsfehler überprüfen
- Fassungszustand überprüfen
- Brille mit gültigen Normen vergleichen

...

Bewertung

6

4

2

0

Begründung:

Aufgabe 2.2 Brille ausrichten und an Kunden anpassen: Brillenfront

Die AO richten die kundeneigene Brille komplett aus, so dass sie für den Kunden einen guten und bequemen Sitz aufweist.

(b3.1 / b3.2)

Mögliche Bewertungsindikatoren:

- Fassung an anatomischen Vorgaben ausrichten
- Durchbiegung der Brille anpassen
- Auf den waagerechten Sitz der Brille achten
- Seitensteg / Nasenauflage korrekt ausrichten

...

Bewertung

3

2

1

0

Begründung:

Aufgabe 2.2 Brille ausrichten und an Kunden anpassen: HSA, Vorneigung, Bügelöffnung

Die AO richten die kundeneigene Brille komplett aus, so dass sie für den Kunden einen guten und bequemen Sitz aufweist.

(b3.1 / b3.2)

Mögliche Bewertungsindikatoren:

- Fassung an anatomischen Vorgaben ausrichten
- HSA rechts und links überprüfen und anpassen
- Vorneigung der Brille überprüfen und anpassen
- Abstand beider Brillenbügel zur Schläfe richtig ausrichten

...

Begründung:

Bewertung

3

2

1

0

Aufgabe 2.2 Brille ausrichten und an Kunden anpassen: Erste Biegung

Die AO richten die kundeneigene Brille komplett aus, so dass sie für den Kunden einen guten und bequemen Sitz aufweist.

(b3.1 / b3.2)

Mögliche Bewertungsindikatoren:

- Fassung an anatomischen Vorgaben ausrichten
- Erste Biegung rechts und links optimal ausgeführt
- Bügellänge überprüfen und wenn nötig ändern

...

Begründung:

Bewertung

3

2

1

0

Aufgabe 2.2 Brille ausrichten und an Kunden anpassen: Verlauf zur Ohrwurzel, Hinterohrmulde / Felsenbein

Die AO richten die kundeneigene Brille komplett aus, so dass sie für den Kunden einen guten und bequemen Sitz aufweist.

(b3.1 / b3.2)

Mögliche Bewertungsindikatoren:

- Fassung an anatomischen Vorgaben ausrichten
- Beide Brillenbügel wurden parallel zur Ohrwurzel angepasst
- Keilwirkung der Ohrmulde wurde berücksichtigt

...

Begründung:

Bewertung

3

2

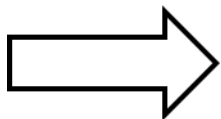
1

0

Aufgabe 2.3 Bügel kürzen Die AO kürzen Bügel einer Kunststoffbrillenfassung. (b1.7) Mögliche Bewertungsindikatoren: - Abgerundete Form / keine scharfen Kanten - Exakte Länge - Formgleichheit rechts und links - Sichtbare Bearbeitungsspuren - Polierprozess - Arbeitssicherheit ...					Begründung:				
Bewertung		3	2	1	0				
Aufgabe 2.4 Reparaturen durchführen und Brillenfassung für den Verkauf vorbereiten Die AO ersetzen die Nylonfäden einer Brillenfassung und richten diese aus. (b1.7) Mögliche Bewertungsindikatoren: - Länge der Nylonfäden / Glassitz - Gleichmässigkeit Spannung rechts und links - Fassungsform / Verdrehung der Gläser - Glas- / Stützscheibenzustand - Grundausrichtung der Brillenfassung ...					Begründung:				
Bewertung		3	2	1	0				
Total Punkte für Position 2						Bewertung Position 2 in ganzen oder halben Noten			
Anzahl Punkte Position 2						Note unten ankreuzen		Punkte und Note auf Notenblatt übertragen (Seite 1)	

Notenskala

Punkte	23-24	21-22	18-20	16-17	14-15	11-13	9-10	6-8	4-5	2-3	0-1
Note	6	5.5	5	4.5	4	3.5	3	2.5	2	1.5	1



