|  |  |
| --- | --- |
| Klemmbrett mit einfarbiger Füllung **Compito di lavoro 3.6** | **Allievo**  … |

**Confrontare bisogni e benefici: Compito di lavoro dal CI**

|  |
| --- |
| Campo di competenze operative a: Consulenza alla clientela e vendita di prodotti ottici |
| a2: Determinare e valutare il profilo visivo |
| **Esempio di situazione**  Durante la creazione del profilo visivo, l'allievo pone alla cliente domande sulla sua vita quotidiana e si occupa in particolare delle attività del tempo libero e della vita professionale. Da questo deducono le richieste o le esigenze del cliente e consigliano il prodotto ottico corretto. In questo modo, egli argomenta in modo correlato ai benefici, in modo che il cliente si convinca che il prodotto ottico soddisfa i suoi desideri e le sue esigenze. |
| **Compito di lavoro**   * Documentate lo sviluppo dei profili visivi utilizzando i consigli e i colloqui di vendita che avete avuto. * Annotare per ogni profilo visivo le zone visive nitide con i prodotti ottici raccomandati. * Mostrate come formulate i vantaggi per il cliente in funzione dei prodotti consigliati. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Documentazione del compito di lavoro**  ... | | |
| **Autoriflessione** | | |
| Cosa vi è ben riuscito?  … | | |
| Cosa vi ha impegnato?  … | | |
| In cosa potete migliorare?  … | | |
|  |  | |
| Data, firma allievo | … | … |
| Data, firma formatore professionale | … | … |