

## 1. Organisation

Die Organisation ist je nach Qualifikationsbereich geregelt (siehe Qualifikationsbereiche BiPla).

### 1.1 Anmeldung zum Qualifikationsverfahren

Die Anmeldung zum Qualifikationsverfahren erfolgt an das zuständige Amt für Berufsbildung. Für Lernende mit besonderen Zulassungsvoraussetzungen gilt Art. 32 BBV bzw. Art. 34 Abs. 2 BBG.

### 1.2 Aufgebot und Ausrüstung der Kandidaten/Kandidatinnen

Das Aufgebot für das Qualifikationsverfahren erfolgt durch die kantonale Prüfungsbehörde. Für die praktische Arbeit erscheinen die Kandidaten / Kandidatinnen in berufstätiger Kleidung. Der lernenden Person wird ein Arbeitsplatz und die erforderlichen Einrichtungen in einwandfreiem Zustand zur Verfügung gestellt. Mit dem Prüfungsaufgebot wird bekannt gegeben, welche Materialien und Instrumente die lernende Person mitzubringen hat.

## 2. Qualifikationsbereiche

Position	nach 2 J.	nach 4 Jahren			Erfahrungs-Note	
	Teilprüfung	Prakt. Arbeit	Berufskennnisse		ÜeK	BFS
Zeit	240 Min.	120 Min.	60 Min.	180 Min.	120 Min.	
1) W & A	Werkstatt					
2) B & V						
3) B & V		Verkauf Fallbeispiel	Fachge- spräch	schriftlich inkl. Fremdsprache		
4) B & V					Durch- schnitt	Durch- schnitt
Gewichtung	20%	20%	7,5%	17,5%	20%	7,5%
Fallnote		X		X		
Gesamtnote	TP-Note	Praxis-Note	Berufskennntnis-Note		ABU-Note	Erfahrungsnote

VPA = Verkauf, Praktische Arbeit

W & A = Ausführung von Werkstattaufträgen und administrativen Arbeiten (Leitziel 1)

B & V = Beratung und Verkauf gemäss den Leitzielen 2-4

ABU = Allgemeinbildender Unterricht

## 2.1 Teilprüfung nach 2 Jahren

**Dauer:** 240 Minuten

Die Einteilung des Zeitbedarfs für die einzelnen Aufgabenstellungen liegt im Ermessen der Kandidaten / Kandidatinnen.

**Gewichtung:** 20% der Gesamtnote

### Ausführung von Werkstattaufträgen und administrativen Arbeiten

#### Beispiele von Aufgabenstellungen:

- Werkstattaufträge bearbeiten und erledigen (BiPla Rz 1.1)*
- Unterpunkt 1 Zwei vorgeschliffene Brillengläser nach Angaben der Experten in eine Brillenfassung fertig montieren.
- Unterpunkt 2 Gegebene Brillengläser (4) nach Vorgabe der Experten zentrieren bzw. anzeichnen. Eingang- und Endkontrolle von Gläsern und Brillen.
- Reparatur- und Servicearbeiten durchführen (BiPla Rz 1.2)*
- Unterpunkt 3 Clip mit formgerandeten Gläsern fertigstellen und auf Fassung anpassen.
- Administrative Aufgaben erledigen (BiPla Rz 1.4)*
- Unterpunkt 4 Nach vorhandenen Angaben die Auftrags- und Bestelladministration erledigen.

Der Unterpunkt 1 zählt doppelt, siehe Notenformular TP, Anhang 1

Die Unterpunkte 2 - 4 zählen einfach, siehe Notenformular TP, Anhang 1

**Bewertung:** Die Leistungen im Qualifikationsverfahren werden mit Noten von 6 bis 1 bewertet. Für die Bewertung von Positionen und Unterpositionen sind halbe Zwischennoten zulässig. Die Note des Qualifikationsbereichs (Teilprüfung) bildet eine Positionsnote und wird auf eine halbe Note gerundet.

Die Bewertung (Notengebung) richtet sich nach den Vorgaben des SOV bzw. dem Notenformular in Anhang 1 dieser Wegleitung.

**Wiederholung** Die Wiederholung der Teilprüfung (bei ungenügender Teilprüfung) findet im Rahmen der Wiederholung des abschliessenden Qualifikationsverfahrens statt

**2.2. Abschlussprüfung: Praktische Arbeit VPA** (mit Fallbeispielen)

**Dauer:** 120 Minuten

**Gewichtung:** 20% der Gesamtnote

**Position 1:      Leitziel 2      Beratung und Verkauf von Einstärkengläsern.**

Richtziel 2.2: Vertrauen der Kundschaft gewinnen

Richtziel 2.3: Verkaufskommunikation

Richtziel 2.4: Anamnese und Rezeptinterpretation für Einstärkengläser

Richtziel 2.5: Brillenfassungen verkaufen

Richtziel 2.6: Einstärkengläser verkaufen

*Beispiel-Aufgabenstellung: Verkauf und Dokumentation einer Einstärkenbrille > +-5dpt. inklusive Bestellung.*

**Position 2:      Leitziel 3      Beratung und Verkauf von Mehrstärkengläsern**

Richtziel 3.1: Anamnese und Rezeptinterpretation bei Presbyopie

Richtziel 3.2: Mehrstärkengläser verkaufen

Richtziel 3.3: Reklamationen behandeln

*Beispiel-Aufgabenstellungen: Beratung, Verkauf und Dokumentation von Mehrstärkengläsern (ohne Brillenfassung). Inklusive Bestellung. Kundeneinwände bearbeiten.*

**Position 3:      Leitziel 4      Beratung und Verkauf von Zusatzprodukten und Dienstleistungen**

Nebst dem Richtziel 4.4 wird noch ein weiteres Richtziel geprüft.

