



# Curso online. Encargado de Óptica



*Working*

Formación Integral S.L.

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

# OBJETIVOS

La profesión de encargado de óptica es necesaria dentro del ámbito de la óptica. Los avances en materia de nuevas tecnologías o los cambios de relación con los clientes, exigen habilidades comunicativas, de organización y gestión específicas. Comprobaremos la importancia de la calidad como uno de los requisitos más importantes a cumplir por los ópticas. Este curso aporta una formación superior pensada para encargarse de una óptica.

# CONTENIDOS

## **PARTE 1. ENCARGADO DE ÓPTICA**

### **MÓDULO 1. GESTIÓN DEL SERVICIO ÓPTICO Y ANÁLISIS VISUAL**

#### **TEMA 1. ANATOMÍA OCULAR**

1. Las órbitas
2. El globo ocular
3. Anteojos oculares
4. Túnica vascular ocular
5. Retina
6. Medios refringentes del ojo
7. Músculos extrínsecos oculares

#### **TEMA 2. PROCESO VISUAL**

8. Introducción
9. La luz
10. Luz en el ojo humano

#### **TEMA 3. AGUDEZA VISUAL**

11. Agudeza Visual
12. Factores que afectan a la Agudeza Visual
13. Tipos de medida de la Agudeza Visual
14. Optotipos
15. Agudeza Visual de lejos
16. Agudeza Visual de cerca
17. Test de la Agudeza Visual pediátricos

## **TEMA 4. DEFECTOS VISUALES**

18. Introducción
19. Estados refractivos del ojo
20. Anisometropía
21. Defectos de refracción del ojo
22. Aniseiconia
23. Presbicia
24. Acomodación
25. Binocularidad

## **TEMA 5. EXAMEN OPTOMÉTRICO I**

26. Pruebas preliminares
27. Instrumentos necesarios
28. Historia clínica

## **TEMA 6. EXAMEN OPTOMÉTRICO II**

29. Refracción objetiva
30. Refracción subjetiva
31. Pruebas de salud ocular

## **MODULO 2. GESTIÓN DEL SERVICIO DE GRADUACIÓN E INSTRUMENTOS ÓPTICOS**

### **TEMA 7. GRADUACIÓN E INSTRUMENTOS ÓPTICOS**

32. ¿Qué es la graduación?
33. Sistema de proyección
34. El frontofocómetro
35. La lupa
36. Los oculares
37. El microscopio
38. Tipos de anteojos

### **TEMA 8. LAS LENTES OPTÓMICAS**

39. Introducción
40. Lentes oftálmicas
41. Características de las lentes
42. Clasificación de las lentes según el material
43. Fabricación
44. Tratamientos
45. Lentes según el tipo de visión

## **TEMA 9. CATÁLOGO Y TARIFA DE LENTES OFTÁLMICAS**

46. Introducción
47. Catálogo General de Lentes
48. Uso e Interpretación del Catálogo
49. Estructura del Catálogo

## **TEMA 10. LAS MONTURAS ÓPTICAS**

50. Evolución e historia de las monturas
51. Materiales para la fabricación de monturas
52. Fabricación de monturas
53. Tratamientos superficiales
54. Tipología de monturas
55. Tipos de rostros
56. Relación de tipologías: elección de la montura

## **TEMA 11. NOCIONES BÁSICAS SOBRE LAS LENTES DE CONTACTO**

57. Evolución de las lentes de contacto desde la antigüedad a la actualidad
58. Actuación de las lentes de contacto
59. Clasificación de las lentes de contacto
60. Cualidades necesarias para la fabricación de lentes de contacto
61. Métodos de fabricación de lentes de contacto

62. Lente de contacto ideal

## **MÓDULO 3. GESTIÓN DEL SERVICIO DE AUDÍFONOS EN UNA ÓPTICA**

### **TEMA 12. ANATOMÍA DEL OÍDO**

63. Esquema del oído
64. Pabellón auditivo y conducto auditivo externo
65. Oído medio
66. Oído interno

### **TEMA 13. PÉRDIDA DE AUDICIÓN Y AUDÍFONOS**

67. Pérdida de audición
68. ¿Cómo funciona el oído?
69. Signos y síntomas de pérdida de audición
70. Las causas de la pérdida auditiva
71. Examen auditivo
72. Grado y naturaleza de la pérdida auditiva
73. Tratamiento
74. El audífono
75. Consejos para tener un cuidar nuestra audición

## **MÓDULO 4. CÓDIGO DEONTOLÓGICO EN ÓPTICAS**

### **TEMA 14. CÓDIGO DEINTOLÓGICO**

76. Introducción
77. Actuación profesional
78. Relación con el paciente
79. Relaciones entre profesionales
80. Trabajar en equipo
81. Delegación
82. Establecimientos sanitarios de óptica
83. Publicidad
84. Publicaciones

- 85. Investigación
- 86. Relaciones entre profesionales de la corporación

## **MÓDULO 5. TÉCNICAS DE VENTA EN ÓPTICAS**

### **TEMA 15. COMPORTAMIENTO DE VENTA**

- 87. El vendedor
- 88. Tipos de vendedores
- 89. Características del buen vendedor
- 90. Cómo tener éxito en las ventas
- 91. Nociones de psicología aplicada a la venta
- 92. Actividades del vendedor

