2. Ausbildungsjahr
Fach: Verkauf und Beratung (VeBe)
6 Std./Woche (2 Std. Praxis)

Lernfeld 6: Kunden mit Sonnenschutzbrillen versorgen

Anatomische und ästhetische Brillenanpassung

- Anatomie des Kopfes
  - Knochen
  - Muskeln
  - Nerven
  - Knorpel
  - Gefäßsystem
- Ästhetische Brillenanpassung (& Englisch)
  - Gesichtsformanalyse
  - Farbtypanalyse
- Anatomische Brillenanpassung
  - Auswirkung von Druck
  - Brillensitz
  - Schläfendruck/Bügelenden
- Optische Brillenanpassung
  - Hauptblickrichtung und Hauptdurchblickspunkt
  - Nullblickrichtung und Nulldurchblickspunkt
  - Vorneigung und Durchblickshöhe
  - Pupillendistanz messen nach Viktorin
  - Pupillometer
  - HSA-Messung

Schutzeinrichtungen des Auges

- Augenhöhle
- Augenlider
- Bindehaut
- Äußere Augenkrankheiten
- Tränenapparat & Tränenfilm
- Lederhaut

Eigenschaften u. Funktionen von Brillengläsern mit reduzierender Wirkung

- Iris als Blende
- Adaptation und Blendung
- Absorptionseigenschaften des Auges - Schädigungen
- Transmissionseigenschaften des Auges
- Reduzierende Brillengläser
  - CE-Kennzeichnung
  - Filtergläser
  - Blaufilter
  - Sonnenschutzgläser
  - Nachtfahrbrillen
- phototrope Brillengläser
- polarisierende Brillengläser

Phasen des Verkaufsgesprächs

- Kontaktphase
  - Begrüßung
    - Körpersprache Gestik & Mimik
    - geeignetes Ansprechen des Kunden
  - Einflüsse auf das Bild vom Anderen
  - Wartezeiten
  - Distanzzonen
- Informationsphase
- Entscheidungs- und Abschlussphase
- Bestätigung

Abbildungsfehler

- sphärische Aberration
- Distorsion
- Bildschalenfehler mit Refraktionsfehler
- Astigmatismus schiefer Bündel
  - Bedingungen heutiger Brillengläser
- Dispersion - ABBE`sche Zahl - Chromatische Aberrationen
  - Farbsaumgröße beim Brillenglas
  - Grenzwert für Visusverschlechterung
  - Auswirkungen auf das Sehen