Richtziel 4.1: Kontaktlinsen verkaufen

Richtziel 4.2: Kontaktlinsenpflegemittel verkaufen

Richtziel 4.3: Optische Instrumente verkaufen

Richtziel 4.4: Handelswaren verkaufen

*Beispiel-Aufgabenstellungen: Kundeninstruktion bei der KL-Abgabe, Pflegemittelberatung, Lupenverkauf, Feldstecherverkauf, Beratung und Verkauf von Sonnen- und Schutzbrillen.*

**Bewertung:** Die Leistungen im Qualifikationsverfahren werden mit Noten von 6 bis 1 bewertet. Für die Bewertung von Positionen und Unterpositionen sind halbe Zwischennoten zulässig. Die Bewertung (Notengebung) richtet sich nach den Vorgaben des SOV bzw. den Notenformularen in Anhang 4 dieser Wegleitung.

**2.2. Abschlussprüfung: Berufskennnisse / Mündliche Prüfung**

**Dauer:** 60 Minuten.

**Gewichtung:** 7,5% der Gesamtnote.

**Position 1:      Leitziel 2      Beratung und Verkauf von Einstärkengläsern**

Richtziel 2.2: Vertrauen der Kundschaft gewinnen

Richtziel 2.3: Verkaufskommunikation

Richtziel 2.4: Anamnese und Rezeptinterpretation für Einstärkengläser

Richtziel 2.6: Einstärkengläser verkaufen

Richtziel 2.7: Brille abgeben

**Aufgabenstellung: Fachgespräch**

**Position 2:      Leitziel 3      Beratung und Verkauf von Mehrstärkengläsern**

Es werden mindestens 2 Richtziele geprüft.

Richtziel 3.1: Anamnese und Rezeptinterpretation bei Presbyopie

Richtziel 3.2: Mehrstärkengläser verkaufen

Richtziel 3.3: Reklamationen behandeln

**Aufgabenstellung: Fachgespräch**

**Position 3:      Leitziel 4      Beratung und Verkauf von Zusatzprodukten und Dienstleistungen**

Es werden mindestens 2 Richtziele geprüft.

Richtziel 4.1: Kontaktlinsen verkaufen

Richtziel 4.2: Kontaktlinsenpflegemittel verkaufen

Richtziel 4.3: Optische Instrumente verkaufen

**Aufgabenstellung: Fachgespräch**

**2.2. Abschlussprüfung: Berufskennnisse / Schriftliche Prüfung**

**Dauer:** 180 Minuten

**Gewichtung:** 17,5% der Gesamtnote

**Position 1:      Leitziel 2      Beratung und Verkauf von Einstärkengläsern**

Es werden nebst Richtziel 2.1 von den Richtzielen 2.2. bis 2.6 mindestens 2 Richtziele geprüft.

Richtziel 2.1: Kommunizieren in einer zweiten Landessprache oder Englisch

Richtziel 2.2: Vertrauen der Kundschaft gewinnen

Richtziel 2.3: Verkaufskommunikation

Richtziel 2.4: Anamnese und Rezeptinterpretation für Einstärkengläser

Richtziel 2.6: Einstärkengläser verkaufen

**Position 2:      Leitziel 3      Beratung und Verkauf von Mehrstärkengläsern**

Es werden mindestens 2 Richtziele geprüft.

Richtziel 3.2: Mehrstärkengläser verkaufen

Richtziel 3.3: Reklamationen behandeln

**Position 3:      Leitziel 4      Beratung und Verkauf von Zusatzprodukten und Dienstleistungen.**

Es werden mindestens 2 Richtziele geprüft

Richtziel 4.1: Kontaktlinsen verkaufen

Richtziel 4.2: Kontaktlinsenpflegemittel verkaufen

Richtziel 4.3: Optische Instrumente verkaufen

**Bewertung:** Die Leistungen im Qualifikationsverfahren werden mit Noten von 6 bis 1 bewertet. Für die Bewertung von Positionen und Unterpositionen sind halbe Zwischennoten zulässig.

Die Bewertung (Notengebung) richtet sich nach den Vorgaben des SOV bzw. den Notenformularen in Anhang 2, 3 & 4 dieser Wegleitung

## Anhang

- Anhang 1      Notenformular Qualifikationsbereich Teilprüfung
- Anhang 2      Notenformular Berufskunde mündlich
- Anhang 3      Notenformular für die Berechnung der Note Berufskennntnisse
- Anhang 4      Notenformular Qualifikationsbereich VPA
- Anhang 5      Notenformular für das Qualifikationsverfahren

**Olten, 1. September 2014**

**Kommission für Berufsbildung BBK  
des Schweizer Optikverbandes SOV**

Gregor Maranta, Präsident BBK