

Praktikums-Leitfaden für Praktikanten mit gymnasialer Maturität oder mit Berufsmaturität eines anderen Berufes

Lernzielplan zur Zulassung an die Fachhochschule Nordwestschweiz Studiengang Optometrie

Aus Gründen der sprachlichen Einfachheit wird immer die männliche Form verwendet. Gemeint sind in allen Funktionen immer Personen beiderlei Geschlechts.

Übersicht

| | | | |
|---|------------|-------|---|
| 1. Einführung | | Seite | 1 |
| 2. Hinweise für die praktische Ausbildung | | Seite | 2 |
| 3. Praktikums-Leitfaden | 1. Quartal | Seite | 3 |
| | 2. Quartal | Seite | 4 |
| | 3. Quartal | Seite | 6 |
| | 4. Quartal | Seite | 7 |
| 4. Anhang | | Seite | 8 |

1. Einführung zum Praktikums-Leitfaden

Das Fachhochschulgesetz sieht vor, dass Studienbewerber ohne Fähigkeitszeugnis im Beruf der Studienrichtung, aber mit dem Ausweis der Berufsmaturität oder der gymnasialen Maturität ein mindestens einjähriges Praktikumsjahr im betreffenden Beruf zu absolvieren haben, um in die Fachhochschule eintreten zu können. Im vorliegenden Praktikums-Leitfaden wird das vom Gesetz vorgegebene betriebliche Praktikumsjahr definiert.

Zur Förderung der beruflichen Fertigkeiten werden alle Arbeiten abwechselnd wiederholt. Der Praktikant muss so ausgebildet werden, dass er am Ende alle im Ausbildungsprogramm aufgeführten Arbeiten selbständig und in angemessener Zeit ausführen kann.

Der Praktikums-Leitfaden darf nicht als isoliertes Hilfsmittel betrachtet werden. Er muss vielmehr durch:

1. Selbststudium,
 2. den Besuch der überbetriebliche Kurse der beruflichen Grundbildung
 3. sowie durch Lektüre empfohlener Fachliteratur für Augenoptiker
- ergänzt werden. Er soll dem Praktikumsbetrieb die Ausbildung erleichtern.

Für die Optimierung der Ausbildung ist eine möglichst weitgehende Koordination der Ausbildung zwischen Praktikumsbetrieb und den verbandlichen Einführungskursen anzustreben. Der Praktikant hat im Selbststudium die theoretischen Kenntnisse zu erwerben und soll vom Ausbilder vor allem bei praxisrelevanten Themen unterstützt werden.

2. Hinweise für die praktische Ausbildung

Das Ausbildungskonzept sieht vor, dass der Praktikant periodisch die Überbetrieblichen Kurse der beruflichen Grundbildung besucht. Die dort vermittelten Kenntnisse sollen dem Praktikanten einen Einblick in die Tätigkeit des Augenoptikers geben und sollen im Praktikumsbetrieb gegebenenfalls geübt werden.

Idealerweise dauert das Praktikum von Sommer zu Sommer. Damit ist die Koordination mit den Kurswochen am Kurszentrum für Augenoptiker (siehe Anhang) sichergestellt.

2.1. Arbeiten vorbereiten:

Der Ausbilder ist besorgt, dass genügend Übungsmaterial und das dafür erforderliche Werkzeug vorhanden ist.

2.2. Arbeitstechnik:

Die wichtigsten Materialeigenschaften kennen und die Anwendungsmöglichkeiten der Werkzeuge erklären, demonstrieren und üben.

2.3. Berufskunde:

Der Praktikant hat die Berufskennnisse anhand der empfohlenen Fachliteratur im Selbststudium zu erwerben. Die für die Praxis relevanten Berufskennnisse sollen zusammen mit dem Ausbilder kontrolliert und wiederholt werden.

2.4. Verkaufsausbildung:

Die Verkaufsausbildung umfasst die in den überbetrieblichen Kursen vermittelten Grundlagen.

3. Praktikums-Leitfaden für die praktische Ausbildung

Im nachfolgenden Praktikums-Leitfaden sind die jeweiligen Ausbildungsthemen quartalsweise zusammengefasst. Aufgeführt sind jeweils nur die neuen Inhalte. Das bereits vermittelte Wissen und praktische Können wird für die nachfolgende Stufe (Quartal) vorausgesetzt. Dies bedingt eine regelmässige Überprüfung und Vertiefung der behandelten Themen.

