

Programme
de formation

01



L'Essentiel de l'Optique en magasin

—
De la théorie à la pratique

Seeform

Se former pour voir plus loin | www.seeform.fr



Objectifs pédagogiques :

- > Mémoriser le fonctionnement du système visuel et reconnaître les pathologies optiques
- > Déterminer les différentes amétropies et les verres correcteurs qui les compensent
- > Distinguer les différentes caractéristiques des verres ophtalmiques et des montures
- > Rhabiller un équipement optique
- > Prendre les différentes mesures sur un client en fonction de l'équipement choisi
- > Recommander et adapter un équipement optique en fonction de l'amétropie d'un client
- > Réaliser des ventes Optique et Solaire en autonomie
- > Paramétrer le dossier d'un client sur le progiciel
- > Aborder les notions de Contactologie
- > Intégrer le fonctionnement des multiples organismes de santé et différencier les procédures de facturation des mutuelles



Public et Prérequis

La formation proposée par Seeform vise tous les salariés de magasin d'Optique diplômés ou non du BTS Opticien Lunetier.

Pour suivre le programme, aucune condition d'accès particulière n'est prérequis (aucun niveau d'études minimum exigé, ni diplôme).



Durée de la formation

La formation sera assurée sur une période de 5 jours, soit une durée totale de 35h.



Formatrice

La formation sera assurée par Mme Florie Martinez, responsable formation de la société Seeform.

Moyens pédagogiques et techniques :

- > Séance de formation en présentiel
- > Supports visuels via PowerPoint
- > Supports de formation fournis
- > Matériels techniques à disposition
- > Alternance entre apports théoriques et mises en situation pratiques des stagiaires - Etudes de cas



Pour toute demande de renseignements concernant les modalités d'inscription et l'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Merci de contacter :
Mme Florie Martinez | Responsable Formation
06 77 74 72 49 - contact@seeform.fr



Tarif de la formation par stagiaire : 1 790€
(À partir de 3 stagiaires d'une même entreprise : Devis personnalisé).



Il sera appliqué un délai minimum de 15 jours entre la date de la demande et la date de la formation souhaitée.



Contenu détaillé de la formation

Jour 01

Présentation du formateur et tour de table
Annonce des objectifs pédagogiques et du programme de formation
Évaluation des acquis

Bases anatomiques, physiologie et fonctionnement du système visuel :

- Anatomie du globe oculaire
- Notion d'emmétropie
- Les amétropies
- La vision binoculaire
- Notions de pathologie en ophtalmologie

Réalisation d'équipement :

- Les verres ophtalmiques
- Conception des montures
- Matériels utilisés en magasin

Prise de mesure

Pratique en magasin :

- Détermination et adaptation d'équipement en fonction de l'amétropie

Alternance entre apports théoriques, mises en situation pratiques et temps d'échange avec le formateur.

Jour 02

Déroulement d'une vente Optique :

- Cause d'inconfort en verres progressifs
- Gérer les clients difficiles

Notions de Contactologie :

- Les lentilles souples et rigides
- Les produits d'entretien

Le tiers payant en Optique

Faire un choix d'équipement complet

Focus sur le progiciel de vente Optique :

- Découverte des différentes interfaces
- Paramétrage d'un dossier client

Alternance entre apports théoriques, mises en situation pratiques et temps d'échange avec le formateur.

Jour 03

Prise de mesures :

- Ecart et Hauteurs

Pratique en magasin :

- Détermination et adaptation d'équipement en fonction de l'amétropie

Déroulement d'une vente Optique :

- Accueil client et attitude vendeur
- Déchiffrer une ordonnance
- Choix de montures et de verres

La vision de l'enfant :

- Caractéristiques
- Déroulement d'une vente enfant

Alternance entre apports théoriques, mises en situation pratiques et temps d'échange avec le formateur.

Jour 04

Prise de mesures électroniques

Réalisation d'équipement :

- Rhabillage d'une monture

Pratique en magasin :

- Finalisation d'une vente
- Les devis et la livraison
- La lunette d'essai

Faire un choix de verres

Alternance entre apports théoriques, mises en situation pratiques et temps d'échange avec le formateur.

Jour 05

Évaluation finale :

- QCM de 100 questions
- Correction de l'évaluation

Contrôle et validation des acquis

Débriefing de la formation :

- Dernier temps d'échange entre le formateur et les stagiaires

Validation des acquis :

Les stagiaires seront évalués régulièrement au cours de la formation pour valider leurs acquis. Une attestation de présence leur sera remise à l'issue de la formation.

Seeform

Se former pour voir plus loin

SASU SEEFORM | 385 avenue des Baronnes - 34730 Prades-le-Lez | 06 77 74 72 49 - contact@seeform.fr | www.seeform.fr
SASU au capital de 1 000€ - N° SIRET : 900.122.763.00015 - RCS de Montpellier - NDA : 76341117234 (ne vaut pas agrément de l'Etat)
Version 002 - Édition Janvier 2023

Conception et réalisation : Otsukare Studio - Crédit Photos : Freepick, Pexels et Adobe Stock.