

1. Organisation

L'organisation est réglée selon chaque domaine de qualification (voir domaine de qualification) Plan de formation (Plafo).

1.1 Inscription à la procédure de qualification

L'inscription à la procédure de qualification est adressée à l'office compétant pour la formation professionnelle. Pour les apprenants au bénéfice de conditions d'admission particulières sont applicables les art. 32 OFPr, respectivement art. 34 al. 2, LFPr.

1.2 Convocation et équipement des candidats/candidates

La convocation pour la procédure de qualification est assurée par l'autorité cantonale des examens. Pour les examens pratiques, les candidat-e-s se présenteront avec les habits de travail habituels. Une place de travail et les installations nécessaires sont mises à disposition de l'apprenant dans un état impeccable. En même temps que la convocation, l'apprenant recevra également les renseignements précisant quels matériel et instruments il devra apporter.

2. Domaines de la qualification

Position	Après 2 ans	Après 4 ans			Note d'expérience	
	Ex. partiel	Vente/T.P.	Connaissances prof.		CI	EPSIC
Temps	240 min	120 min	60 min	180 min	120 min	
1) A & A	Atelier					
2) C & V						
3) C & V		Vente Etude de cas	Oral profes- sionnel	Écrit, langue étrangère inclus		
4) C & V					Moyenne	Moyenne
Pondération	20%	20%	7,5%	17,5%	20%	7,5%
N. éliminat.		X	X			
Note finale	Ex. partiel	Note T.P.	Note conn. prof.		Note CG	Note d'expérience

T.P. = Travaux pratiques

A & A = Exécution des travaux d'atelier et de tâches administratives. (Objectif général 1)

C & V = Conseils et vente selon objectifs généraux 2-4

CG = Culture générale

2.1 Examen partiel (EP) après 2 ans

Durée: 240 minutes

La répartition du temps nécessaire pour les différents travaux est de l'appréciation des candidat-e-s

Pondération: 20% de la note générale

Exécution de travaux d'atelier et de tâches administratives

Exemples de tâches possibles:

Traiter et liquider les tâches d'atelier (Plafo objectif particulier op 1.1)

Sous-Position 1 Montage de deux verres de lunettes prémeulés dans une monture selon indications des experts

Sous-Position 2 Centrer, respectivement marquer des verres (4) selon les indications des experts; contrôles initial et final de verres et de lunettes.

Exécution de réparations et travaux de service (Plafo op 1.2)

Sous-Position 3 Terminer un clip avec des verres prémeulés et l'adapter sur la monture.

Exécuter les tâches administratives (Plafo op 1.4)

Sous-Position 4 Selon les indications existantes, effectuer le travail administratif relatif aux commandes.

La Sous-Position 1 compte double, voir formulaire de notes EP, annexe 1

Les Sous-Positions 2-4 comptent simple, voir formulaire de notes EP, annexe 1

Notation: Les performances, dans la procédure de qualification, sont évaluées par des notes allant de 6 à 1. Les demi-notes sont admises pour la notation des positions et sous-positions. La note du domaine de qualification (examen partiel) forme une note de position. Elle est arrondie à une demi note.

L'évaluation (notation) repose sur les indications de l'ASO, respectivement du formulaire de notes à l'annexe 1 de cette marche à suivre.

Répétition: La répétition de l'examen partiel (en cas d'examen partiel insuffisant) est organisée dans le cadre de la répétition de la procédure de qualification finale.

2.2. Examen final: Travail pratique de vente (avec exemples de cas)

Durée: 120 minutes

Pondération: 20% de la note générale

Position 1: Objectif général 2: Conseils et vente de verres unifocaux
Objectif particulier 2.2: Gagner la confiance de la clientèle
Objectif particulier 2.3: Communication relative à la vente
Objectif particulier 2.4: Anamnèse et interprétation de l'ordonnance pour des verres unifocaux
Objectif particulier 2.5: Vendre des montures
Objectif particulier 2.6: Vendre des verres unifocaux
Exemple de problèmes: Vente et documentation d'une paire de lunettes unifocales > +-5dpt., y compris la commande.

Position 2: Objectif général 3: Conseils et vente de verres multifocaux.
Objectif particulier 3.1: Anamnèse et interprétation de l'ordonnance lors de presbytie
Objectif particulier 3.2: Vendre des verres multifocaux
Objectif particulier 3.3: Traiter les réclamations
Exemple de problèmes: Conseils, vente et documentation de verres multifocaux (sans monture), y compris la commande. Traiter les objections des clients.