1. Quartal

Orientierung und Einführung zu Praktikumsbeginn

- Übergabe des Arbeitsplatzes. Erklären der wichtigsten Werkzeuge, Geräte und Maschinen und kurz deren Aufgabe erklären mit Hinweise auf die Unfallverhütung.
- Instruktion hinsichtlich der Sauberkeit am Arbeitsplatz als Voraussetzung für unfallfreies Arbeiten.
- Information über gesundheitsgefährdende und brandgefährliche Stoffe am Arbeitsplatz sowie deren Handhabung.
- Berufshygiene: Allgemeine und persönliche Sauberkeit im Augentoptikergeschäft
- Berufsgeheimnis: Alle Kundendaten und -probleme sind dem Berufsgeheimnis unterstellt! Geschäftspolitik tangierende Informationen sind nicht für Aussenstehende bestimmt!

Messen

| | |
|--|---|
| Mit Massstab und Schieblehre Messungen durchführen | Der Praktikant muss wissen, wie man die Messinstrumente anwendet, so dass keine Messfehler entstehen. Zudem kennt er die Messgenauigkeit. |
|--|---|

Werkzeuge, Maschinen und Arbeitsplatz

| | |
|--|--|
| Allgemeiner Aufbau, Handhabung und Unterhalt von Werkzeugen und Maschinen kennen | Der Praktikant kennt die Namen der gängigsten Werkzeuge und weiss, wofür sie benutzt werden |
| Sicherheitsvorschriften kennen | Der Praktikant kennt die möglichen Unfallgefahren, z.B. lange Haare bei Poliermaschinen. Er kennt die Schutzeinrichtungen und Sicherheitsbestimmungen und ist sich der möglichen Konsequenzen bewusst, wenn er diese nicht korrekt beachtet. |

Glasbearbeitung

| | |
|--|---|
| Sphärische und torische Brillengläser mit dem Scheitelbrechwertmesser ausmessen, zentrieren und markieren. | Zu Beginn des Praktikums ist bei der Arbeit auf Einsatz von vollautomatischen Scheitelbrechwertmessern zu verzichten. So lernt der Praktikant Brillengläser nicht nur auszumessen und anzuzeichnen, er lernt sie auch zu „begreifen“. Er kennt die Anwendung des SBM und Verwendungszweck der Brillengläser als Grundlage für eine fachgerechte Verkaufsberatung. |
|--|---|

| | |
|-------------------|--|
| Fassungsmasse | Er kennt das Kastenmass und die Messmethodik und kann Fassungsmasse ermitteln. |
| Werkstattarbeiten | Während des ganzen Praktikums soll der Praktikant Gelegenheit erhalten, Produktionsvorgänge und Atelierarbeiten zu beobachten, kennenzulernen und selber zu üben. Alle Werkstattarbeiten werden zusätzlich in den Überbetrieblichen Kursen demonstriert. |

Fachkenntnisse

| | |
|-------------------|--|
| Dioptrie | Der Praktikant kennt die Definition. |
| Fehlsichtigkeiten | Der Praktikant kennt alle Fehlsichtigkeiten und deren Auswirkungen für die betroffenen Kunden. |

Kundenberatung

| | |
|-----------------------|--|
| Kundenberatung | Der Praktikant ist Zuhörer beim Verkaufsgespräch, welches anschliessend mit dem Praktikant nochmals gründlich besprochen wird. Dabei sollte darauf eingegangen werden, warum diese Lösung des Sehproblems für den Kunden am besten ist, und welche Vor- und Nachteile die Alternativen haben würden. Das Gespräch soll mit Fallstudien ergänzt und aufgewertet werden. |
| Brillenanpassung üben | Die Übung erfolgt an Mitarbeitern und Bekannten. |

