

Qualifikationsverfahren Notenformular Qualifikationsbreich Teilprüfung

gemäss Verordnung über die berufliche Grundbildung vom 10.05.2010

Personalien der Kandidatin / des Kandidaten

Familienname und Vorname: _____

Genauere Wohnadresse: _____

Qualifikationsverfahren Teilprüfung (4 Stunden)**

Aufgaben 1-4

UP 1 Werkstattaufträge 1 (Glasmontage)

zählt doppelt

UP 2 Werkstattaufträge 2 (Kontrollarbeiten)

UP 3 Reparatur- und Servicearbeiten

UP 4 Administrative Aufgaben

Noten
Zwischensumme

Bemerkungen

Zwischensumme

: 5 = Fachnote**

(** auf einen halben Notenwert runden)

Bericht der Experten

Zeigen sich bei der Prüfung Mängel in der beruflichen Ausbildung, so haben die Experten genaue Angaben über die Feststellungen nachstehenden einzutragen.

.....

.....

.....

Ort und Datum:

Unterschrift der Experten:

Hinweise zur Notengebung

Die Leistungen im Qualifikationsverfahren werden mit Noten von 6 bis 1 bewertet.

Für die Bewertung von Positionen und Unterpositionen sind halbe Notenwerte zulässig.

Die Unterpositionsnoten werden entsprechend den Angaben unterschiedlich gewichtet.

** Auf eine ganze oder halbe Note gerundet.

Notenblatt mündliche Prüfung für Augenoptiker / EFZ - Zusammenfassung der Positionsnoten

Name Vorname Kd.-Nr.

Position 1 mündlich		
Alle Noten auf Ganze und Halbe (3.5 4.0 4.5 etc)		
Richtziel 2.4.	SV	<input type="text"/>
Richtziel 2.6.	SV	<input type="text"/>
Richtziel 2.7.	SV	<input type="text"/>
Total Position 1 mündlich	Summe:	<input type="text"/> :3 <input type="text"/>

Position 2 mündlich		
Alle Noten auf Ganze und Halbe (3.5 4.0 4.5 etc)		
Richtziel 3.1.	MF	<input type="text"/>
Richtziel 3.2.	MF	<input type="text"/>
Total Position 2 mündlich	Summe	<input type="text"/> :2 <input type="text"/>

Position 3 mündlich		
Alle Noten auf Ganze und Halbe (3.5 4.0 4.5 etc)		
Richtziel 4.1. oder 4.2.	ZV	<input type="text"/>
Richtziel 4.3.	ZV	<input type="text"/>
Total Position 3 mündlich	Summe	<input type="text"/> :2 <input type="text"/>

Bestätigung der Experten

.....
Ort / Datum

.....
Prüfungsbeginn (Zeit)

.....
Prüfungsende (Zeit)

.....
Blockschrift Experte/in 1

.....
Blockschrift Experte/in 2

.....
Unterschrift Experte/in 1

.....
Unterschrift Experte/in 2

Achtung:

Das Total der Positionsnoten ist auf halbe Noten zu runden

Die einzelnen Positionsnoten sind keine Endnoten. Sie werden noch zu den dazugehörigen Positionsnoten der schriftlichen Prüfung gerechnet

Qualifikationsverfahren Augenoptik Berufskennntnisse

Name: _____ Vorname: _____ Kd.-Nr. _____ Datum: _____

Berufskennntnisse mündlich, Dauer 1h.

- Position 1 Beratung und Verkauf von Einstärkengläsern
- Position 2 Beratung und Verkauf von Mehrstärkengläsern
- Position 3 Beratung und Verkauf von Zusatzprodukten und Dienstleistungen

Noten	Bemerkungen

Berufskennntnisse schriftlich, inkl. Fremdsprache, Dauer 3h.

- Position 1 Beratung und Verkauf von Einstärkengläsern
- Position 2 Beratung und Verkauf von Mehrstärkengläsern
- Position 3 Beratung und Verkauf von Zusatzprodukten und Dienstleistungen

Noten	Bemerkungen

Qualifikationsbereich Berufskennntnisse (4 Stunden)

	mündlich 7.5%	schriftlich 17.5%		
Position 1	0.0	0.0	Note Positi	0.0
Position 2	0.0	0.0	Note Positi	0.0
Position 3	0.0	0.0	Note Positi	0.0

Qualifikationsverfahren Augenoptik

Praktische Arbeiten VPA

Position 1

Name: _____ Vorname: _____ Kd.- Nr.: _____ Datum: _____

Leitziel 2: Beratung und Verkauf von Einstärkengläsern

Seite 1 von 2

Richtziel

2.2. Vertrauen der Kunden gewinnen	✓	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				

Richtziel

2.4. Anamnese und Rezeptinterpretation	✓	x	Teil-Note	Bemerkungen
Ermitteln der Kundendaten				
- Beruf / Arbeit				
- Tätigkeit / Freizeit				
- Zusatznutzen				
- Augenarzt				
Rezeptinterpretation				
Optische Vorgeschichte / Neuerung / Umgewönung				
- Optische Vorgeschichte				
- Neuerungen				
- Umgewönung				

