

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 OPTÁMICAS

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 OPTÁLMICAS

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