Mindestens 30 Minuten Pause vor Position 3

Position 3: Fachgespräch (Dauer 30 min.)**Handlungskompetenzbereiche****a Beraten von Kundinnen und Kunden und Verkaufen von augenoptischen Produkten****b Bearbeiten und Pflegen von augenoptischen Produkten****c Administrative Arbeiten und Mitgestalten von Marketingsysteme****d Pflegen, Instandhalten und Bewirtschaften von Einrichtungen, Instrumenten und Waren****Handlungskompetenzen (HK)****Gespräch dokumentieren¹****Note**

(halbe Noten zulässig)

6 = sehr gut

5 = gut

4 = genügend

3 = ungenügend

2 = schwach

1 = sehr schwach, nicht beurteilbar

Mindestens 4 Handlungskompetenzen müssen benotet werden.

Vernetzungsfragen zu den Handlungskompetenzbereichen *c Administrative Arbeiten und Mitgestalten von Marketingmassnahmen* und *d Pflegen, Instandhalten und Bewirtschaften von Einrichtungen, Instrumenten und Waren* können Gesprächsinhalt bilden, stellen aber keine Schwerpunkte dar

HK a1	Kundinnen und Kunden im Augenoptikbetrieb empfangen und betreuen
HK a2	Sehprofil ermitteln und auswerten
HK a3	Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten
HK a4	Augenoptische Produkte verkaufen
HK a5	Kundinnen und Kunden die Handhabung, Hygiene und Pflege von augenoptischen Produkten aufzeigen
HK b1	Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren
HK b2	Qualität von augenoptischen Produkten kontrollieren und beurteilen
HK b3	Brillenfassungen an Kundinnen und Kunden anpassen
HK c1	Auftrags-, Kunden- und Lieferantendaten verwalten
HK c2	Augenoptische Produkte gemäss Kundenauftrag bestellen und verwalten
HK c3	Den Augenoptikbetrieb in verschiedenen Kommunikationskanälen präsentieren
HK c4	Marketingmassnahmen des Augenoptikbetriebs mitgestalten
HK d1	Lager und Waren des Augenoptikbetriebs bewirtschaften
HK d2	Arbeitsplätze für augenoptische Untersuchungen, Beratungen und den Verkauf vorbereiten und Instandhalten
HK d3	Technische Geräte, Werkzeuge, Instrumente und Einrichtungen warten

Position 3: Fachgespräch (Dauer 30 min.)

HK	Handlungskompetenz	Schlüsselwort/ Stichwort Frage	Bemerkungen / Notizen zur Leistung der Kandidaten	Note (in 0.5)
a	a1: Kundinnen und Kunden im Augenoptikbetrieb empfangen und betreuen Themen: ☐ Persönliches Auftreten ☐ Betriebliche Kommunikation ☐ Situatives Persönlichkeitsprofil der Kundschaft ☐ Kundenphilosophie ☐ Konfliktgespräche ☐ Lösungsorientiertes Handeln			
	a2: Sehprofil ermitteln und auswerten Themen: ☐ Brillenglasverordnung ☐ Fehlsichtigkeiten und deutliche Sehbereiche ☐ Sehprofil ☐ Bedarf und Nutzen ☐ Veränderungen im deutlichen Sehbereich ☐ Einflüsse der Fehlsichtigkeiten und häufige Augenerkrankungen ☐ Anatomie des Auges ☐ Physiologie des Auges ☐ Pathologie der Augen ☐ Heterophorien ☐ Heterotopien			