Richtziel

2.5. Brillenfassung verkaufen	✓	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 korrekionsabhängiger 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 Einstärkengläsern Summe der Teil-Noten :23 = = Note Position 1

Name: _____ Vorname: _____ Kd.- Nr.: _____ Ort / Datum: _____

Experte/in 1 _____ Experte/in 2 _____

Qualifikationsverfahren Augenoptik

Praktische Arbeiten VPA

Position 2

Name: _____

Vorname: _____

Kd.- Nr.: _____

Datum: _____

Leitziel 3: Beratung und Verkauf von Mehrstärkengläsern

Seite 1 von 2

Richtziel

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

Richtziel

3.2. Mehrstärkengläser verkaufen	✓	x	Teil-Note	Bemerkungen
Nutzenargumentation				
- Nutzen in Bezug auf die Bedürfnisse				
Kontrolle der Anpassung / Voranpassung				
- Steg				
- Bügel				
- Inklination				
*Messung der PD				
*Messung HSA				
*Bestimmen der Durchblickpunkte				

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 _____

Name: _____ Vorname: _____ Kd.-Nr. _____ Datum: _____

Leitziel 4. Beratung und Verkauf von Zusatzprodukten und Dienstleistungen

Richtziel

4.1. Kontaktlinsen verkaufen	Teil-Noten	Bemerkungen
Kenntnisse Linsentypen und Eigenschaften (harte Linsen, weiche Linsen mit unterschiedlichen Tauschrhythmen)	<input type="text"/>
Kenntnisse 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
Kenntnisse 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"/>
Kenntnisse 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 Vergrößerung	<input type="text"/>
Handhabung der optischen Instrumente	<input type="text"/>

Richtziel

4.4. Handelsware 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	<input type="text"/>	:8 = Note	<input type="text"/>	= Note Position 3
------------------------------------------------------------------	----------------------	----------------------	-----------	----------------------	-------------------

Ort / Datum: _____ Experte/in 1 _____

Experte/in 2 _____

Notenformular für das Qualifikationsverfahren /
Feuille de notes de la procédure de qualification / Tabella note delle procedure di qualificazione

Gemäss der Verordnung über die berufliche Grundbildung vom 10.05.2010 / Ordonnances sur la formation professionnelle initiale 10.05.2010 /
Ordinanze sulla formazione professionale di base 10.05.2010

Personalien der Kandidatin, des Kandidaten / Données personnelles de l'apprenti-e / Dati personali dell'apprendista

Familienname und Vorname /
Nom et prénom / Cognome e nome:

Genauere Wohnadresse /
Adresse précise / Domicilio:

Prüfungsaufgaben / Travaux d'examen / Lavori d'esame:
Siehe Anhang oder Beiblatt / Voir annexe ou feuille annexe / Vedi allegato o supplemento

Bericht der Experten / Rapport des experts / Rapporto dei periti

Zeigen sich bei der Prüfung Mängel in der beruflichen Ausbildung, so haben die Experten genaue Angaben über ihre Feststellungen nachstehend einzutragen. / Si l'examen révèle des lacunes dans la formation professionnelle du candidat, les experts le mentionnent ci-après en précisant la nature de leurs constatations. / Se nell'esame si riscontrano delle lacune nella formazione degli apprendisti, gli esperti le devono segnalare precisando la loro natura.

[Empty box for expert report]

Ort und Datum /
Lieu et date / Luogo e data:

Unterschrift der Experten /
Signature des expert-e-s / Firma di periti:

Die Chefexperten haben dieses Formular unmittelbar nach der Prüfung ausgefüllt der Prüfungskommission abzugeben. / Les chef-expert(e)s sont prié(e)s de remplir cette feuille et de la remettre à la commission d'examen immédiatement après l'examen. / I capo periti devono compilare questo formulario e trasmetterlo alla Commissione d'esame immediatamente dopo l'esame.

Notenskala

Die Experten haben in jeder Prüfungsposition die Leistungen wie folgt zu beurteilen und die entsprechende Note zu geben:

Les experts déterminent et attribuent la note relative à chaque point d'appréciation selon l'échelle suivante:

Gli esperti valutano le prestazioni per ogni posizione d'esame e attribuiscono le note secondo la scala seguente:

Note	Eigenschaften der Leistungen
6	Sehr gut
5,5	(Zwischennote)
5	Gut
4,5	(Zwischennote)
4	Genügend
3,5	(Zwischennote)
3	Schwach
2,5	(Zwischennote)
2	Sehr schwach
1,5	(Zwischennote)
1	Unbrauchbar

Note	Qualité du travail
6	Très bonne
5,5	(Note intermédiaire)
5	Bonne
4,5	(Note intermédiaire)
4	Suffisante
3,5	(Note intermédiaire)
3	Faible
2,5	(Note intermédiaire)
2	Très faible
1,5	(Note intermédiaire)
1	Inutilisable

Note	Qualità delle prove
6	Eccellente
5,5	(Nota intermedia)
5	Buono
4,5	(Nota intermedia)
4	Soddisfacente
3,5	(Nota intermedia)
3	Debole
2,5	(Nota intermedia)
2	Molto debole
1,5	(Nota intermedia)
1	Insufficiente

Andere als halbe Zwischennoten sind nicht zulässig / Seules les demi-notes sont admises / Non sono ammesse altre note intermedie che i mezzi punti.

