



# Curso online. Auxiliar de Óptica



*Working*

Formación Integral S.L.

[www.workingformacion.com](http://www.workingformacion.com)

# OBJETIVOS

Tiene una gran importancia la detección temprana de las alteraciones del sistema visual. Por ello, es necesario realización y utilización de un conjunto de actividades, procedimientos e intervenciones orientadas a detectar de forma prematura las existencias de alteraciones visuales. Por eso, este curso te proporciona los conocimientos necesarios sobre la anatomía ocular, las deficiencias visuales y las lentes oftálmicas. Además de conocimientos más prácticos, como es la realización del examen optométrico y las técnicas de ventas que son necesarias a la hora de trabajar como auxiliar de óptica.

# CONTENIDOS

## **MÓDULO 1. ÓPTICA Y ANÁLISIS VISUAL**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. HISTORIA DE LA ÓPTICA**

1. El comienzo
2. Del siglo XI al siglo XIII
3. Los siglos XIV y XV
4. El siglo XVI
5. El siglo XVII
6. El siglo XVIII
7. El siglo XIX
8. El siglo XX

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANATOMÍA OCULAR**

9. Las órbitas
10. El globo ocular
11. Anteojos oculares
12. Túnica vascular ocular
13. Retina
14. Medios refringentes del ojo
15. Músculos extrínsecos oculares

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESO VISUAL**

16. Introducción
17. La luz
18. Luz en el ojo humano

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. AGUDEZA VISUAL**

19. Agudeza Visual
20. Factores que afectan a la Agudeza Visual
21. Tipos de medida de la Agudeza Visual
22. Optotipos
23. Agudeza Visual de lejos
24. Agudeza Visual de cerca
25. Test de la Agudeza Visual pediátricos

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5. DEFECTOS VISUALES**

26. Introducción
27. Estados refractivos del ojo
28. Anisometropía
29. Defectos de refracción del ojo
30. Aniseiconia
31. Presbicia
32. Acomodación
33. Binocularidad

## **UNIDAD DIDÁCTICA 6. EXAMEN OPTOMÉTRICO I**

34. Pruebas preliminares
35. Instrumentos necesarios
36. Historia clínica

## **UNIDAD DIDÁCTICA 7. EXAMEN OPTOMÉTRICO II**

37. Refracción objetiva
38. Refracción subjetiva
39. Pruebas de salud ocular

## **MODULO 2. GRADUACIÓN E INSTRUMENTOS ÓPTICOS**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. GRADUACIÓN E INSTRUMENTOS ÓPTICOS**

40. ¿Qué es la graduación?
41. Sistema de proyección
42. El frontofocómetro
43. La lupa
44. Los oculares
45. El microscopio
46. Tipos de antejo

## **UNIDAD DIDÁCTICA 9. LAS LENTES OFTÁMICAS**

47. Introducción
48. Lentes oftálmicas
49. Características de las lentes
50. Clasificación de las lentes según el material
51. Fabricación
52. Tratamientos
53. Lentes según el tipo de visión

## **UNIDAD DIDÁCTICA 10. CATÁLOGO Y TARIFA DE LENTES OFTÁLMICAS**

54. Introducción
55. Catálogo General de Lentes
56. Uso e Interpretación del Catálogo
57. Estructura del Catálogo

## **UNIDAD DIDÁCTICA 11. LAS MONTURAS ÓPTICAS**

58. Evolución e historia de las monturas
59. Materiales para la fabricación de monturas
60. Fabricación de monturas
61. Tratamientos superficiales
62. Tipología de monturas
63. Tipos de rostros
64. Relación de tipologías: elección de la montura

## **UNIDAD DIDÁCTICA 12. NOCIONES BÁSICAS SOBRE LAS LENTES DE CONTACTO**

65. Evolución de las lentes de contacto desde la antigüedad a la actualidad
66. Actuación de las lentes de contacto
67. Clasificación de las lentes de contacto
68. Cualidades necesarias para la fabricación de lentes de contacto
69. Métodos de fabricación de lentes de contacto
70. Lente de contacto ideal

## **MÓDULO 3. CÓDIGO DEONTOLÓGICO Y ACTUACIONES DE VENTA**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 13. CÓDIGO DEINTOLÓGICO**

71. Introducción
72. Actuación profesional
73. Relación con el paciente
74. Relaciones entre profesionales
75. Trabajar en equipo
76. Delegación
77. Establecimientos sanitarios de óptica
78. Publicidad
79. Publicaciones
80. Investigación
81. Relaciones entre profesionales de la corporación

### **UNIDAD DIDÁCTICA 14. COMPORTAMIENTO DE VENTA**

82. El vendedor
83. Tipos de vendedores
84. Características del buen vendedor
85. Cómo tener éxito en las ventas
86. Nociones de psicología aplicada a la venta

87. Actividades del vendedor

## **UNIDAD DIDÁCTICA 15. TÉCNICAS DE VENTA**

88. Tipos de ventas aplicadas al dependiente de comercio

89. Técnicas de ventas

90. Metodología que debe seguir el vendedor

91. El precontacto

92. El contacto

93. Argumentación

94. Demostración

95. Negociación

96. Cierre de la venta

# MODALIDAD

## METODOLOGÍA

Online. Se entrega el material a través de nuestra plataforma virtual homologada. Contará con acceso a la misma las 24 horas al día los 365 días a la semana.

<http://cursosonline.workingformacion.com>

## DURACIÓN

200 horas

## IMPARTIDO POR

Tutor experto en la materia. Contará con apoyo a través de nuestra plataforma en todo momento.

Al finalizar el curso se hará entrega de un  
**DIPLOMA HOMOLOGADO**







*Working*

Formación Integral S.L.

Paseo Rosales 32, local 9 50008 Zaragoza  
976 242 109 - info@workingformacion.com

[www.workingformacion.com](http://www.workingformacion.com)

