

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

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				
Kundenorientierte Vorschläge				
- Zusatzempfehlungen / Zusatzverkäufe				
Optische Vorgeschichte / Neuerung / Umgewöhnung				
- Optische Vorgeschichte, - Neuerungen, - Umgewöhnung				

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 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 Einstärkengläsern Summe der Teil-Noten :24 = = Note Position 1

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

Experte/in 1 _____ Experte/in 2 _____

Qualifikationsverfahren Augenoptik

Praktische Arbeiten VPA

Position 2

Version 20150921

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
Ermitteln der Kundendaten			
- Beruf / Arbeit			
- Tätigkeit / Freizeit			
- Zusatznutzen			
- Augenarzt			
Rezeptinterpretation			
- Erkennen der deutlichen Sehbereiche			
- 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			

Bemerkungen

Richtziel

3.2. Mehrstärkengläser verkaufen

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

Bemerkungen

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 <small>(harte Linsen, weiche Linsen mit unterschiedlichen Tauschrhythmen)</small>	<input type="text"/>
Kenntnisse Linsenparameter	<input type="text"/>
Handhabung und Lagerung der Linsentypen <small>(Unterschiedliche Pflege hart und weich)</small>	<input type="text"/>
Vorschriften bzgl. Lagerung und Abgabe	<input type="text"/>

ODER

Richtziel

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