



Programme de formation national

Opticien·ne CFC

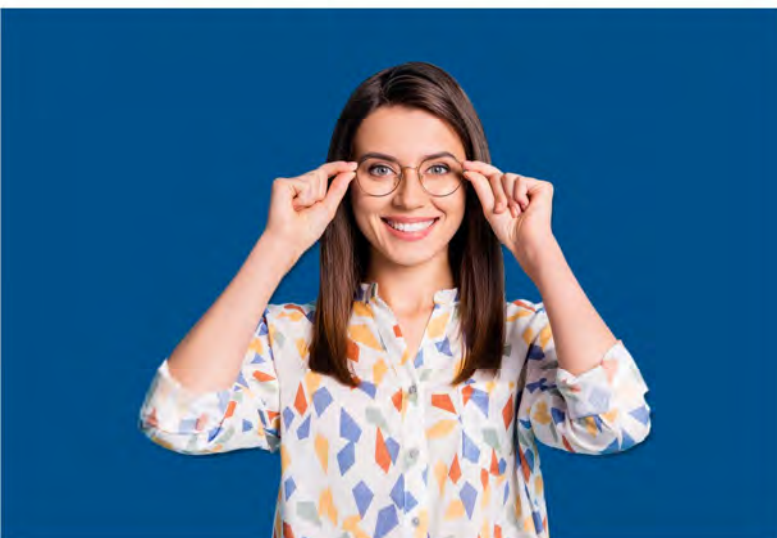
Éditeur: AFPO, Baslerstr 32, cp, 4601 Olten
www.vbao.ch

Auteur·rice·s: Équipe de projet : (Enseignant·e·s de
l'école professionnelle, resp. forma-
trice); Marco Cristallo, Marcel Mar-
chion, Sven Mehnert, Pius Schmid,
Pius Schmucki, Stephanie Schnei-
der, Anne Studer, Richard Wittwer

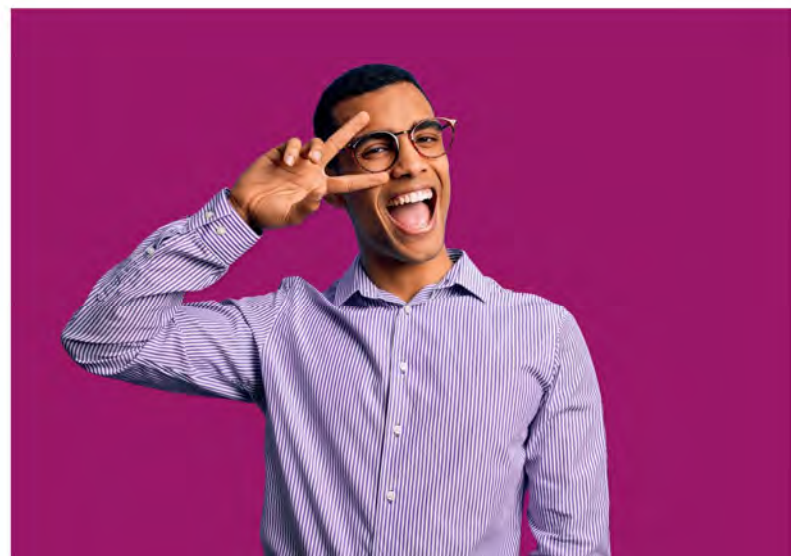
Images: Shutterstock

Direction: Eveline Krähenbühl & Marcel Marchion

Édition: N° 2 / 2023



AFPO Association pour la
formation professionnelle
initiale d'opticien·ne



Sommaire

Préface et introduction au programme de formation national (PFN) opticien·ne CFC	3
▪ Domaines de compétences opérationnelles (DCO)	4
▪ Tableau des cours de l'école professionnelle par DCO	5
▪ Tableau des cours (EP) par compétence opérationnelle	6
▪ Tableau de coordination des trois lieux de formation	7
▪ Aperçu des contenus de formation scolaire au programme (cours)	8
1 ^{re} année / 1 ^{er} semestre	9
1 ^{re} année / 2 ^e semestre	23
2 ^e année / 3 ^e semestre	39
2 ^e année / 4 ^e semestre	46
3 ^e année / 5 ^e semestre	55
3 ^e année / 6 ^e semestre	62

Préface et introduction au programme de formation national (PFN) opticien·ne CFC

Chers/Chères enseignant·e·s, personnes en formation et autres personnes intéressées

Le présent PFN est une évolution basée sur les nouveaux décrets légaux sur la formation. Grâce à des unités d'enseignement et d'apprentissage judicieuses, le PFN crée la base d'une formation axée sur les compétences opérationnelles. Les différents champs pratiques sont décrits à l'aide d'exemples exemplaires et créent ainsi une base pour un transfert théorie-pratique vivant entre les partenaires de formation.

Base légale

L'ordonnance sur la formation professionnelle initiale et le Plan de formation pour les opticien·ne·s CFC ont été approuvés par le Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI) le 14 juin 2021 et sont entrés en vigueur le 1er janvier 2022. Ces bases légales constituent le fondement pédagogique de la formation professionnelle initiale des opticien·ne·s CFC.

Profil de la profession

Bien voir tout en ayant une belle apparence: Les opticien·ne·s CFC assurent à leur clientèle une part importante de la qualité de vie. Ils/Elles sont les interlocuteurs·rices pour les solutions visuelles, les conseils en matière de lunettes à la mode et les sélections de verres de lunettes.

Destinataires

Le PFN s'adresse aux:

- Enseignants
- Personnes en formation
- Formateurs·rices
- Instructeurs·rices pour les CI
- Personnes intéressées

Le programme de formation national

Conformément au Plan de formation de l'AFPO (organisation du monde du travail responsable OrTra), le PFN est axé sur les évolutions professionnelles et sociales et les traduit en unités d'apprentissage variées de l'enseignement des connaissances professionnelles.

Les auteurs·rices ont accordé une importance particulière à la coopération entre les lieux de formation et en particulier sur la collaboration avec les cours inter-entreprises de l'OrTra et les établissements. Les contenus de formation ont été harmonisés de manière à ce que l'apprentissage des différentes compétences opérationnelles (CO) se fasse de manière progressive et constructive. Une importance particulière est accordée aux aspects de l'application dans la pratique dans un établissement.

La profession d'opticien·ne CFC comprend 4 domaines de compétences opérationnelles. Ceux-ci décrivent et justifient les champs d'action de la profession et les délimitent les uns par rapport aux autres. Les domaines de compétences opérationnelles se répartissent comme suit:

- Conseils aux clients et vente d'équipements optiques**
- Assemblage et entretien des équipements optiques**
- Travaux administratifs et participation à la mise en place des mesures de marketing**
- Maintenance, entretien et gestion des installations, des instruments de mesures et des marchandises de stock**

Le PFN comprend:

- Les descriptions des domaines de compétences opérationnelles selon le plan de formation
- Le tableau des cours avec les cours nécessaires de chaque domaine de compétences opérationnelles et de chaque compétence opérationnelle par semestre
- Le tableau de coordination des trois lieux de formation
- Les compétences opérationnelles ordonnées avec les thèmes principaux par semestre selon le curriculum, c'est-à-dire dans l'ordre dans lequel il y existe une formation à des compétences opérationnelles
- Un aperçu des compétences opérationnelles et des thèmes principaux à enseigner, y compris l'indication des cours
- Des indications sur les compétences opérationnelles et les thèmes principaux, situations professionnelles, missions pratiques provenant des établissements et des CI
- Les objectifs de performance pertinents par compétence opérationnelle, les objectifs d'apprentissage concrétisés et le nombre de cours.

Nous remercions chaleureusement les auteurs·rices Marco Cristallo, Marcel Marchion, Sven Mehnert, Pius Schmid, Anne Studer et Richard Wittwer pour leur travail de développement exemplaire et professionnel et pour la transformation du plan de formation en un programme de formation moderne, orienté vers l'action et l'avenir.

Domaines de compétences opérationnelles (DCO)

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Les opticiens CFC et opticiennes CFC accueillent leurs clients et les conseillent de manière professionnelle et adaptée à leurs besoins. L'objectif du conseil est de trouver une solution techniquement optimale et esthétique pour une bonne vision. Les opticiens CFC et opticiennes CFC déterminent les besoins à l'aide d'un profil visuel qui tient compte des besoins spécifiques de leurs clients et des ordonnances ophtalmologiques ou optométriques. Pour le conseil, ils/elles utilisent des moyens techniques, respectent les directives de l'établissement et mettent à profit leurs connaissances et leur conscience de la mode ainsi que leurs connaissances approfondies des produits et des marques. Pour un conseil complet et une vente réussie, ils/elles utilisent des techniques de questionnement, de conseil et de vente et amènent leurs clients à prendre des décisions d'achat grâce à des recommandations et des arguments. Grâce à leur sens de la communication, ils/elles encadrent et accompagnent les clients tout au long du processus de conseil et de vente. Les opticiens CFC et opticiennes CFC remettent aux clientes et clients des équipements optiques et leur expliquent leur manipulation, leur hygiène et leur entretien.

DCO b: Assemblage et entretien des équipements optiques

Les opticiens CFC et opticiennes CFC adaptent les équipements optiques de leurs clients de manière individuelle et anatomiquement correcte. Ils/Elles montent des lunettes. Ils/Elles effectuent en outre des corrections et des réparations sur les lunettes et les équipements optiques. Ils/Elles contrôlent et évaluent la qualité des montures de lunettes, des verres de lunettes et des équipements optiques.

