

# Beratungsgespräch



# Inhaltsverzeichnis

1. Begrüßung
2. Rezeptanalyse
3. Aktuelle oder vorherige Brille/ Brillenpass/ Kartei
4. Kundenbefragung/ Anamnese
5. Fassungsberatung
6. Glasberatung
7. Anatomische Brillenanpassung
8. Ermittlung aller optometrischen Zentrierdaten
9. Preisargumentation
10. Abschluss
11. Abgabe nach Medizinproduktegesetz





## 1. Begrüßung

Blickkontakt aufnehmen, dem Kunden entgegen gehen, persönlichen Raum einhalten, lächeln, offene Körperhaltung und Schrägposition einnehmen, Begrüßungsformel.

**Kontakt und Vertrauen wurden als Basis geschaffen**

## 2. Rezeptanalyse

Name und Alter erfragen, Rezeptwerte erklären: Myopie, Hyperopie, Astigmatismus, Addition, Prismen (Verteilung?!), Visus, HSA, Anisometropie, Bemerkungen/ Zusätze vom Augenarzt?

## 3. Aktuelle oder vorherige Brille/ Brillenpass/ Kartei

Unterschied zur neuen Korrektur: Hat sich etwas verändert? Ist etwas neu?  
Zylinderschreibweise beachten; Kunden auf Änderungen  
des Seheindrucks zwischen vorheriger und neuer Korrektur vorbereiten





## 4. Kundenbefragung/ Anamnese (offene Fragetechniken verwenden)

Alltag, Hobbys, Bedarfsentfernungen, Verwendungszweck,  
Wünsche, Zufriedenheit mit vorheriger/bisheriger Korrektur?

## 5. Fassungsberatung

Kundenwünsche, Einschränkungen aufgrund der Korrektur,  
Was muss die Fassung aushalten? Materialien, Allergien,  
(Farben, Formen, Größen, Ästhetik und Design)

**Fassung anhand des Rezeptes empfehlen**

## 6. Glasberatung

Glastyp, Glasmaterial, Brechwert, Brechungsindex, Flächendesign (sph/asph),  
Beschichtung, Farb- und Filtergläser, Dickenoptimierung

**Glaseigenschaften anhand der Anamnese personenbezogen  
begründen und empfehlen**



# Berechnung Bildschirmarbeitsplatzbrille

Beispiel: Gleitsichtbrille: R/L Sph +2,50 dpt Add +1,50 dpt  
 → Empfehlung für ein Raumdistanzglas bis **2m**.

Kehrwert Einstellentfernung (2m) bilden:

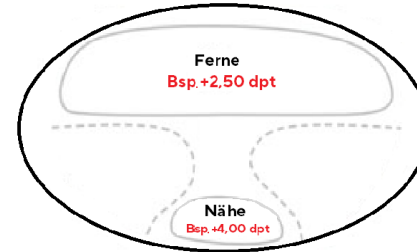
$$\frac{1}{2m} = 0,50 \text{ dpt}$$



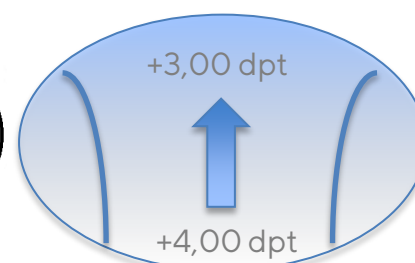
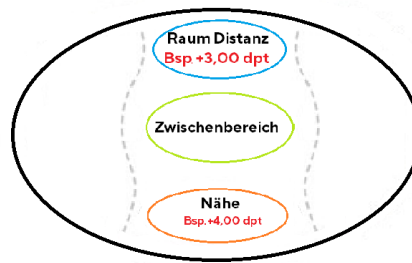
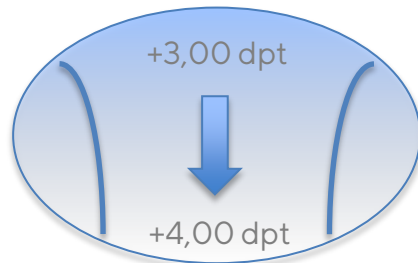
Verändern der Fernwerte auf 2 Meter:  
 +2,50 dpt + 0,50 dpt = **+3,00 dpt**

Der Kunde ist beim Blick ins Unendliche genebelt!

Gleitsichtglas



Bestellwerte Variante 1	Bestellwerte Variante 2
Raumkorrektur: + 3,00 dpt angepasste <b>Add.</b> : 1,00 dpt	Nahkorrektur: + 4,00 dpt <b>Deg.</b> : 1,00 dpt





## 7. Anatomische Brillenanpassung

- Die verkaufte Fassung dem Kunden anatomisch anpassen
- Danach auf Kundenwünsche eingehen

## 8. Messung der Zentrierdaten

- Pupillendistanz (PD)
- Höhe **Einstärkengläser** = Hauptdurchblickpunkte  
**Mehrstärkengläser** = Nulldurchblickpunkte
- Fassungsscheibenwinkel (FSW)
- Vorneigung
- Hornhautscheitelabstand (HSA)
- Glasdurchmesser





## 9. Preisargumentation

- Zu Beginn keine Preisvorstellungen erfragen
- Komplettpreis nennen **Sandwich-Methode**
  - Merkmale der Brille
  - Endpreis nennen
  - Nutzen der Brille für den Kunden
- evtl. Vergleiche mit anderen Branchen ziehen

## 10. Abschluss

- Lieferzeit, Abholtermin oder Benachrichtigungsart vereinbaren
- Zusatzverkauf möglich?
- Zusammenfassung; aufkommende Fragen beantworten;  
Kaufentscheidung noch einmal bestätigen
- Herzliche Verabschiedung





## 11. Abgabe nach Medizinproduktegesetz

- Überprüfung
  - Anatomische und optometrische Anpassung
  - Funktion / Sehprobe
- Einweisung in Handhabung und Pflege
- Bezahlung und herzliche Verabschiedung