2. Quartal

Glasbearbeitung

| | |
|---|---|
| Zentrieren und Markieren von sphärischen und torischen Gläsern von blosser Hand | Diese Arbeit dient dazu, Gläser besser zu begreifen. Wer torische Gläser von „Hand“ (ohne Verwendung von Messinstrumenten) anzeichnen kann, kennt die Zusammenhänge zwischen Achsenlage, Randdicke, Wirkung und Zentrierung. Dieses Wissen ist ein Muss für die Glasberatung. |
|---|---|

| | |
|---|--|
| Prismatische Brillengläser | Hat Kenntnisse über prismatische Wirkungen und kann prismatische und torisch-prismatische Brillengläser im Scheitelbrechwertmesser ausmessen und den optischen Zentrierpunkt anzeichnen. |
| Alle eingehenden Gläser gemäss Bestellung kontrollieren | Diese Kontrolle umfasst den Vergleich der Lieferung mit dem Lieferschein und den Bestelldaten. Er ordnet die Gläser den Kundenaufträgen zu. |
| Gravuren von Mehrstärkengläsern | Der Praktikant weiss, wo die Gravuren zu finden sind und welche Hilfsmittel dazu verwendet werden können (Dunkelfeldbeleuchtung, UV- Lampe usw.). Mit Hilfe der Gravurenliste ist er in der Lage, die Gläser unbekannter Herkunft zu identifizieren. |
| Mehrstärkengläser ausmessen | Der Praktikant ist in der Lage Bifo-, Trifo-, Progressiv- und Nahkomfortgläser auszumessen. |
| Richten fertiger Brillen | Dabei ist auf die Symmetrie zu achten. Bei entsprechenden Angaben auf dem Werkstattauftrag sind Masse wie Bügelöffnung, Inklination oder ähnliches zu berücksichtigen. |

Mess- und Kontrollarbeiten

| | |
|---|--|
| Berechnen der Glasdaten für einfache Bestellungen | Dabei handelt es sich vor allem um die Durchmesserbestimmung bei Einstärkengläsern (ohne prismatische Korrekturen) unter Berücksichtigung der Zentrierdaten (inkl. Höhenzentrierung). Bei randlosen Fassungen ist auf die benötigte Randdicke zu achten. |
|---|--|

Ladenadministration

| | |
|-----------------------------------|---|
| Kenntnisse über den Arbeitsablauf | Dazu gehören auch Kenntnisse über die jeweiligen Verkaufs-, Bestelungs-, Fertigungs- und Lieferzeiten eines Produkts. |
|-----------------------------------|---|

Fachkenntnisse

| | |
|--|--|
| Systematisches Kennenlernen von Einstärkengläsern und deren Anwendungsmöglichkeiten. Verkaufsargumente kennen. | Dem Praktikanten sind die entsprechenden technischen Unterlagen der Lieferanten zur Verfügung zu stellen. Er wird über Neuigkeiten informiert und kann an den Informationsgesprächen der Aussendienstmitarbeiter teilnehmen. |
|--|--|

| | |
|--|--|
| Kontaktlinsen-Pflegemittel und Anwendung | Der Praktikant kennt die im Geschäft verwendeten KL-Pflegesysteme und deren Anwendung. |
|--|--|

Kundenberatung

| | |
|--|---|
| Selbstständige Kundenberatung bei einfachen Fällen. Kontrollierte Abgabe von Einstärkenbrillen | Mögliche Fälle: Glaserersatz, Sonnenbrillenverkauf, Reparaturannahme usw. |
| Brillenanpassung | Die Anpassung erfolgt an Kunden unter Mithilfe des Ausbildners. |

3. Quartal

Mess- und Kontrollarbeiten

| | |
|---|---|
| Mess- und Kontrollarbeiten an Einstärken und Mehrstärkenbrillen durchführen | Der Praktikant kontrolliert fertige Brillen und bespricht bei Abweichungen von den vorgegebenen Massen mit dem Ausbildner das weitere Vorgehen. |
|---|---|

Fachkenntnisse

| | |
|--|--|
| Deutliche Sehbereiche | Der Praktikant ist in der Lage, in allen Fällen die deutlichen Sehbereiche zu berechnen. |
| Systematisches Kennenlernen von Mehrstärkengläsern und deren Anwendungsmöglichkeiten. Verkaufsargumente kennen | Dem Praktikanten sind die entsprechenden technischen Unterlagen der Lieferanten zur Verfügung zu stellen. Er wird über Neuigkeiten informiert und kann an den Informationsgesprächen der Aussendienstmitarbeiter teilnehmen. |

