|  |  |
| --- | --- |
| Klemmbrett mit einfarbiger Füllung **Compito di lavoro 3.8** | **Allievo**  … |

**Consulenza lenti monofocali: Sottofasi del colloquio di vendita**

|  |
| --- |
| Campo di competenze operative a: Consulenza alla clientela e vendita di prodotti ottici |
| a3: Consigliare la clientela nella scelta dei prodotti ottici |
| **Esempio di situazione**  L'allievo vende il suo primo paio di occhiali a un cliente insieme a un collega. Il cliente è suo zio che ha bisogno di nuovi occhiali da vista a causa di una nuova prescrizione di lenti. Vuole sostenere il nipote/la nipote durante la formazione e quindi si mette a disposizione come persona di prova. |
| **Compito di lavoro**   * Utilizzando un diagramma di flusso, mostrate come suddividete un colloquio di vendita in fasi parziali. * Spiegate l'utilità di queste fasi per il cliente. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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 | … | … |