Position 3: Objectif général 4: Conseils et ventes de produits complémentaires et de prestations de service.
En plus de l'objectif particulier 4.4, l'examen portera encore sur au moins un autre objectif particulier.
Objectif particulier 4.1: Vendre des lentilles de contact (LC)
Objectif particulier 4.2: Vendre des produits d'entretien pour les LC
Objectif particulier 4.3: Vendre des instruments optiques
Objectif particulier 4.4: Vendre des marchandises
Exemple de problèmes: Instructions aux clients lors de la remise de LC, conseils pour les produits d'entretien, vente de loupes, vente de jumelles, conseils et ventes de lunettes de soleil et de protection.

Notation: Les performances, dans la procédure de qualification, sont évaluées par des notes allant de 6 à 1. Les demi-notes sont admises pour la notation des positions et sous-positions.
L'évaluation (notation) repose sur les indications de l'ASO, respectivement des formulaires de notes à l'annexe 4 de cette marche à suivre.

2.3. Examen final: connaissances professionnelles / Examen oral

Durée: 60 minutes

Pondération: 7,5% de la note générale

Position 1: **Objectif général 2:** **Conseils et vente de verres unifocaux**
Objectif particulier 2.2: Gagner la confiance de la clientèle
Objectif particulier 2.3: Communication relative à la vente
Objectif particulier 2.4: Anamnèse et interprétation de l'ordonnance pour des verres unifocaux
Objectif particulier 2.6: Vendre des verres unifocaux
Objectif particulier 2.7: Remise de lunettes

Problèmes: *Entretien professionnel*

Position 2: **Objectif général 3:** **Conseils et vente de verres multifocaux.**
L'examen portera sur au moins 2 objectifs particuliers.
Objectif particulier 3.1: Anamnèse et interprétation de l'ordonnance lors de presbytie
Objectif particulier 3.2: Vendre des verres multifocaux
Objectif particulier 3.3: Traiter les réclamations

Problèmes: *Entretien professionnel*

Position 3: **Objectif général 4:** **Conseils et ventes de produits complémentaires et de prestations de service.**
L'examen portera sur au moins 2 objectifs particuliers.
Objectif particulier 4.1: Vendre des lentilles de contact (LC)
Objectif particulier 4.2: Vendre des produits d'entretien pour les LC
Objectif particulier 4.3: Vendre des instruments optiques

Problèmes: *Entretien professionnel*

2.2. Examen final: connaissances professionnelles / Examen écrit

Durée: 180 minutes

Pondération: 17,5% de la note générale

Position 1: Objectif général 2: Conseils et vente de verres unifocaux.
En plus de l'objectif particulier 2.1, l'examen portera sur au moins 2 autres objectifs particuliers allant du point 2.2. au point 2.6.

Objectif particulier 2.1: Communiquer dans une deuxième langue nationale ou en anglais

Objectif particulier 2.2: Gagner la confiance de la clientèle

Objectif particulier 2.3: Communication relative à la vente

Objectif particulier 2.4: Anamnèse et interprétation de l'ordonnance pour des verres unifocaux

Objectif particulier 2.6: Vendre des verres unifocaux

Position 2: Objectif général 3: Conseils et vente de verres multifocaux.
L'examen portera sur au moins 2 objectifs particuliers.

Objectif particulier 3.2: Vendre des verres multifocaux

Objectif particulier 3.3: Traiter les réclamations

Position 3: Objectif général 4: Conseils et ventes de produits complémentaires et de prestations de service.
L'examen portera sur au moins 2 objectifs particuliers.

Objectif particulier 4.1: Vendre des lentilles de contact (LC)

Objectif particulier 4.2: Vendre des produits d'entretien pour les LC

Objectif particulier 4.3: Vendre des instruments optiques

Notation: Les performances, dans la procédure de qualification, sont évaluées par des notes allant de 6 à 1. Les demi-notes sont admises pour la notation des positions et sous-positions.

L'évaluation (notation) repose sur les indications de l'ASO, respectivement les formulaires de notes aux annexes 2, 3 & 4 de cette marche à suivre.

Annexes

- Annexe 1** Formulaire de notes Domaine de la qualification, examen partiel
- Annexe 2** Formulaire de notes Connaissances professionnelles, oral
- Annexe 3** Formulaire de notes Calcul de la note Connaissances professionnelles
- Annexe 4** Formulaire de notes Domaine de la qualification, travail pratique vente
- Annexe 5** Formulaire de notes pour la Procédure de qualification

Olten, le 1^{er} September 2014

**Commission pour la formation professionnelle CFP
de l'Association Suisse de l'Optique ASO**

Gregor Maranta, Président CFP