Kundenberatung

| | |
|---|--|
| Kundentypen | Verschiedene Kundentypen kennen. |
| Beratung der Kunden (unter Anleitung) bei der Wahl von Fassungen und SV-Gläsern | Der Praktikant figuriert als aktiver Berater. Er kann Verkaufsargumente für verschiedene Glastypeen anwenden. Der Ausbildner überwacht lediglich das Gespräch und schreitet dort, wo nötig, mit dem nötigen Fingerspitzengefühl ein. |

| | |
|---|--|
| Ausführen von Brillenanpassungen | Selbstständiges Anpassen von Brillen aller Art. |
| Ermitteln der Zentrier- und Bestelldaten bei Mehrstärkengläsern | Der Praktikant weiss, auf welche Seiten- und Höhenzentrierung ein Glas eingeschliffen wird. Er kennt die möglichen Abweichungen von den Standardwerten und die damit verbundenen Anwendungseinschränkungen. Er kann die Masse ermitteln, auf die Messscheiben der Fassung übertragen und kontrollieren. Er kann den Glasdurchmesser bestimmen. |
| Massnahmen am Gesicht | Dazu gehört nebst dem Messen der PD vor allem auch die Bestimmung der Hauptdurchblickspunkte und des HSA. |
| Überwachte Abgabe von Mehrstärkenbrillen | Abgabe und Anwendungshinweise für den Kunden bei Mehrstärkenbrillen. |

4. Quartal

Mess- und Kontrollarbeiten

| | |
|--|---|
| Selbständiges Kontrollieren sämtlicher Brillen | Der Praktikant kennt bei Abweichungen vom Sollwert die kritischen und weniger kritischen Gegebenheiten und macht dem Ausbilder Vorschläge zur Problemlösung, welcher über das weitere Vorgehen entscheidet. |
|--|---|

Kundenberatung

| | |
|---|---|
| Beratung der Kunden (unter Anleitung) bei der Wahl von Mehrstärkengläsern | Der Praktikant weiss, welcher Glastype für den jeweiligen Kunden am besten geeignet ist. Er kennt Alternativen und kann den Kunden fachgerecht beraten. |
| Selbständige Abgabe von Ein- und Mehrstärkenbrillen | Systematisches Vorgehen bei der Abgabe von Brillen aller Art. |

Reklamationen

| | |
|--|--|
| Anleitung im Verhalten bei Reklamationen | Der Praktikant weiss, wie er sich gegenüber reklamierenden Kunden verhalten soll. Er kann erste Abklärungen zur Problemlösung vornehmen. |
|--|--|

4. Anhang zum Praktikums-Leitfaden

Kurswochen im Kurszentrum für Augenoptik

1. Kurswoche für Maturanden (4. Regelkurswoche, Dauer 4 Tage)

| | |
|----------------|----------------------------------|
| Administration | Kalkulation |
| Werkstatt | Durchmesser bestimmen |
| Verkauf | Anamnese/Rezeptinterpretation SV |
| | Verkauf |
| | Zusatzverkauf/Zusatzangebot |
| | Gesichtsformen, Mode, Stil |

2. Kurswoche für Maturanden (7. Regelkurswoche, Dauer 4 Tage)

| | |
|---------|----------------------------------|
| Verkauf | Anamnese/Rezeptinterpretation MF |
| | Deutlicher Sehbereich |
| | Mehrstärkengläser |
| | Sportbrille |
| | Besuch bei Glashersteller |

3. Kurswoche für Maturanden (3. Regelkurswoche, Dauer 3 Tage)

| | |
|---------------|-------------------------|
| Werkstatt | Prismatische Gläser |
| Verkauf | Brillenanpassung |
| | systematische Anpassung |
| | Massnahmen am Gesicht |
| Kommunikation | Fragetechnik |

4. Kurswoche für Maturanden (5. Regelkurswoche, Dauer 4 Tage)

| | |
|---------------|------------------------|
| Kontaktlinsen | Kontaktlinsen |
| | Handhabung zeigen |
| | Einsetzen von KL |
| | Kontaktlinsenpflege |
| Verkauf | Zentriersysteme |
| | Einstärkengläser |
| | Systematischer Verkauf |