

## Programme de cours

# Cours interentreprises pour opticiens de l'ASO

à valoir à la rentrée 2011

## 1ère semaine de cours

3 jours

### Atelier

**protection contre les accidents**

### Instruments de mesure

pied à coulisse  
compas d'épaisseur

### marquage des verres

dioptrie  
verres +/-  
sphéromètre  
fronto

verres sph  
verres tor.

calculs

### types de facettes

facettes royales et plates  
exercices de meulage dans l'entreprise

### mesure de lunettes

### limage

### Vente

**amétropies**

### communication

**téléphoner**

## **2ème semaine de cours**

**3 jours**

<b>Atelier</b>	<b>travail du métal (soudure)</b> <b>systèmes de clips</b> <b>mesures de montures</b> <b>définir l'axe d'un verre torique</b> <b>calcul des mesures de centrage</b> <b>entretien des machines et des outils</b>
<b>Vente</b>	<b>types de clients</b> <b>influence de la présentation</b>

## **3ème semaine de cours**

**3 jours**

<b>Atelier</b>	<b>verres prismatiques</b>
<b>Vente</b>	<b>adaptation des montures</b> <b>adaptations systématiques</b> <b>prises de mesure sur le visage</b>
<b>communication</b>	<b>techniques de questionnement</b>

## **4ème semaine de cours**

**4 jours**

<b>Administration</b>	<b>calculations</b>
<b>Atelier</b>	<b>déterminer le diamètre d'un verre</b>
<b>Vente</b>	<b>anamnèse / déterminer les besoins pour un SF</b> <b>vente</b> <b>ventes complémentaires</b> <b>formes de visage / mode / style</b>

## **5ème semaine de cours**

**4 jours**

**Lentilles de contact**

**lentilles de contact**

manipulation  
mettre des lentilles  
produits d'entretien

**Vente**

**systèmes de centrage**

**verres à simples foyer**

**systematique de vente**

## **6ème semaine de cours**

**4 jours**

**Vente**

**jeux de rôles**

contacts téléphoniques  
présentation  
communication verbale / non verbale  
anamnèse  
répondre aux objections  
méthodes de conclusion  
mention des prix  
ventes complémentaires directes/indirectes  
encaissement / départ du client  
etc.

**connaissance du marché**

mention des particularités chez  
les différents fournisseurs

## **6ème semaine de cours**

**4 jours**

**Vente**

**anamnèse / interprétation de l'ordonnance pour les MF**

**champs de vision nets**

**verres multifocaux**

**lunettes de sport**

**Visite chez un surfaçeur**

## **8ème semaine de cours**

**4 jours**

<b>Vente</b>	<b>étude de cas</b>
	<b>remise des lunettes</b>
	<b>exercices avec vidéo</b>
<b>Administration</b>	<b>reconnaître les verres</b>
<b>Atelier</b>	<b>contrôle final</b>
	tolérances

## **9ème semaine de cours**

**4 jours**

<b>Vente</b>	<b>jumelles</b>
	<b>vision de près / grossissement</b>
	<b>réclamations</b>
<b>Répétitions</b>	<b>exposés</b>
	courts thèmes sur différents sujets: ventes verres LC etc.

**Olten, 14 septembre 2010/mj**

**Association Suisse d'Optique**  
**Commission de la formation professionnelle**