Qualifikationsbereich vorgegebene praktische Arbeit VPA (2 Stunden) / Domaine de qualification Travail pratique prescrit TPP (2 heures) / Settore di qualificazione Lavoro pratico prestabilito LPP (2 ore)

Position / Position / Posizione	Noten** / Notes** / Note**	Bemerkungen / Remarques / Osservazioni
1. Beratung und Verkauf von Einstärkengläsern / Conseil et vente de verres unifocaux / Consulenza e vendita di lenti monofocali Beratung und Verkauf von Weinstärkengläsern /		
2. Conseil et vente de verres multifocaux / Consulenza e vendita di lenti multifocali		
3. Beratung und Verkauf von zusätzlichen Produkten und Dienstleistungen / Conseil et vente de produits et prestations complémentaires / Consulenza e vendita di prodotti complementari e servizi		
Total		: 3= Note des Qualifikationsbereichs* / Note du domaine de qualification* / Nota di settore di qualificazione*

Qualifikationsbereich Berufskennnisse (4 Stunden) / Domaine de qualification Connaissances professionnelles (4 heures) / Settore di qualificazione Conoscenze professionali (4 ore)

Position / Position / Posizione	Noten** / Notes** / Note**	Bemerkungen / Remarques / Osservazioni
1. Beratung und Verkauf von Einstärkengläsern / Conseil et vente de verres unifocaux / Consulenza e vendita di lenti monofocali Beratung und Verkauf von Weinstärkengläsern /		
2. Conseil et vente de verres multifocaux / Consulenza e vendita di lenti multifocali		
3. Beratung und Verkauf von zusätzlichen Produkten und Dienstleistungen / Conseil et vente de produits et prestations complémentaires / Consulenza e vendita di prodotti complementari e servizi		
Total		: 3= Note des Qualifikationsbereichs* / Note du domaine de qualification* / Nota di settore di qualificazione*

Erfahrungsnote / Note d'expérience / Nota dei luoghi di formazione

	Noten** / Notes** / Note**	Bemerkungen / Remarques / Osservazioni
a. Berufskundlicher Unterricht / Enseignement des connaissances professionnelles / Insegnamento professionale		
b. Überbetriebliche Kurse / Cours interentreprises / Corsi interaziendali		
Total		: 2 = Erfahrungsnote* / Note d'expérience* / Nota dei luoghi di formazione*

Prüfungsergebnis / Résultat de l'examen / Risultato d'esame

Qualifikationsbereiche / Domaines de qualification / Settori di qualificazione	Noten/ Note / Note	Faktor/ Coefficient/ Fattore	Produkt/ Produits/ Prodotto	Bemerkungen / Remarques / Osservazioni
a. Qualifikationsbereich Teilprüfung (4 Stunden)**/ Domaine de qualification Examen partiel (4 heures)**/ Settore di qualificazione Esame parziale (4 ore)**		2		
b. Praktische Arbeit / Travaux pratiques / Lavori pratici		2		
c. Berufskennnisse / Connaissances professionnelles / Conoscenze professionali		2.5		
d. Allgemeinbildung / Culture générale / Cultura generale		2		
e. Erfahrungsnote / Note d'expérience / Nota dei luoghi di formazione		1.5		
Total				: 10 = Gesamtnote* / Note globale* / Nota globale*

* Auf eine Dezimalstelle zu runden / A arrondir à une décimale / Approssimare a un decimale

** Auf eine ganze oder halbe Note gerundet / A arrondir à une note entière ou à une demi-note / Arrotondare al punto o al mezzo punto

Die Prüfung ist bestanden, wenn weder die Noten der Qualifikationsbereiche "Praktische Arbeit" sowie "Berufskennnisse" noch die Gesamtnote den Wert 4 unterschreitet. / L'examen est réussi si les notes du domaine de qualification "Travail pratique", "Connaissances professionnelles" ainsi que la note globale sont égales ou supérieures à 4,0. / L'esame finale è superato se per il campo di qualificazione "Lavoro pratico", "Conoscenze professionali" come anche la nota complessiva raggiunge o supera il 4.

Für die Prüfungskommission / Pour la commission d'examen / Per la commissione d'esame

Die Präsidentin, der Präsident / La présidente, le président /
La presidentessa, il presidente

Die Sekretärin, der Sekretär / La, le secrétaire /
La segretaria, il segretario

.....

.....