

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Crea Tu Propia Óptica

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

- Aprender a crear un proyecto y la viabilidad del mismo.
- Gestionar de manera contable, fiscal y laboral tu propia óptica.
- Atender correctamente a los clientes de la óptica.
- Aprender a gestionar correctamente los tipos de documentos utilizados en la óptica.
- Conocer las diferentes técnicas de venta así como el tipo de comportamiento y características de un buen gestor.

Contenidos:

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONSTITUCIÓN JURÍDICA DEL PEQUEÑO NEGOCIO O MICROEMPRESA.

Clasificación de las empresas.

Tipos de sociedades mercantiles mas comunes en pequeños negocios o microempresas.

La forma jurídica de sociedad: exigencias legales, fiscales, responsabilidad frente a terceros y capital social.

La elección de la forma jurídica de la microempresa.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN CONTABLE, FISCAL Y LABORAL EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

Obligaciones contables en función de la forma jurídica.

La gestión fiscal en pequeños negocios.

Obligaciones de carácter laboral.



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Aplicaciones informáticas y ofimáticas de gestión contable, fiscal y laboral.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS LENTES OFTÁMICAS

Introducción
Lentes oftálmicas
Características de las lentes
Clasificación de las lentes según el material
Fabricación
Tratamientos
Lentes según el tipo de visión

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CATÁLOGO Y TARIFA DE LENTES OFTÁLMICAS

Introducción
Catálogo General de Lentes
Uso e Interpretación del Catálogo
Estructura del Catálogo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LAS MONTURAS ÓPTICAS

Evolución e historia de las monturas
Materiales para la fabricación de monturas
Fabricación de monturas
Tratamientos superficiales
Tipología de monturas
Tipos de rostros
Relación de tipologías: elección de la montura

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CÓDIGO DEINTOLÓGICO

Introducción
Actuación profesional
Relación con el paciente
Relaciones entre profesionales
Trabajar en equipo
Delegación
Establecimientos sanitarios de óptica
Publicidad

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Publicaciones
Investigación
Relaciones entre profesionales de la corporación

UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMPORTAMIENTO DE VENTA

El vendedor
Tipos de vendedores
Características del buen vendedor
Cómo tener éxito en las ventas
Nociones de psicología aplicada a la venta
Actividades del vendedor

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TÉCNICAS DE VENTA

Tipos de ventas aplicadas al dependiente de comercio
Técnicas de ventas
Metodología que debe seguir el vendedor
El precontacto
El contacto
Argumentación
Demostración
Negociación
Cierre de la venta