	a3: Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten Themen: ☐ Material ☐ Beschichtungen und Eigenschaften von Brillengläsern ☐ Optische Eigenschaften von Brillengläsern ☐ Sport- und Sonnenbrillen ☐ Fassungsmaterialien ☐ Allergien bei Fassungsmaterialien ☐ Stil, Gesicht und Fassungswahl-Visagisme ☐ Gesetzliche Sicherheitsvorschriften bei Brillengläsern ☐ Zentrierdaten ermitteln und adaptieren ☐ Schutzbrillen ☐ Auswirkung von Fehlzentrierungen ☐ Bedarfsoptimierung; HSA			
	a4: Augenoptische Produkte verkaufen Themen: ☐ Verkauf von Kontaktlinsen ☐ Verkauf von augenoptischen Produkten ☐ Verkauf von augenoptischem Zubehör ☐ Bestätigung der Wahl der Sehlösung ☐ Bezahlprozesse			
	a5: Kundinnen und Kunden die Handhabung, Hygiene und Pflege von augenoptischen Produkten aufzeigen Themen: ☐ Pflege von Brillengläsern ☐ Pflege von Brillenfassungen ☐ Pflege und Handhabung von Zubehör ☐ Hinweise von herstellerspezifischen Vorgaben (MepV) ☐ Handhabung und Hygiene von Kontaktlinsen und -zubehör			

	☐ Pflege und Handhabung von vergrößernden augenoptischen Produkten für die Nähe			
b	b1: Augenoptische Produkte montieren, nachbearbeiten und reparieren Themen: ☐ Parametervergleichende Eingangskontrolle und Montage von Gläsern ☐ Modifikation an Brillenfassungen ☐ Berechnung Degression und Sehbereiche ☐ Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz bei Pflege- und Lösungsmitteln ☐ Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz bei Werkzeugen und Maschinen			
	b2: Qualität von augenoptischen Produkten kontrollieren und beurteilen Themen: ☐ Qualitätskontrolle bei augenoptischen Produkten ☐ Endkontrolle abgabefertiger Brillen ☐ Parametervergleichende Abgabe von Kontaktlinsen und Pflegemitteln ☐ Qualitätskontrollen bei vergrößernden augenoptischen Produkten für die Nähe			
	b3: Brillenfassungen an Kundinnen und Kunden anpassen Themen: ☐ Grundausrüstung und vorangepasster Brillen ☐ Anpassung von Brillenfassungen ☐ Unterschied Voranpassung und Endanpassung ☐ Auswirkungen schlecht angepasster Brillenfassungen			

c	c1: Auftrags-, Kunden- und Lieferantendaten verwalten Themen: ☐ Vorgaben zum Datenschutz ☐ Erfassen und Pflegen von Lieferantendaten ☐ Erfassen und mutieren von Kundendaten			
	c2: Augenoptische Produkte gemäss Kundenauftrag bestellen und verwalten Themen: ☐ Kundenaufträge bestellen und verwalten ☐ Zusammenhang zwischen Zentrierdaten und Fassungsdaten			
	c3: Den Augenoptikbetrieb in verschiedenen Kommunikationskanälen präsentieren Themen: ☐ Kommunikation zu Geschäftsphilosophie und Leistungsangeboten ☐ Kommunikationskanäle			
	c4: Marketingmassnahmen des Augenoptikbetriebs mitgestalten Themen: ☐ Serviceleistungen ☐ Marketingaktivitäten			

d	d1: Lager und Waren des Augenoptikbetriebs bewirtschaften Themen: ☐ Lagerung und Handhabung von Pflegemitteln und augenoptischen Produkten ☐ Lagerung und Handhabung lösungsmittelhaltiger Verbrauchsmaterialien ☐ Inventur ☐ Lager- und Warenbestand ☐ Lagerung von Kontaktlinsen ☐ Warenbewirtschaftung ☐ Vergleich von Lieferkonditionen und Offerten			
	d2: Arbeitsplätze für augenoptische Untersuchungen, Beratungen und den Verkauf vorbereiten und instand halten Themen: ☐ Untersuchungsräume inkl. Untersuchungs- und Messgeräte vorbereiten ☐ Verkaufs- und Beratungsplätze vorbereiten und instand halten ☐ Vorbereitung der Verkaufsräumlichkeiten			
	d3: Technische Geräte, Werkzeuge, Instrumente und Einrichtungen warten Themen: ☐ Optometrische Geräte und Werkzeuge warten, reinigen und pflegen ☐ Ökologisch Arbeiten und Abfallstoffe korrekt entsorgen			
	Alle Noten zusammenzählen			
Zusammengezählte Noten durch die Anzahl geprüfter HKB (mind. 4) dividieren und auf ganze oder halbe Noten runden				Note

Note auf Notenblatt übertragen (Seite 1)

Benotung

Der Notenrahmen beschreibt Merkmale (Indikatoren) von ganzen Noten. Für die Notensetzung müssen nicht alle Indikatoren vollständig erfüllt sein. Die Beschreibungen geben den Bewertenden Anhaltspunkte, welcher Note die gezeigte Leistung der Kandidatinnen und Kandidaten entspricht. Halbe Noten können gesetzt werden.

