

OPTICIEN : UN SAVOIR-FAIRE



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir les connaissances utiles en optique pour conseiller et vendre en magasin.
- Aider à choisir l'équipement optique optimal
- Prendre les mesures adaptées à la réalisation des montages
- Ajuster un équipement
- Traiter les procédures administratives dans un magasin d'optique
- Aborder les notions de contactologie

PROGRAMME

Réaliser des ventes optiques et solaires en autonomie.

Transmission des connaissances nécessaires à la pratique dans un magasin d'optique !
Une formation complète et de qualité, alternant apports théoriques et mises en situations pratiques et qui reprend les fondamentaux de façon très détaillée pour apporter les connaissances et l'efficacité nécessaires de vos (futurs) collaborateurs (non-opticien diplômé ou nouvellement diplômés) en magasin.

Activités et compétences de base

Activités

- Présentation des intervenants au sein de la société, de l'équipe pédagogique et de la méthode pédagogique utilisée

- Bases anatomiques, accommodation, amétropies
- Anatomie du globe oculaire
- Les amétropies : myopie, hypermétropie, astigmatisme, presbytie
 - Compenser les amétropies en lunettes
- Les verres ophtalmiques (matériaux propriétés, géométries)
- - Le bon choix de la monture selon l'amétropie
- Les besoins visuels du client
- Optimiser le choix de la monture en fonction des contraintes techniques
- Prises de mesure
- Ecart pupillaires, hauteurs, angle pantoscopique, galbe, distance verre-œil
- Pratique en magasin
- Les attentes du client
- Déchiffrer une ordonnance
- Renseigner le client sur les équipements optiques, les conditions de prise en charge par la Sécurité Sociale, les mutuelles, ... et le conseiller dans son choix
- Prendre les mesures pour la réalisation de l'équipement optique et établir la fiche d'exécution des travaux
- Vérifier la prescription
- Renseigner des documents médico-administratifs
- Les devis
- La livraison, conseils d'entretien et le rhabillage de l'équipement
- Notions de contactologie
- Les lentilles souples et rigides
- Les produits d'entretien
- Le 1/3 payant en optique

Compétences

- Utilisation d'appareil de mesure optique
- Techniques de vente
- Techniques de traitement des verres
- Techniques de prise de mesures optiques

- Ergonomie
- Règles d'hygiène et d'asepsie
- Caractéristiques des verres optiques

Temps d'échanges entre les participants et comparaison des résultats aux QCM pré et post-formation

Durée de la formation : 14 Heures (2 jours)

Pré requis : Collaborateurs en magasin

Matériel pédagogique :

- Présentation d'un support pédagogique PPT remis en fin de formation
- Formation en présentiel au magasin
- Matériel et catalogues utilisés en magasin dans la pratique quotidienne
- Démonstrations pratiques
-

Méthode d'évaluation de la formation

- Recueil des besoins et des pratiques pré formation
- Questionnaire d'évaluation sous forme de QCM pré et post la formation
- Questionnaire d'évaluation du formateur envoyé en fin de session
- Questionnaire de satisfaction employeur
- Questionnaire d'évaluation des compétences acquises 1 mois après la session
- Attestation de formation remise après le règlement du stage
- Attestation de présence remise après la formation

Formateur titulaire d'une maîtrise d'optométrie, université Paris sud

Personne à contacter (référé handicap) : Karine Le Cardinal

Délai d'accès à la formation : 2 à 4 mois

Personnes en situation de handicap : accès PMR sur site

Nous nous tenons à la disposition des personnes en situation de handicap pour étudier avec elles leurs restrictions et évaluer la possibilité de les intégrer à la formation.

Tarif : 700 euros (HT/jour/personne)