### **TEMA 16. TÉCNICAS DE VENTA**

- 93. Tipos de ventas aplicadas al dependiente de comercio
- 94. Técnicas de ventas
- 95. Metodología que debe seguir el vendedor
- 96. El precontacto
- 97. El contacto
- 98. Argumentación
- 99. Demostración
- 100. Negociación
- 101. Cierre de la venta

## **PARTE 2. GESTIÓN LABORAL Y DE RECURSOS HUMANOS**

### **MÓDULO 1. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS DE ÓPTICAS**

#### **TEMA 1. PLANIFICACIÓN DE PLANTILLAS**

- 102. Introducción
- 103. Concepto de planificación de Recursos Humanos

104. Importancia de la planificación de los Recursos Humanos: ventajas y desventajas
105. Objetivos de la planificación de Recursos Humanos
106. Requisitos previos a la planificación de Recursos Humanos
107. El caso especial de las Pymes
108. Modelos de planificación de los Recursos Humanos

## **TEMA 2. LA GESTIÓN DE RRHH EN LA ORGANIZACIÓN. GESTIÓN POR COMPETENCIAS**

109. Formación en la empresa. Desarrollo del talento
110. Marketing de la formación

## **TEMA 3. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA**

111. Introducción
112. Comunicación interna
113. Herramientas de comunicación
114. Plan de comunicación interna
115. La comunicación externa
116. Cultura empresarial o corporativa
117. Clima laboral
118. Motivación y satisfacción en el trabajo

## **MÓDULO 2. GESTIÓN LABORAL DE ÓPTICAS**

### **TEMA 4. CONTRATOS I. LA RELACIÓN LABORAL**

119. El contrato de trabajo
120. Tiempo de trabajo

### **TEMA 5. CONTRATOS II. MODALIDADES DE CONTRATACIÓN**

121. Tipologías y modalidades de contrato de trabajo
122. Modificaciones sustanciales del contrato de trabajo



- 123. Ineficacia, suspensión y extinción del contrato de trabajo

## **TEMA 6. LA SEGURIDAD SOCIAL**

- 124. Introducción. El sistema de la Seguridad Social
- 125. Regímenes de la Seguridad Social
- 126. Altas y bajas

## **TEMA 7. GESTIÓN DE NÓMINAS**

- 127. El salario
- 128. Cotización a la Seguridad Social
- 129. Retención del IRPF

## **PARTE 3. GESTIÓN CONTABLE Y PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES**

### **MÓDULO 1. GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DE ÓPTICAS**

#### **TEMA 1. EL MÉTODO CONTABLE**

- 130. Concepto
- 131. Partida doble (dualidad)
- 132. Valoración
- 133. Registro contable
- 134. Los estados contables
- 135. El patrimonio

#### **TEMA 2. DESARROLLO DEL CICLO CONTABLE**

- 136. Observaciones previas
- 137. Apertura de la contabilidad
- 138. Registro de las operaciones del ejercicio
- 139. Ajustes previos a la determinación del resultado
- 140. Balance de comprobación de sumas y saldos

- 141. Cálculo del resultado
- 142. Cierre de la contabilidad
- 143. Cuentas anuales
- 144. Distribución del resultado

### **TEMA 3. MARCO CONCEPTUAL DE CONTABILIDAD**

- 145. Introducción
- 146. Principios contables
- 147. Criterios de valoración

### **TEMA 4. GESTIÓN CONTABLE DE GASTOS E INGRESOS**

- 148. Concepto de pagos y cobros
- 149. Concepto de gastos e ingresos
- 150. Clasificación
- 151. Registro contable de estas partidas y determinación del resultado contable
- 152. Registro y valoración de los gastos
- 153. Valoración de los ingresos

### **TEMA 5. GESTIÓN CONTABLE DE INMOVILIZADO. APLICACIÓN PRÁCTICA**

- 154. El inmovilizado: concepto y clases
- 155. Inmovilizado material
- 156. Inmovilizado intangible
- 157. Registro contable
- 158. Correcciones valorativas

### **TEMA 6. GESTIÓN CONTABLE DE OPERACIONES DE TRÁFICO. APLICACIÓN PRÁCTICA**

- 159. Introducción
- 160. Préstamos y partidas a cobrar: clientes y deudores
- 161. Pasivos financieros

162. Débitos por operaciones no comerciales

## **MÓDULO 2. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN ÓPTICAS**

### **TEMA 7. CONCEPTOS BÁSICOS EN PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES**

163. Introducción

164. El trabajo

165. La salud

166. Efectos en la productividad de las condiciones de trabajo y salud

167. La calidad

### **TEMA 8. LOS RIESGOS PROFESIONALES ASOCIADOS A CLÍNICAS, CENTROS MÉDICOS Y HOSPITALES**

168. Introducción

169. Riesgos ligados a las condiciones de seguridad

170. Riesgos higiénicos

171. Riesgos ergonómicos

172. Absentismo, rotación y riesgos psicosociales asociados al sector

173. El acoso psicológico en el trabajo

174. El estrés laboral

## **PARTE 4. PRÁCTICA. VERSIÓN DEMO DEL SOFTWARE DE GESTIÓN EFICIENTE DE ÓPTICAS - OPTISOFT**

# 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

420 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)