DCO c: Travaux administratifs et participation à la mise en place des mesures de marketing

Les opticiens CFC et opticiennes CFC gèrent les données des commandes et des clients. Ils/Elles prennent des rendez-vous contraignants avec les clients et les fournisseurs. Ils/Elles traitent les commandes des clients de manière autonome. Pour ce faire, ils /elles communiquent avec différents interlocuteurs et au moyen de différents outils de communication. Les opticiens CFC et opticiennes CFC savent attirer les clientes et les clients en usant de mesures appropriées. Cela se fait par exemple par la publicité via les réseaux sociaux, d'actions de marketing sur le lieu de vente ou des présentations de produits. Grâce à une prise en charge attentive et soucieuse de la qualité, les opticiens CFC et opticiennes CFC fidélisent leurs clients à long terme. Ils/Elles utilisent les données des clients pour des actions de marketing et de service appropriées et protègent les données des clients ainsi que les données commerciales.

DCO d: Maintenance, entretien et gestion des installations, des instruments de mesures et des marchandises

Les opticiens CFC et opticiennes CFC exécutent de manière autonome des tâches en rapport avec l'assortiment et le stock. Ils/Elles demandent des offres aux fournisseurs et commandent des marchandises. Ils/Elles contrôlent l'intégralité et la qualité des marchandises livrées. Ils/Elles saisissent les marchandises dans le système de gestion des marchandises et les étiquettent. En outre, ils/elles relèvent régulièrement les stocks et les comparent avec les articles saisis dans le système de gestion des marchandises. Ils/Elles veillent au transport et au stockage corrects des équipements optiques. Ils/Elles contrôlent en particulier les articles dont la date d'expiration est dépassée et renvoient les marchandises invendues aux fournisseurs.

Les opticiens CFC et opticiennes CFC préparent et entretiennent les postes de travail dans les locaux de vente et d'examen, dans l'atelier et au bureau. Ils/Elles installent les appareils nécessaires et mettent en service les instruments de mesure.

Les opticiens CFC et opticiennes CFC nettoient, entretiennent et effectuent une maintenance sur les appareils techniques, les outils, les instruments et les installations dans les règles de l'art. Ils/Elles assurent ainsi une exploitation sans faille, respectueuse des ressources et de la santé. Les opticiens CFC et opticiennes CFC appliquent les directives de l'établissement et les dispositions légales en matière de sécurité au travail, de protection de la santé, de protection de l'environnement et de développement durable.

Tableau des cours de l'école professionnelle par DCO

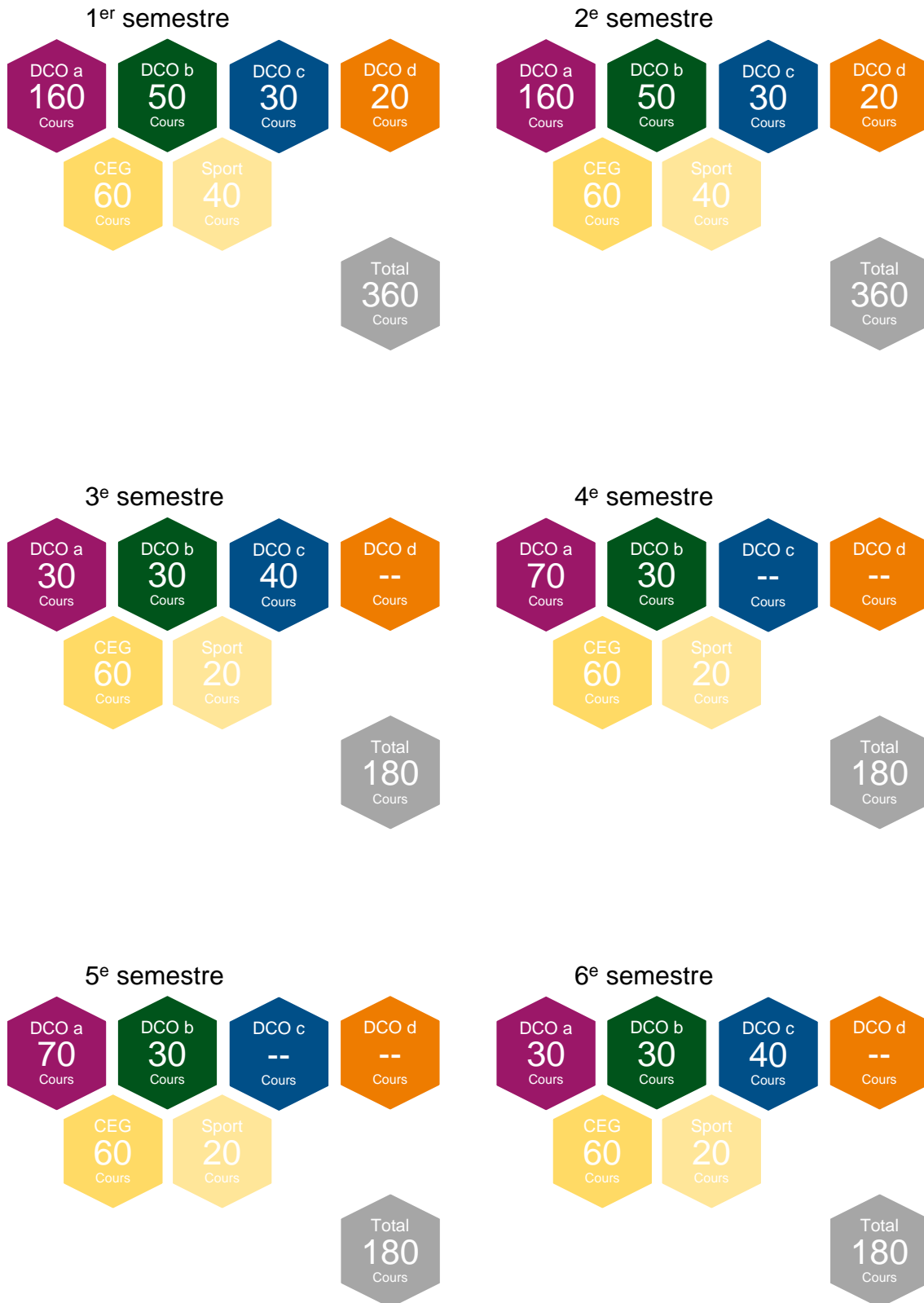


Tableau des cours (EP) par compétence opérationnelle

1'440 cours en total	1 ^{re} année		2 ^e année		3 ^e année		total
	1 ^{er} sem.	2 ^e sem.	3 ^e sem.	4 ^e sem.	5 ^e sem.	6 ^e sem.	
a Conseils aux clients et vente d'équipements optiques	160	160	30	70	70	30	520
a1 Accueillir et prendre en charge les clientes et les clients dans le magasin d'optique	60	--	20	--	5	--	85
a2 Déterminer et évaluer le profil visuel	20	70	--	--	40	--	130
a3 Conseiller les clientes et clients pour le choix d'équipements optiques	80	75	10	60	25	20	270
a4 Vendre des équipements optiques	--	10	--	10	--	10	40
a5 Montrer aux clientes et clients la manipulation, l'hygiène et l'entretien des équipements optiques	--	5	--	--	--	--	5
b Assemblage et entretien des équipements optiques	50	50	30	30	30	30	220
b1 Assembler, faire les finitions et réparer des équipements optiques	35	40	5	25	--	--	105
b2 Contrôler et évaluer la qualité des équipements optiques	10	--	25	5	--	30	70
b3 Ajuster des montures de lunettes aux clientes et clients	5	10	--	--	30	--	45
c Travaux administratifs et participation à la mise en place des mesures de marketing	30	30	40	--	--	40	140
c1 Gérer les données relatives aux commandes, aux client·e·s et aux fournisseurs	10	--	--	--	--	--	10
c2 Commander et gérer des équipements optiques selon la commande du/de la client·e	--	--	40	--	--	--	40
c3 Présenter le magasin d'optique sur différents canaux de communication	--	10	--	--	--	40	50
c4 Participer à l'élaboration d'actions de marketing du magasin d'optique	20	20	--	--	--	--	40
d Maintenance, entretien et gestion des installations, des instruments de mesures et des marchandises de stock	20	20	--	--	--	--	40
d1 Gérer le stock et les marchandises du magasin d'optique	2.5	20	--	--	--	--	22,5
d2 Préparer et entretenir les postes de travail pour les examens ophtalmologiques, les consultations et la vente	--	--	--	--	--	--	--
d3 Entretien des appareils techniques, les outils, les instruments et les équipements	17.5	--	--	--	--	--	17,5
Cours d'enseignement général (CEG)	60	60	60	60	60	60	360
Sport	40	40	20	20	20	20	160

