|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Klemmbrett mit einfarbiger Füllung **Arbeitsauftrag 6.2** | | **Name Lernende∙r**  … |
| **Verkaufsgespräche: Zusatzverkauf** | | |
| Handlungskompetenzbereich a: Beraten von Kundinnen und Kunden und Verkaufen von augenoptischen Produkten | |
| a3: Kundinnen und Kunden bei der Auswahl von augenoptischen Produkten beraten | |
| **Beispiel-Situation**  Die lernende Person ermittelt das Sehprofil und führt eine Bedarfsanalyse sowie eine Nutzenargumen­tation durch. Dabei erklärt sie dem Kunden die Brillenglasverordnung, nennt Vor- und Nachteile von ver­schiedenen Glas- und Fassungsmaterialien und erhebt alle notwendigen Zentrier- sowie Kundendaten. Abschliessend verkauft sie dem Kunden passend zu seinen Bedürfnissen eine optimale Brille und bietet Zusatzprodukte an. | |
| **Arbeitsauftrag**   * Dokumentieren Sie anhand eines Kundenbeispiels ein komplettes Verkaufsgespräch inklusive Zusatzverkauf. * Stellen Sie alle Schritte des Verkaufs dar, vom Empfang des Kunden bis zur Abholung der Brille. | |

| **Dokumentation des Arbeitsauftrags**  … | | |
| --- | --- | --- |
| **Reflexion** | | |
| Was ist Ihnen gut gelungen?  … | | |
| Wo hatten Sie Herausforderungen?  … | | |
| Was könnten Sie noch besser machen?  … | | |
|  |  | |
| Datum/Unterschrift  Lernende∙r | … | … |
| Datum/Unterschrift  Berufsbildner∙in | … | … |