Note	Beurteilung	Indikatoren
6	Sehr gut	– Fachwissen umfassend, sehr fundiert, präzise – Gekonnte Verknüpfung von Zusammenhängen verschiedener Themenbereiche – Entwicklung innovativer, effizienter Lösungen – Sichere und korrekte Verwendung der Fachsprache und Fachbegriffe – Adressatengerechter und empathischer Sprachgebrauch im Kundengespräch – Kompetenter Umgang mit Materialien und Geräten – Eindeutiges, gewandtes methodisches, systematisches Vorgehen («roter Faden» deutlich sichtbar) – Aufbau/Gliederung/Argumentation logisch, schlüssig, nachvollziehbar, einleuchtend, vollständig
5	Gut	– Fachwissen fundiert – Gute Darstellung von Zusammenhängen zwischen verschiedenen Themenbereichen – Meist sichere und korrekte Verwendung der Fachsprache und Fachbegriffe – Adressatengerechter Sprachgebrauch im Kundengespräch – Sicherer Umgang mit Materialien und Geräten – Entwicklung von soliden, umsetzbaren Lösungen – Klares methodisches, systematisches Vorgehen («roter Faden» erkennbar) – Aufbau/Gliederung/Argumentation schlüssig, nachvollziehbar im Ganzen stimmig, teilweise inkonsequent, kleine logische Mängel
4	Genügend	– Fachwissen nicht immer umfassend, Schwächen vorhanden – Darstellung von Zusammenhängen zwischen verschiedenen Themenbereichen in Ansätzen – Vorwiegend richtige, teilweise lückenhafte Verwendung der Fachsprache und Fachbegriffen – Sprachgebrauch im Kundengespräch meist adressatengerecht – Korrekter Umgang mit Materialien und Geräten – Entwicklung von Lösungen mit wenigen Mängeln – Erkennbares methodisches, systematisches Vorgehen («roter Faden» nur teilweise erkennbar) – Aufbau/Gliederung/Argumentation insgesamt nachvollziehbar, teilweise nicht nachvollziehbar, fehlerhaft, logische Mängel
3	Ungenügend	– Fachwissen lückenhaft, erhebliche Schwächen – Schwerfällige, unsichere Verwendung der Fachsprache und der Fachbegriffe – Sprachgebrauch wenig adressatengerecht, unsicher – Unsicherer Umgang mit Materialien und Geräten – Wenig vertieftes methodisches, systematisches Vorgehen («roter Faden» kaum erkennbar) – Aufbau/Gliederung/Argumentation wenig nachvollziehbar, unklare Gliederung, schwer nachvollziehbare Argumente
2	Schwach	– Fachwissen deutlich lückenhaft, wenig Kenntnisse – Verwendung von Fachsprache kaum erkennbar, verwendet Fachbegriffe meistens falsch – Sprachgebrauch nicht adressatengerecht – Methodisches, systematisches Vorgehen kaum erkennbar («roter Faden» ist nur zu erahnen) – Fehlerhafter Umgang mit Materialien und Geräten – Aufbau/Gliederung/Argumentation ohne Logik und Zusammenhang, nicht nachvollziehbare Argumente
1	Schlecht, sehr schwach Nicht beurteilbar	– Fachwissen fehlt weitgehend, kaum Kenntnisse – Verwendung von Fachsprache nicht erkennbar, verwendet keine oder falsche Fachbegriffe – Nicht in der Lage sich sprachlich anzupassen – Kein methodisches, systematisches Vorgehen (kein «roter Faden» vorhanden) – Kann mit Materialien und Geräten nicht umgehen – Aufbau/Gliederung/Argumentation ohne Logik und Zusammenhang, keine Argumente