Tableau de coordination des trois lieux de formation

Compétences opérationnelles	1 ^{re} année		2 ^e année		3 ^e année	
	1 ^{er} semestre	2 ^e semestre	3 ^e semestre	4 ^e semestre	5 ^e semestre	6 ^e semestre
a Conseils aux clients et vente d'équipements optiques						
a1 Accueillir et prendre en charge les clientes et les clients dans le magasin d'optique	■	■	■	■	■	■
a2 Déterminer et évaluer le profil visuel	■	■	■	■	■	■
a3 Conseiller les clientes et clients pour le choix d'équipements optiques	■	■	■	■	■	■
a4 Vendre des équipements optiques		■	■	■		■
a5 Montrer aux clientes et clients la manipulation, l'hygiène et l'entretien des équipements optiques		■		■	■	■
b Assemblage et entretien des équipements optiques						
b1 Assembler, faire les finitions et réparer des équipements optiques	■	■	■	■		
b2 Contrôler et évaluer la qualité des équipements optiques	■	■	■	■		■
b3 Ajuster des montures de lunettes aux clientes et clients	■	■	■		■	
c Travaux administratifs et participation à la mise en place des mesures de marketing						
c1 Gérer les données relatives aux commandes, aux client·e·s et aux fournisseurs	■	■	■			
c2 Commander et gérer des équipements optiques selon la commande du/de la client·e		■	■	■	■	
c3 Présenter le magasin d'optique sur différents canaux de communication	■	■	■			■
c4 Participer à l'élaboration d'actions de marketing du magasin d'optique		■	■		■	■
d Maintenance, entretien et gestion des installations, des instruments de mesures et des marchandises						
d1 Gérer le stock et les marchandises du magasin d'optique	■	■	■	■	■	■
d2 Préparer et entretenir les postes de travail pour les examens ophtalmologiques, les consultations et la vente	■		■			
d3 Entretien des appareils techniques, les outils, les instruments et les équipements	■	■				

■ = Entreprise formatrice
 ■ = Cours interentreprises (Ci)
 ■ = École professionnelle EP

Aperçu des contenus de formation scolaire au programme (cours)

1 ^{re} année		2 ^e année		3 ^e année	
1 ^{er} semestre	2 ^e semestre	3 ^e semestre	4 ^e semestre	5 ^e semestre	6 ^e semestre
<p>a1 Accueillir et prendre en charge des clientes et clients dans le magasin d'optique</p> <ul style="list-style-type: none"> Présentation personnelle, bases de la communication 60 C 	<p>c3 Présenter le magasin d'optique sur différents canaux de communication</p> <ul style="list-style-type: none"> Canaux de communication 10 C <p>c4 Participer à l'élaboration d'actions de marketing du magasin d'optique</p> <ul style="list-style-type: none"> Actions de marketing 20 C 	<p>a1 Accueillir et prendre en charge des clientes et clients dans le magasin d'optique</p> <ul style="list-style-type: none"> Types de client·e-s, leur profil de personnalité et leurs besoins 20 C 	<p>a3 Conseiller les clientes et clients pour le choix d'équipements optiques</p> <ul style="list-style-type: none"> Propriétés optiques des verres multifocaux 40 C Distance verre-œil 15 C Données de centrage des verres multifocaux 5 C 	<p>a2 Déterminer et évaluer le profil visuel</p> <ul style="list-style-type: none"> Anatomie, physiologie et pathologie 40 C 	<p>a3 Conseiller les clientes et les clients pour le choix d'équipements optiques</p> <ul style="list-style-type: none"> Entretiens de vente 20 C
<p>d1 Gérer le stock et les marchandises du magasin d'optique</p> <p>d3 Entretien des appareils techniques, les outils, les instruments et les équipements.</p> <ul style="list-style-type: none"> Stockage et manipulation des consommables contenant des solvants 20 C 	<p>a5 Montrer aux clientes et clients la manipulation, l'hygiène et l'entretien des équipements optiques.</p> <ul style="list-style-type: none"> Recommandations aux client·e-s pour la manipulation de produits d'entretien pour lunettes 5 C 	<p>a3 Conseiller les clientes et clients pour le choix d'équipements optiques</p> <ul style="list-style-type: none"> Données de centrage/déterminer et centrer les verres unifocaux 10 C 	<p>b2 Contrôler et évaluer la qualité des équipements optiques</p> <ul style="list-style-type: none"> Paramètres des lentilles de contact 5 C 	<p>a1 Accueillir et prendre en charge des clientes et clients dans le magasin d'optique</p> <ul style="list-style-type: none"> Réclamations et discussions conflictuelles 5 C 	<p>b2 Contrôler et évaluer la qualité des équipements optiques</p> <ul style="list-style-type: none"> Équipements optiques grossissants pour la vision de près 30 L
<p>a2 Déterminer et évaluer le profil visuel</p> <ul style="list-style-type: none"> Éléments de l'ordonnance pour des lunettes 20 C Anatomie de l'œil 20 C 	<p>a2 Déterminer et évaluer le profil visuel</p> <ul style="list-style-type: none"> Ordonnance pour des lunettes: Amétropies et leurs zones de vision nettes 50 C Hétérophories et hétérotropies 20 C 	<p>b1 Assembler, faire les finitions et réparer des équipements optiques.</p> <ul style="list-style-type: none"> Contrôle final comparatif des paramètres des verres unifocaux et multifocaux 5 C 	<p>a4 Vendre des équipements optiques</p> <ul style="list-style-type: none"> Lentilles de contact 10 C 	<p>a3 Conseiller les clientes et les clients pour le choix d'équipements optiques</p> <ul style="list-style-type: none"> Lunettes de protection 5 C Effets des erreurs de centrage et optimisation de leurs besoins 20 C 	<p>a4 Vendre des équipements optiques</p> <ul style="list-style-type: none"> Équipements optiques grossissants pour la vision de près 10 C
<p>a3 Conseiller les clientes et les clients pour le choix d'équipements optiques</p> <ul style="list-style-type: none"> Matériaux, revêtements et propriétés des verres de lunettes 40 C Propriétés optiques des verres de lunettes 40 C 	<p>b1 Assembler, faire les finitions et réparer des équipements optiques.</p> <ul style="list-style-type: none"> Contrôle initial comparatif des paramètres et montage de verres multifocaux et de lunettes de sport 20 C Contrôle initial comparatif des paramètres et montage de verres de lunettes prismatiques 20 C 	<p>b2 Contrôler et évaluer la qualité des équipements optiques</p> <ul style="list-style-type: none"> Contrôle final des lunettes prêtes à être remises 25 C 	<p>b1 Assembler, faire les finitions et réparer des équipements optiques.</p> <ul style="list-style-type: none"> Calculs de dégressivité et zones de vision 2 C 	<p>b3 Ajuster les montures de lunettes aux clientes et clients</p> <ul style="list-style-type: none"> Effets de lunettes mal adaptées 30 C 	<p>c3 Présenter le magasin d'optique sur différents canaux de communication</p> <ul style="list-style-type: none"> Actions de marketing et canaux de communication - projet «Publicité hors ligne et en ligne pour différents groupes cibles» 40 C
<p>b1 Assembler, faire les finitions et réparer des équipements optiques.</p> <ul style="list-style-type: none"> Contrôle initial comparatif des paramètres et montage de verres unifocaux 35 C 	<p>a3 Conseiller les clientes et les clients pour le choix d'équipements optiques</p> <ul style="list-style-type: none"> Lunettes de sport et de soleil 35 C Matériaux de monture 20 C Entretiens de conseil 20 C 	<p>c2 Commander et gérer des équipements optiques selon la commande du/de la client·e.</p> <ul style="list-style-type: none"> Vérification des données relatives aux verres de lunettes nécessaires à la commande 40 C 			
<p>b2 Contrôler et évaluer la qualité des équipements optiques</p> <ul style="list-style-type: none"> Contrôle initial des montures et des verres de lunettes 10 C 	<p>b3 Ajuster les montures de lunettes aux clientes et clients</p> <ul style="list-style-type: none"> Ajustages des lunettes 10 C 				
<p>b3 Ajuster les montures de lunettes aux clientes et clients</p> <ul style="list-style-type: none"> Alignement de base et montures de lunettes pré-ajustées 5 C 	<p>a4 Vendre des équipements optiques</p> <ul style="list-style-type: none"> Produits d'entretien pour lentilles de contact 10 C 				
<p>c1 Gérer les données relatives aux commandes, aux client·e-s et aux fournisseurs.</p> <p>c4: Participer à l'élaboration d'actions de marketing du magasin d'optique</p> <ul style="list-style-type: none"> Protection des données, actions de marketing et canaux de communication 30 C 	<p>d1 Gérer le stock et les marchandises du magasin d'optique</p> <ul style="list-style-type: none"> Stockage et manipulation de produits d'entretien et d'équipements optiques 20 C 				

1^{re} année / 1^{er} semestre



1^{re} année / 1^{er} semestre

Compétences opérationnelles	Thèmes	Cours en total :	<u>260</u>
a Conseils aux clients et vente d'équipements optiques			<u>160</u>
a1 Accueillir et prendre en charge les clientes et les clients dans le magasin d'optique	<ul style="list-style-type: none"> Présentation personnelle, bases de la communication en entreprise 		60
a2 Déterminer et évaluer le profil visuel	<ul style="list-style-type: none"> Éléments de l'ordonnance pour des lunettes (intégré pour b1) Anatomie de l'œil 		20
a3 Conseiller les clientes et clients pour le choix d'équipements optiques	<ul style="list-style-type: none"> Matériaux, revêtements et propriétés des différents types de verres de lunettes Propriétés optiques des verres de lunettes 		40 40
b Assemblage et entretien des équipements optiques			<u>50</u>
b1 Assembler, faire les finitions et réparer des équipements optiques	<ul style="list-style-type: none"> Contrôle initial comparatif des paramètres et montage de verres unifocaux 		35
b2 Contrôler et évaluer la qualité des équipements optiques	<ul style="list-style-type: none"> Contrôle initial de montures et verres de lunettes 		10
b3 Ajuster des montures de lunettes aux clientes et clients	<ul style="list-style-type: none"> Alignement de base et montures de lunettes préajustées 		5
c Travaux administratifs et participation à la mise en place des mesures de marketing			<u>30</u>
c1 Gérer les données relatives aux commandes, aux client·e·s et aux fournisseurs	<ul style="list-style-type: none"> Protection des données 		10
c4 Participer à l'élaboration d'actions de marketing du magasin d'optique	<ul style="list-style-type: none"> Actions de marketing et canaux de communication 		20
d Maintenance, entretien et gestion des installations, des instruments de mesures et des marchandises			<u>20</u>
d1 Gérer le stock et les marchandises du magasin d'optique	<ul style="list-style-type: none"> Stockage et manipulation des consommables contenant des solvants 		20
d3 Entretien des appareils techniques, les outils, les instruments et les équipements			

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a1:

Accueillir et prendre en charge les clientes et les clients dans le magasin d'optique

Un client entre dans le magasin d'optique. L'opticienne CFC l'accueille aimablement et s'enquiert de ses souhaits. Le client souhaite acheter des lunettes de soleil à verres correcteurs. L'opticienne CFC le conduit à une table de conseil. Elle veille à ce que le client se sente bien accueilli. Après l'avoir conseillé et lui avoir vendu des lunettes de soleil, elle prend congé de lui de manière appropriée.

Présentation personnelle, bases de la communication

60 Cours

Situation/exemple

En raison de la période de vacances et d'un personnel restreint, la personne en formation est appelée de l'atelier à l'espace de vente. Elle doit accueillir une cliente d'une autre culture qui attend, l'accompagner à la table de conseil et lui demander quels sont ses besoins. Dès le trajet de l'atelier à l'espace de vente, la personne en formation se rend compte qu'elle n'est pas habillée de manière appropriée à la situation. Comme elle n'était prévue que pour l'atelier, elle porte un t-shirt avec une impression inappropriée. De plus, elle se demande si elle peut serrer la main de la cliente.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Présentation personnelle, bases de la communication en entreprise, philosophie du/de la client·e <p>Mission pratique 1.1:</p> <ul style="list-style-type: none"> Comment avez-vous procédé concrètement pour saluer et accueillir une cliente ou un client? Quelles mesures avez-vous prises pour que la cliente ou le client se sente à l'aise? 	<p>CI 1, 1^{re} année/1^{er} semestre, août</p> <ul style="list-style-type: none"> Première impression prendre les appels téléphoniques <p>Mission de préparation au CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> Appliquer la liste de contrôle «Décrocher le téléphone» dans l'entreprise, la compléter par des expériences personnelles et la présenter lors du prochain CI Apporter des photos de l'établissement <p>CI 2, 1^{re} année/ 1^{er} semestre, novembre</p> <ul style="list-style-type: none"> Différentes formes d'entretien (téléphone) Store Check

a1.4	Les opticien·ne·s appliquent les règles de la communication verbale et non verbale dans des exemples de cas. (C3)	10 C
	<ul style="list-style-type: none"> Connaissent les stratégies d'autogestion, p. ex.: SMART, boîte noire (gestion des situations de stress) Connaissent l'effet de la première impression (Knigge) Expliquent les règles de la communication verbale et non verbale 	
a1.5	Les opticien·ne·s décrivent les caractéristiques de différentes formes d'entretiens (C2)	10 C
	<ul style="list-style-type: none"> Savent quelle technique de questionnement utiliser à quel moment: par exemple, questions ouvertes/fermées, etc. Classent le modèle des quatre oreilles et le modèle de l'iceberg de la communication Répondent de manière appropriée aux objections 	
a1.6	Les opticien·ne·s analysent différents types de clients. (C4)	40 C
	<ul style="list-style-type: none"> Différencient la perception de soi de celle des autres Créent leur propre profil de personnalité en situation Analysent le profil de personnalité des clients en fonction de la situation Appliquent les règles de la communication verbale en fonction de la situation Interprètent la communication non verbale en fonction de la situation Expliquent et prendre en compte les différences interculturelles dans la communication verbale et non verbale 	

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a2:

Déterminer et évaluer le profil visuel

L'opticienne CFC pose des questions ciblées afin d'apprendre du client pourquoi il a besoin de lunettes de soleil et à quelles exigences elles doivent répondre. Elle analyse l'ordonnance pour des lunettes présentée, les besoins et l'historique optique du client. Sur la base de ces informations, elle établit un profil visuel et procède de manière systématique.

Éléments de l'ordonnance pour des lunettes

Situation/exemple

Après avoir déballé les verres de lunettes et les avoir mesurés, la personne en formation compare les valeurs mesurées avec l'ordonnance pour des verres de lunettes. La personne en formation sait quelles indications de l'ordonnance pour les verres de lunettes sont importantes et doivent être présentes pour le montage des verres de lunettes.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ordonnances pour des lunettes <p>Mission pratique 1.5:</p> <ul style="list-style-type: none"> Déposez ici une ordonnance pour des lunettes anonymisée et décrivez les différents éléments. 	<p>CI 2, 1^{er} année/1^{er} semestre, novembre</p> <ul style="list-style-type: none"> Déterminer les corrections des verres de lunettes et les mesures de la monture

a2.6 Les opticien·ne·s expliquent les éléments d'une ordonnance pour des verres de lunettes. (C2) 0 C
 (enseigner en même temps que l'objectif détaillé b1.2)

- Connaissent les abréviations et les significations des ordonnances pour des verres de lunettes
- Connaissent les valeurs normatives / les plages standards des ordonnances pour des verres de lunettes

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a2:

Déterminer et évaluer le profil visuel

Anatomie de l'œil

20 Cours

Situation/exemple

La personne en formation explique à un client les éléments de l'ordonnance pour des lunettes. Ce faisant, elle aborde l'amétropie, la capacité d'accommodation et l'acuité visuelle.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
▪ -	▪ -

a2.9 En toute connaissance de l'anatomie et de la physiologie de l'œil, les opticien·ne·s reconnaissent les influences de l'amétropie et des maladies oculaires courantes sur la vision. (C2) 20 C

- Connaissent la structure et la fonction de l'orbite
- Connaissent les paupières et comprendre leur fonction
- Connaissent la conjonctive et comprendre sa fonction
- Connaissent les membranes de l'œil et comprendre leurs fonctions
- Connaissent l'appareil lacrymal et comprendre sa fonction
- Connaissent les milieux oculaires et comprendre leurs fonctions
- Connaissent la structure du cristallin
- Connaissent les muscles des mouvements oculaires

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a3:

Conseiller les clientes et clients pour le choix d'équipements optiques

L'opticienne CFC tient compte des résultats de l'évaluation du profil visuel pour proposer différents types de verres de lunettes. Elle explique au client les propriétés et les caractéristiques des différents verres de lunettes et à quels besoins ils sont adaptés. À partir de son assortiment, elle compose des variantes de montures qui répondent aux besoins du client et aux exigences techniques. L'opticienne CFC fournit des informations approfondies sur les différentes variantes. Elle argumente de manière structurée et complète et propose des solutions possibles. Le client n'est pas sûr de son choix pour l'achat de lunettes de soleil et hésite. L'opticienne CFC lui présente des avantages s'il décide d'acheter ses lunettes de soleil préférées dans son magasin d'optique. Outre les avantages de prix, elle présente également les prestations de service comme arguments. Pour finir, sur la base des recommandations de l'opticienne CFC, le client opte pour un modèle léger avec des verres faciles à entretenir.

Matériaux, revêtements et propriétés des verres de lunettes

40 Cours

Situation/exemple

La personne en formation peut accompagner sa collègue de travail lors d'un entretien de conseil. Au vu des nombreuses questions de la cliente sur les verres de lunettes, elle réalise qu'une grande connaissance des matériaux et des revêtements des verres ainsi que des propriétés des verres de lunettes est nécessaire pour mener un entretien de conseil optimal.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Matériaux, revêtements et propriétés des verres de lunettes différentes <p>Mission pratique 1.6:</p> <ul style="list-style-type: none"> Élaborez un tableau récapitulatif dans lequel vous comparez le programme de livraison (matériaux des verres, revêtements et couleurs) de votre fournisseur de verre interne à l'entreprise à celui d'un autre fournisseur de verre. 	<p>CI 2, 1^{re} année/1^{er} semestre, novembre</p> <ul style="list-style-type: none"> Matériaux des verres de lunettes

a3.1 Les opticien·ne·s décrivent les propriétés techniques des matériaux et des revêtements des verres de lunettes. (C2)

20 C

- Expliquent la fabrication et les propriétés des différents matériaux des verres de lunettes
- Connaissent les avantages et les inconvénients des matériaux des verres de lunettes
- Expliquent le fonctionnement des différents revêtements
- Connaissent les avantages et les inconvénients des revêtements
- Connaissent la structure et le fonctionnement des verres de lunettes photochromiques
- Connaissent le fonctionnement des verres polarisés

a3.2 Les opticien·ne·s décrivent les propriétés physiques et chimiques des verres de lunettes. (C2)

20 C

- Distinguent les propriétés physiques des verres de lunettes / matériaux des verres de lunettes (indice de réfraction, densité par rapport au poids escompté / au confort escompté, nombre d'Abbe)
- Distinguent les propriétés chimiques des verres de lunettes (verres de protection)
- Connaissent les domaines standards des propriétés physiques et chimiques (indice de réfraction, densité par rapport au poids escompté / confort, nombre d'Abbe)
- Recommandent les indices de réfraction pour différentes corrections

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a3:

Conseiller les clientes et clients pour le choix d'équipements optiques

Propriétés optiques des verres de lunettes

40 Cours

Situation/exemple

En déballant les verres de lunettes à l'atelier, la personne en formation est surprise de constater qu'elle a devant elle deux commandes avec des valeurs de correction presque identiques, mais que l'épaisseur des verres de lunettes est différente. Pour s'assurer qu'elle ne se trompe pas, la personne en formation vérifie les rayons des verres de lunettes à l'aide du sphéromètre. Elle s'interroge en outre sur les avantages et les inconvénients de ces différents types de réalisation.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Matériaux, revêtements et propriétés des différentes verres de lunettes 	<p>CI 2, 1^{re} année/1^{er} semestre, novembre</p> <ul style="list-style-type: none"> Matériaux des verres de lunettes, Contrôle initial des verres de lunettes

a3.3 Les opticien·ne·s décrivent et déterminent les propriétés géométriques des verres de lunettes par des calculs ou des représentations optiques. (C4)

40 C

- Décrivent les propriétés et l'origine de la lumière
- Attribuent les données pertinentes à l'effet optique (D_1 , D_2 , D , d , n_e , S' , etc.) et interprètent les différences
- Expliquent les propriétés et les formes des lentilles (biconvexes, convexes-concaves, etc.) et tracent leur effet optique
- Déterminent la situation de reproduction sur des éléments optiques

DCO b: Assemblage et entretien des équipements optiques

Compétence opérationnelle b1:

Assembler, faire les finitions et réparer des équipements optiques

Une cliente a choisi et commandé des lunettes. L'opticien CFC monte les verres de lunettes dans la monture choisie et procède à cet effet à des ajustages des verres qui correspondent aux valeurs normatives et de tolérance en vigueur. En outre, les branches de la monture de lunettes doivent être raccourcies et les plaquettes nasales changées. Une fois l'adaptation terminée, l'opticien CFC ajuste la monture de lunettes conformément aux instructions.

Contrôle initial comparatif des paramètres et montage de verres unifocaux 35 Cours

Situation/Exemple.

Le matin, un paquet de nouveaux verres de lunettes a été livré. La personne en formation le déballe dans l'atelier. En raison de son niveau de formation, elle contrôle uniquement les verres unifocaux pour détecter les défauts de fabrication, mesure leurs valeurs de correction et monte ensuite les verres unifocaux dans les montures de lunettes.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrôle initial comparatif des paramètres et montage de verres unifocaux ▪ Réparation de montures de lunettes <p>Mission pratique 1.8:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rectifiez les verres à la main dans l'atelier. Documentez votre démarche étape par étape. <p>Mission pratique 1.9:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Décrivez une réparation que vous avez effectuée dans votre établissement. 	<p>CI 1, 1^{re} année/1^{er} semestre, août</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mesurer les verres de lunettes <p>CI 2, 1^{re} année/1^{er} semestre, novembre</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Matériaux des verres de lunettes ▪ Contrôle initial des lunettes

b1.2 Les opticien·ne·s analysent les exigences relatives au montage et au centrage des verres de lunettes afin de monter les verres de lunettes dans les règles de l'art. (C4) 35 C

- Expliquent les points de mesure des verres unifocaux
- Convertissent les cylindres +/-
- Contrôlent si la courbure de base est adaptée à la forme de la monture
- Déterminent la courbure de base avec le sphéromètre et calculent les valeurs de réfraction des surfaces
- Utilisent le palpeur d'épaisseur pour déterminer l'épaisseur du bord et centrale
- Connaissent les épaisseurs maximales et minimales des bords
- Connaissent la position optimale de la facette
- Justifient pourquoi un biseautage (face avant / face arrière, plastique, silicate) doit être effectué
- Connaissent les gravures et analysent les gravures de différents fabricants / types de verre (appareil d'identification des marquages)
- Connaissent l'effet du Clean-Coat et choisissent les pastilles adhésives et les adaptateurs
- Vérifient le diamètre (centré, elliptique, pré-décentré)
- Distinguent les avantages et les inconvénients des verres de stock, des verres RX et connaissent leurs gammes de fabrication
- Justifient quand une optimisation de l'épaisseur centrale est judicieuse
- Travaillent les verres unifocaux correctement centrés selon les données du/de la client·e
- Distinguent le système d'emboîtement du système de mesure
- Décrivent les géométries de surface (sphérique, asphérique, double asphérique, multiasphérique, torique, atorique) ainsi que la structure des verres de lunettes et expliquent leurs avantages et inconvénients

a2.6 Les opticien·ne·s expliquent les éléments d'une ordonnance pour des lunettes. (C2)

- Connaissent les abréviations et les significations (sph, cyl, A)
- Connaissent les valeurs normales / plages standards

DCO b: Assemblage et entretien des équipements optiques

Compétence opérationnelle b2:

Contrôler et évaluer la qualité des équipements optiques

L'opticien CFC prépare les lunettes pour les remettre à la cliente. Avant le montage et la remise des lunettes, il contrôle la qualité des verres et de la monture de lunettes selon les normes en vigueur et les directives de l'établissement.

Contrôle initial des montures et des verres de lunettes

10 Cours

Situation/exemple

Avant le processus de montage, la personne en formation contrôle les verres de lunettes ainsi que la monture afin de détecter d'éventuels défauts de fabrication. Dans le cas d'une monture propre au/à la client·e, elle veille à ce qu'il n'y ait pas de défauts et les documente.

Contenu de la formation en entreprise

Sujets de formation:

- Contrôle de la qualité des équipements optiques

Mission pratique 1.7:

- Élaborez une liste de contrôle pour la réception des verres et des montures de lunettes. À l'aide de cette liste, contrôlez deux commandes de clients pour voir si les verres et les montures de lunettes sont exempts de défauts.

Contenu de la formation des CI

CI 1, 1^{re} année/1^{er} semestre, août

- Expérimentation avec des matériaux de montures

CI 2, 1^{re} année/1^{er} semestre, novembre

- Matériaux des verres de lunettes
- Contrôle initial des lunettes

Mission de préparation au CI:

- Emportez une liste de contrôle pour la réception des verres de lunettes (mission de travail tiré du Dossier de formation)

b2.1	Les opticien·ne·s distinguent les caractéristiques de qualité des verres de lunettes selon les normes actuelles. (C3)	5 C
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reconnaittent les caractéristiques par exemple des couches antireflets, des teintés photochromiques, des matériaux du verre, des dommages sur le revêtement antireflet 	
b2.2	Les opticien·ne·s distinguent les caractéristiques de qualité des montures de lunettes selon les normes actuelles. (C3)	5 C
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrôlent la qualité des montures de lunettes selon les normes actuelles ▪ Connaissent les différentes finitions de surface 	

DCO b: Assemblage et entretien des équipements optiques

Compétence opérationnelle b3:

Ajuster des montures de lunettes aux clientes et clients

La cliente vient chercher ses lunettes qu'elle a commandées il y a quelques jours. L'opticien CFC ajuste les lunettes de manière à ce qu'elles lui conviennent parfaitement. Il tient compte de l'anatomie et de la sensation subjective de port des lunettes de la cliente.

Alignement de base et montures de lunettes ajustées au préalable

5 Cours

Situation/exemple

Lors du traitement des lunettes, la personne en formation veille aux éventuels ajustements préalables et à l'alignement de base de la monture. Cela permet de s'assurer que la première impression du client est liée au port confortable des lunettes.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Alignement de base et montures de lunettes ajustées au préalable <p>Mission pratique 1.10 :</p> <ul style="list-style-type: none"> Réalisez l'alignement de base sur les montures de lunettes à l'aide de la liste de contrôle du CI. Décrivez les corrections que vous avez dû apporter. Expliquez pourquoi un alignement de base des montures de lunettes est important dans le magasin. 	<p>CI 2, 1^{re} année/1^{er} semestre, novembre</p> <ul style="list-style-type: none"> Ajustage pour la mise en vente <p>Mission de préparation au CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> Finaliser le modèle pour le rétablissement des ajustages préalables (laminé, gravé, en bois, ...)

b3.2 Les opticien·ne·s décrivent les paramètres d'ajustage préalable les plus importants pour la mesure du centrage. (C2)

5 C

- Descrivent les différents paramètres de l'alignement de base et expliquent les écarts possibles en raison de l'ajustage préalable

DCO c: Travaux administratifs et participation à la mise en place des mesures de marketing

Compétence opérationnelle c1:

Gérer les données relatives aux commandes, aux client·e·s et aux fournisseurs

Une nouvelle cliente apporte ses lunettes à réparer au magasin d'optique. L'opticienne CFC note le modèle de la monture de lunettes, y compris le numéro de couleur et la longueur de la branche défectueuse. Ensuite, l'opticienne CFC saisit les données de la nouvelle cliente dans la base de données clients. Comme le modèle de lunettes est une marque que le magasin d'optique ne propose pas dans son assortiment, elle détermine le fournisseur et les données pertinentes pour la commande. Elle saisit le fournisseur dans son système de gestion.

Protection des données

10 Cours

Situation/exemple Un client appelle le magasin d'optique spécialisé pour se renseigner sur les valeurs des verres de sa compagne, car il souhaite lui offrir de nouvelles lunettes de lecture pour son anniversaire.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Règles générales et internes à l'entreprise en matière de protection des données Saisie et gestion des données des fournisseurs dans le système interne de l'établissement <p>Mission pratique 1.2:</p> <ul style="list-style-type: none"> Notez une situation opérationnelle concernant les demandes externes de données clients. Décrivez la procédure à suivre en ce qui concerne la protection des données 	<ul style="list-style-type: none"> –

c1.1 Les opticien·ne·s décrivent les directives générales et spécifiques à la branche en matière de protection des données. (C2) 10 C

- Respectent les exigences légales en matière de protection des données (p. ex. données des collaborateurs, données des clients, des commandes et des fournisseurs).
- Expliquent comment traiter les données confidentielles (p. ex. réseaux sociaux, photos, vidéos)
- Décrivent les éléments de la gestion de la relation client (CRM) / gestion des données

DCO c: Travaux administratifs et participation à la mise en place des mesures de marketing

Compétence opérationnelle c4:

Participer à l'élaboration d'actions de marketing du magasin d'optique

Le magasin d'optique participe à l'exposition commerciale locale. Il tient son propre Stand. L'opticienne CFC est chargée d'aménager le coin des lunettes de soleil. Les modèles les plus récents doivent y être présentés. L'opticienne CFC participe à l'action du stand et présente le magasin d'optique.

Actions de marketing et canaux de communication

20 Cours

Situation/exemple La personne en formation représente l'entreprise à l'exposition commerciale régionale. Elle décore le stand de vente selon les aspects de la psychologie de vente, en accord avec le thème de l'exposition et avec son sens de l'esthétique.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
▪ -	▪ -

c4.1 Les opticien·ne·s décrivent d'actions de marketing sur la base de connaissances psychologiques de la vente. (C2)

20 C

- Expliquent l'importance de la fidélisation de la clientèle
- Expliquent les instruments de marketing, le produit, le prix, la promotion et le lieu

DCO d: Maintenance, entretien et gestion des installations, des instruments de mesures et des marchandises de stock

Compétence opérationnelle d1:

Gérer le stock et les marchandises du magasin d'optique

L'opticien CFC commande, contrôle, étiquette et trie la marchandise. Il stocke les produits dans les règles de l'art. Dans le magasin, il contrôle le stock de consommables et constate qu'il faut commander du produit désinfectant. Par ailleurs, les dates de péremption des produits d'entretien des lentilles de contact sont bientôt dépassées et ceux-ci doivent être mis à part. L'opticien CFC demande des offres aux fournisseurs et les présente à la direction. À intervalles réguliers, il compare le stock de marchandises dans le magasin avec le système de gestion des marchandises. Il procède à des adaptations dans le système de gestion des marchandises, car le stock de produits d'entretien ne correspond pas au stock saisi. Conformément aux directives de l'établissement, il compare le stock de marchandises avec les ventes de marchandises et adapte la commande sur la base des besoins en marchandises attendus.

Stockage et manipulation des consommables contenant des solvants 20 Cours

Situation/exemple

La personne en formation est chargée d'enlever les restes de colle des étiquettes de prix sur les montures de lunettes. Ce faisant, elle constate qu'elle n'a pas assez de produit de nettoyage. Elle se rend à la pharmacie et achète une grande quantité de solvant. À l'atelier, elle en remplit une petite bouteille pour l'usage quotidien et stocke le reste.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Stockage et manipulation des consommables contenant des solvants ▪ Entretien, nettoyage et soigner les appareils et outils optométriques. ▪ Travailler de manière écologique et éliminer correctement les déchets <p>Mission pratique 1.3 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Documentez (p. ex. avec des photos/images) la manière dont vous conservez les consommables contenant des solvants dans votre entreprise. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ -

d1.5 Les opticien·ne·s décrivent le stockage des produits d'entretien pour lentilles de contact ainsi que des produits de nettoyage et des solvants. (C2) 2,5 C

- Expliquent l'effet des influences environnementales (p. ex. température) sur les produits de nettoyage et les solvants
- Décrivent le stockage correct des produits de nettoyage et des solvants

DCO d: Maintenance, entretien et gestion des installations, des instruments de mesures et des marchandises de stock

Compétence opérationnelle d3:

Entretien des appareils techniques, les outils, les instruments et les équipements

L'opticien CFC effectue le nettoyage, l'entretien et la maintenance d'appareils, d'outils et d'instruments optométriques conformément au mode d'emploi. Ce faisant, il veille au respect des consignes relatives à l'utilisation des produits de nettoyage et de désinfection ainsi qu'à l'élimination des consommables.

d3.1	Les opticien·ne·s décrivent les consignes d'hygiène à respecter impérativement sur les appareils et outils optométriques. (C2)	2,5 C
	<ul style="list-style-type: none">▪ Décrivent les règles d'hygiène à respecter impérativement sur les appareils et outils optométriques.▪ Citent les raisons des règles d'hygiène	
d3.3	Les opticien·ne·s expliquent les bases de l'utilisation conforme et de l'élimination correcte des produits chimiques, des matériaux utilisés en optique et des substances nocives pour l'environnement. (C2)	5 C
	<ul style="list-style-type: none">▪ Expliquent les bases de l'utilisation conforme et de l'élimination correcte des produits chimiques, matériaux et substances nocives pour l'environnement utilisés en optique (voir annexe 2 du PlaFo)▪ Expliquent l'élimination écologique des déchets et le tri des déchets	
d3.4	Les opticien·ne·s expliquent les différents marquages et symboles des substances dangereuses ou polluantes utilisées dans le magasin d'optique. (C2)	10 C
	<ul style="list-style-type: none">▪ Expliquent les différents marquages et symboles des substances dangereuses ou polluantes utilisées dans le magasin d'optique.▪ Expliquent les dangers potentiels, les mesures de précaution et les premiers secours	

1^{re} année / 2^e semestre



1^{re} année / 2^e semestre

Compétences opérationnelles	Thèmes	Cours en total :	<u>260</u>
a Conseils aux clients et vente d'équipements optiques			<u>160</u>
a2 Déterminer et évaluer le profil visuel	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ordonnance pour des lunettes: Amétropies et leurs zones de vision nettes ▪ Hétérophories et hétérotropies 	50	20
a3 Conseiller les clientes et les clients pour le choix d'équipements optiques	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lunettes de sport et de soleil ▪ Matériaux de monture ▪ Entretien de conseil 	35	20
a4 Vendre des équipements optiques	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Produits d'entretien pour lentilles de contact 	10	
a5 Montrer aux clientes et clients la manipulation, l'hygiène et l'entretien des équipements optiques	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Témoignages de clientes et clients concernant la manipulation et l'entretien des équipements optiques 	5	
b Assemblage et entretien des équipements optiques			<u>50</u>
b1 Assembler, faire les finitions et réparer des équipements optiques	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrôle initial comparatif des paramètres et montage de verres multifocaux et de lunettes de sport ▪ Contrôle initial comparatif des paramètres et montage de verres de lunettes prismatiques 	20	20
b3 Ajuster les montures de lunettes aux clientes et clients	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ajustage des lunettes 	10	
C Travaux administratifs et participation à la mise en place des mesures de marketing			<u>30</u>
c3 Présenter le magasin d'optique sur différents canaux de communication	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Canaux de communication 	10	
c4 Participer à l'élaboration d'actions de marketing du magasin d'optique	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Actions de marketing 	20	
d Maintenance, entretien et gestion des installations, des instruments de mesures et des marchandises			<u>20</u>
d1 Gérer le stock et les marchandises du magasin d'optique	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stockage et manipulation de produits d'entretien et d'équipements optiques 	20	

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a2:

Déterminer et évaluer le profil visuel

L'opticienne CFC pose des questions ciblées afin d'apprendre du client pourquoi il a besoin de lunettes de soleil et à quelles exigences elles doivent répondre. Elle analyse l'ordonnance pour des lunettes présentée, les besoins et l'historique optique du client. Sur la base de ces informations, elle établit un profil visuel et procède de manière systématique.

Ordonnance pour des lunettes: Amétropies et leurs zones de vision nettes 70 Cours

Situation/exemple

La personne en formation explique au client la différence entre les zones de vision nettes avec et sans lunettes. Elle se réfère pour cela à l'ordonnance pour des lunettes.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ordonnance pour des lunettes: Amétropies et leurs zones de vision nettes Outils d'analyse du profil visuel <p>Mission pratique 2.3 :</p> <ul style="list-style-type: none"> Décrivez de quelle amétropie il s'agit à l'aide d'une commande client anonymisée. Citez les caractéristiques de cette amétropie et montrez, à l'aide d'un schéma de l'œil, la trajectoire existante des rayons dans l'œil. Dessinez sur le croquis le punctum remotum et le point hyperfocal et indiquez les distances correspondantes ainsi que la zone de vision nette. 	<ul style="list-style-type: none"> -

a2.7 Les opticien·ne·s calculent des zones de vision nettes et les effets en cas de modifications selon l'ordonnance pour des lunettes. (C3)

50 C

- Connaissent les amétropies
- Connaissent le punctum remotum, le point hyperfocal et le point de réglage
- Effectuent des calculs à l'aide d'une liste de référence pour les yeux
- Indiquent l'accommodation moyenne au moyen de la courbe de Duan
- Calculent la zone de vision nette (avec et sans indication de l'accommodation, à l'aide de la courbe de Duan et avec accommodation maximale)
- Distinguent la durée ($2/3 \Delta A_{max}$) - et la performance à court terme (ΔA_{max})
- Expliquent la condition de correction complète pour les amétropies sphériques
- Expliquent la signification de l'acuité visuelle
- Décrivent les modifications du cristallin liées à l'âge
- Expliquent le lien entre la convergence, l'accommodation et la réaction pupillaire

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a2:

Déterminer et évaluer le profil visuel

Hétérophories et hétérotropies

20 Cours

Situation/exemple

Un client ayant une ordonnance pour des lunettes contenant une correction prismatique souhaite que la personne en formation lui explique pourquoi il est écrit base intérieure sur son ordonnance pour des lunettes.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ordonnance pour des lunettes: Amétropies et leurs zones de vision nettes Outils d'analyse du profil visuel 	<p>CI 3, 1^{er} année/ 2^e semestre, avril:</p> <ul style="list-style-type: none"> Verres de lunettes prismatiques

a2.9 En toute connaissance de l'anatomie et de la physiologie de l'œil, les opticien·ne·s reconnaissent les influences de l'amétropie et des maladies oculaires courantes sur la vision. (C2) 10 C

- Décrivent le mouvement des yeux à l'aide de la fonction principale des muscles oculaires
- Connaissent la position de repos des yeux sur la base de l'ordonnance pour des lunettes avec verres prismatiques
- Connaissent l'effet de la correction prismatique sur la position des yeux

a3.16 Les opticien·ne·s calculent les compensations de centrage pour les ordonnances pour des lunettes avec verres prismatiques. (C3) 10 C

- Citent les possibilités monoculaires de la perception de la profondeur
- Expliquent les conditions d'une vision binoculaire optimale (correspondance rétinienne, aires de panum, diplopie physiologique)
- Citent les causes des déficiences de la vision binoculaire
- Expliquent l'importance de la fusion motrice
- Expliquent l'importance de la fusion sensorielle
- Expliquent les causes et les effets des hétérophories et des hétérotropies, et citer les différences
- Représentent la trajectoire des rayons à travers un prisme

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a3:

Conseiller les clientes et clients pour le choix d'équipements optiques

L'opticienne CFC tient compte des résultats de l'évaluation du profil visuel pour proposer différents types de verres de lunettes. Elle explique au client les propriétés et les caractéristiques des différents verres de lunettes et à quels besoins ils sont adaptés. À partir de son assortiment, elle compose des variantes de montures qui répondent aux besoins du client et aux exigences techniques. L'opticienne CFC fournit des informations approfondies sur les différentes variantes. Elle argumente de manière structurée et complète et propose des solutions possibles. Le client n'est pas sûr de son choix pour l'achat de lunettes de soleil et hésite. L'opticienne CFC lui présente des avantages s'il décide d'acheter ses lunettes de soleil préférées dans son magasin d'optique. Outre les avantages de prix, elle présente également les prestations de service comme arguments. Pour finir, sur la base des recommandations de l'opticienne CFC, le client opte pour un modèle léger avec des verres faciles à entretenir.

Lunettes de sport et de soleil

5 Cours

Situation/exemple

Lunettes de sport et de soleil cliente se présente avec des lunettes de soleil qu'elle a achetées à la plage pendant ses vacances. Elle souhaite savoir quelle est la fonction de protection et quel est le degré de teinte de ses verres de lunettes de soleil, car elle souhaite les porter pour faire de la voile.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Style, visage et choix de la monture - visagisme <p>Mission pratique 2.6 :</p> <ul style="list-style-type: none"> Élaborez un tableau récapitulatif dans lequel vous présenterez, sous forme de photos, d'images ou de dessins, les quatre formes de visage typiques et les quatre styles vestimentaires fondamentaux. Indiquez, à l'aide de deux exemples, quelle monture de lunettes vous associez à quelle forme de visage et justifiez votre choix. Montrez, à l'aide d'un autre exemple, quelle forme de visage et quelle forme de monture ne vont pas ensemble. Justifiez vos décisions. 	<p>CI 3, 1^{er} année/2^e semestre, avril:</p> <ul style="list-style-type: none"> Verres unifocaux et solaires Visagisme <p>Mission de préparation au CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> Dresser une liste de cinq questions importantes pour une analyse des besoins en lunettes de soleil. Apporter ses lunettes de soleil préférées.

a3.4 Les opticien·ne·s appliquent les prescriptions, mesures et recommandations légales de sécurité en vigueur dans des exemples de cas. (C3)

5 C

- Connaissent l'obligation d'information selon les prescriptions légales de sécurité, p. ex. pour: Conduire une voiture avec des lunettes de soleil, des lunettes de lecture
- Distinguent les différentes catégories de filtres (0, 1, 2, 3, 4)
- Justifient quelles absorptions et quelles couleurs sont autorisées dans la circulation routière

a3.5 Les opticien·ne·s décrivent les types de teintes et de verres de protection et leur utilisation avec les avantages et les inconvénients possibles. (C2) 20 C

- Connaissent les avantages et les inconvénients des verres de lunettes photochromiques et des verres de lunettes de soleil
- Recommandent la teinte en fonction des besoins (teinte intégrale, filtre, filtre de bord, dégradé, verres renforçant le contraste, etc.)
- Interprètent les diagrammes de transmission
- Expliquent les avantages et les inconvénients des couleurs de verres de lunettes de soleil
- Expliquent les avantages et les inconvénients des couleurs miroir sur les verres de lunettes de soleil
- Expliquent la différence d'effet réfléchissant entre les verres teintés et les verres non teintés
- Expliquent les avantages et les inconvénients des verres anti-lumière bleue
- Disposent de connaissances de base sur la théorie des couleurs (soustractive / additive)
- Distinguent la transmission, l'absorption et la réflexion
- Justifient le traitement antireflet des lunettes de soleil
- Expliquent l'éblouissement, l'adaptation et les types d'éblouissement
- Connaissent différents produits en verre photochromique (Signature, XTRACTIVE, Drivewear, etc.) et les couleurs possibles
- Évaluent l'adéquation des verres de lunettes photochromiques en fonction des besoins
- Recommandent des verres polarisés en fonction des besoins
- Évaluent les effets des verres polarisés sur la vision

a3.13 Les opticien·ne·s décrivent la cambrure de la monture et expliquent les effets des modifications. (C2) 5 C

- Décrivent la cambrure de la monture et expliquent les effets des modifications
- Effectuent des mesures de la cambrure de la monture quand elle est portée
- Connaissent la différence entre la cambrure de la monture (en fonction du niveau de la monture et du niveau du disque) et l'angle d'inclinaison (en fonction de la cambrure de la monture, distance pupillaire et courbure de base)
- Analysent l'effet de la modification de la cambrure de la monture (cambrure de la monture, astigmatisme des faisceaux obliques)
- Connaissent la limitation de la plage de livraison des verres bombés en fonction de la courbure de base et du diamètre
- Déterminent le diamètre (centré, pré-décentré, elliptique, selon le gabarit)

a3.14 Les opticien·ne·s décrivent la pré-inclinaison et l'effet des modifications. (C2) 5 C

- Décrivent la prédisposition et l'effet des modifications
- Expliquent l'ajustage préalable en tenant compte de l'exigence du centre de rotation
- Connaissent les valeurs par défaut du centrage

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a3:

Conseiller les clientes et clients pour le choix d'équipements optiques

Matériaux de monture

20 Cours

Situation/exemple

Un sportif de haut niveau qui ne supporte pas les lentilles de contact demande à la personne en formation quelle est la monture de lunettes idéale pour lui. En faisant du sport, il a déjà constaté que ses montures de lunettes sont attaquées par la transpiration.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<ul style="list-style-type: none"> - 	<p>CI 1, 1^{re} année/1^{er} semestre, août:</p> <ul style="list-style-type: none"> Expérimenter avec des matériaux de monture

a3.6 Les opticien·ne·s reconnaissent les matériaux de montures et décrivent leurs propriétés mécaniques, chimiques et physiques. (C3)

20 C

- Décrivent les différents matériaux de monture de lunettes
- Expliquent les avantages et les inconvénients des matériaux de monture
- Déterminent les matériaux de la monture (naturels, plastiques et métalliques) en fonction des besoins du client.
- Connaissent les revêtements des montures de lunettes et leur utilité
- Connaissent les procédés de fabrication soustractifs et additifs des montures de lunettes

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a3:

Conseiller les clientes et clients pour le choix d'équipements optiques

Entretiens de conseil

20 Cours

Situation/exemple

La personne en formation mène un entretien de conseil pour des verres unifocaux avec un client non difficile. Elle tient compte des besoins du client et argumente en fonction de l'utilité. Lors de l'entretien de conseil, elle veille à parler de manière adaptée au destinataire, à mettre le client au centre et à lui faire sentir qu'il est compris.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Style, visage et choix de la monture - visagisme 	<p>CI 3, 1^{er} année/2^e semestre, avril:</p> <ul style="list-style-type: none"> Visagisme <p>Mission de préparation au CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> Apporter un catalogue de produits (si possible sans prix) pour les verres de lunettes.

a3.8 Les opticien·ne·s décrivent et expliquent les phases d'un entretien de conseil. (C2)

20 C

- Décrivent les lois de la psychologie de la vente
- Appliquent les règles de politesse et de comportement et font attention à son langage corporel
- Décrivent et expliquent les phases (p. ex. analyse des besoins, argumentation sur les avantages) d'un entretien de conseil
- Citent les prix des équipements/produits selon les connaissances psychologiques actuelles (système sandwich)
- Mènent des entretiens de conseil adaptés aux destinataires

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a4:

Vendre des équipements optiques

Sur la base des conseils reçus, le client achète un verre de protection solaire idéal pour lui et une monture de lunettes adaptée. L'opticienne CFC confirme la commande du client et indique les modes de paiement. Elle attire l'attention sur différents produits complémentaires, comme par exemple les lentilles de contact et les produits d'entretien.

Produits d'entretien pour lentilles de contact

10 Cours

Situation/exemple

Dans l'espace de vente, une cliente demande à la personne en formation un entretien conseil sur les produits d'entretien pour lentilles de contact. Elle est particulièrement intéressée par les produits d'entretien sans conservateurs.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Processus de paiement 	<ul style="list-style-type: none"> –

a4.2	Les opticien·ne·s décrivent les principales caractéristiques des produits d'entretien pour lentilles de contact et leur application. (C2)	5 C
	<ul style="list-style-type: none"> Décrivent les principales caractéristiques des produits d'entretien des lentilles de contact (désinfection, nettoyage, etc.) 	
a5.5	Les opticien·ne·s distinguent les produits d'entretien des lentilles de contact selon leur domaine d'application et leur manipulation. (C3)	3 C
	<ul style="list-style-type: none"> Expliquent l'utilisation et la manipulation des différents produits d'entretien des lentilles de contact en fonction des besoins et des clients. 	
a5.6	Les opticien·ne·s distinguent les prescriptions d'hygiène légales et spécifiques aux fabricants des différents produits d'entretien pour lentilles de contact et de leurs accessoires. (C3)	2 C
	<ul style="list-style-type: none"> Distinguent les prescriptions d'hygiène légales et spécifiques aux fabricants des différents produits d'entretien pour lentilles de contact et de leurs accessoires 	

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a5:

Montrer aux clientes et clients la manipulation, l'hygiène et l'entretien des équipements optiques

Lors de la remise des lunettes de soleil corrigées, l'opticienne CFC montre au client comment nettoyer et entretenir le plus simplement possible les verres et la monture de lunettes. Elle lui recommande un produit de nettoyage et lui montre comment l'utiliser en fonction de la monture et des verres de lunettes. Dans ses explications, elle tient compte des exigences pertinentes en matière de santé, d'environnement et de sécurité.

Témoignages de clientes et clients concernant la manipulation et l'entretien d'équipements optiques

5 Cours

Situation/exemple

La personne en formation est abordée dans l'espace de vente par une cliente qui travaille dans le secteur des cosmétiques. Elle veut savoir si elle peut traiter les éclaboussures de vernis sur ses lunettes avec du dissolvant pour vernis à ongles.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Manipulation de produits d'entretien et de solvants conformément aux fiches de données de sécurité Entretien des montures et des verres de lunettes <p>Mission pratique 2.1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> Dressez une liste des matériaux de montures et de verres de lunettes les plus courants. Décrivez en détail les particularités du nettoyage et de l'entretien. N'oubliez pas que les procédures décrites pour le client sont différentes de celles que vous utilisez pour l'entretien de la monture dans le magasin. 	<ul style="list-style-type: none"> -

a5.2	Les opticien·ne·s distinguent les différents produits d'entretien et solvants selon les consignes de sécurité figurant sur les emballages ou les fiches de données de sécurité. (C3)	2,5 C
	<ul style="list-style-type: none"> Expliquent à un client le stockage des produits de nettoyage pour les équipements optiques Distinguent les différents produits d'entretien et solvants selon les consignes de sécurité figurant sur les le quel emballages ou les fiches de données de sécurité. 	
a5.4	Les opticien·ne·s décrivent les propriétés des produits d'entretien et leur utilisation pour les montures et les verres de lunettes. (C3)	2,5 C
	<ul style="list-style-type: none"> Décrivent et appliquent l'entretien des verres de lunettes Décrivent et appliquent l'entretien des montures de lunettes Connaissent les différents produits d'entretien Différencient les différents produits d'entretien en fonction de leur utilisation Utilisent correctement les différents produits de soins et instruire de leur utilisation 	

DCO b: Assemblage et entretien des équipements optiques

Compétence opérationnelle b1:

Assembler, faire les finitions et réparer des équipements optiques

Une cliente a choisi et commandé des lunettes. L'opticien CFC monte les verres de lunettes dans la monture choisie et procède à cet effet à des ajustages des verres qui correspondent aux valeurs normatives et de tolérance en vigueur. En outre, les branches de la monture de lunettes doivent être raccourcies et les plaquettes nasales changées. Une fois l'adaptation terminée, l'opticien CFC ajuste la monture de lunettes conformément aux instructions.

Contrôle initial comparatif des paramètres et montage de verres multifocaux et de lunettes de sport

20 Cours

Situation/exemple

Le matin, un paquet de nouveaux verres de lunettes a été livré. La personne en formation les déballe dans l'atelier. Elle vérifie que tous les verres ne présentent pas de défauts de fabrication, mesure à nouveau les valeurs de correction et travaille ensuite les verres unifocaux et multifocaux dans les montures de lunettes. Elle accorde une attention particulière au traitement des lunettes de sport dont la courbure ne correspond pas à celle d'une monture de lunettes classique.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrôle initial par comparaison de paramètres et montage de verres unifocaux prismatiques ainsi que de verres multifocaux et de lunettes de sport <p>Mission pratique 2.4 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Élaborez une liste de contrôle pour le contrôle des verres bombés de lunettes de sport et des verres prismatiques unifocaux et multifocaux. ▪ Contrôlez si les verres de lunettes peuvent être montés de manière judicieuse dans la monture (p. ex. hauteur de meulage en fonction de la longueur du couloir, bombement des verres de lunettes par rapport à la cambrure de la monture,...) et décrivez le contrôle en détail. 	<p>CI 3, 1^{er} année/ 2^e semestre, avril:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Déterminer le centrage

b1.2 Les opticien·ne·s analysent les exigences relatives au montage et au centrage des verres de lunettes afin de monter les verres de lunettes dans les règles de l'art. (C4)

20 C

- Dessinent et mesurent les verres multifocaux et les lunettes de sport
- Distinguent les parties de l'effet prismatique au point de référence du prisme de réduction de l'épaisseur et de la correction prismatique
- Distinguent les gravures de différents fabricants / types de verre de lunettes
- Justifient la différence entre valeur mesurée et valeur d'usage
- Peuvent mesurer correctement les verres bifocaux et trifocaux avec le frontofocomètre

DCO b: Assemblage et entretien des équipements optiques

Compétence opérationnelle b1:

Assembler, faire les finitions et réparer des équipements optiques

Contrôle initial comparatif des paramètres et montage de verres de lunettes prismatiques

20 Cours

Situation/exemple

Le matin, un paquet de nouveaux verres de lunettes a été livré. La personne en formation les déballe dans l'atelier. Elle vérifie que tous les verres ne présentent pas de défauts de fabrication, mesure les valeurs de correction et incorpore ensuite les verres de lunettes unifocaux, multifocaux et prismatiques dans les montures de lunettes. Pour les verres prismatiques, elle respecte les règles de la compensation de distance pupillaire lors de l'incorporation.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrôle initial par comparaison de paramètres et montage de verres unifocaux prismatiques ainsi que de verres multifocaux et de lunettes de sport 	<p>CI 3, 1^{re} année/ 2^e semestre, avril:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Verres prismatiques <p>Mission de préparation au CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Effectuer deux commandes de verres prismatiques, meuler les verres de lunettes et effectuer un contrôle final

b1.2 Les opticien·ne·s analysent les exigences relatives au montage et au centrage des verres de lunettes afin de monter les verres de lunettes dans les règles de l'art. (C4)

20 C

- Calculent la compensation de centrage et connaissent son importance
- Calculent la décentration d'un verre de lunette prismatique
- Répartissent l'effet prismatique de manière uniforme
- Citent des raisons pour lesquelles il est possible de s'écarter d'une répartition uniforme

DCO b: Assemblage et entretien des équipements optiques

Compétence opérationnelle b3:

Ajuster des montures de lunettes aux clientes et clients

Une cliente a choisi et commandé des lunettes. L'opticien CFC monte les verres de lunettes dans la monture choisie et procède à cet effet à des ajustages des verres qui correspondent aux valeurs normatives et de tolérance en vigueur. En outre, les branches de la monture de lunettes doivent être raccourcies et les plaquettes nasales changées. Une fois l'adaptation terminée, l'opticien CFC ajuste la monture de lunettes conformément aux instructions.

Ajustage des lunettes

10 Cours

Situation/exemple

La personne en formation vend des lunettes de soleil non corrigées. Elle les ajuste de manière optimale au client afin que celui-ci se sente bien quand il les porte.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ajustage des lunettes <p>Mission pratique 2.5 :</p> <ul style="list-style-type: none"> Établissez un plan de déroulement pour un ajustement anatomique des lunettes (instructions étape par étape) et décrivez les situations où il faut s'écarter de ce plan de déroulement. Effectuez des ajustages anatomiques sur des collègues de travail. 	<p>CI 3, 1^{re} année/ 2^e semestre, avril:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ajustement final

b3.1	Les opticien·ne·s décrivent le port optimal d'une paire de lunettes en fonction des conditions anatomiques. (C2)	5 C
	<ul style="list-style-type: none"> Décrivent le port optimal d'une paire de lunettes en fonction des conditions anatomiques 	
b3.3	Sur la tête, les opticien·ne·s décrivent la position et le tracé des os, des vaisseaux sanguins, des nerfs et des muscles des zones concernées par l'ajustage des lunettes. (C2)	4 C
	<ul style="list-style-type: none"> Décrivent sur la tête la position et le tracé des os, des vaisseaux sanguins, des nerfs et des muscles des zones concernées par l'ajustage des lunettes. 	
b3.4	Les opticien·ne·s expliquent le rapport entre les surfaces d'appui et la pression qui en résulte. (C2)	1 C
	<ul style="list-style-type: none"> Expliquent la relation entre la pression et la surface d'appui Expliquent l'effet de coin négatif 	

DCO c: Travaux administratifs et participation à la mise en place des mesures de marketing

Compétence opérationnelle c3:

Présenter le magasin d'optique sur différents canaux de communication

L'opticienne CFC reçoit de son supérieur la mission de faire connaître les nouvelles promotions de lunettes sur les réseaux sociaux. Elle publie sur différents profils des photos et des commentaires sur la nouvelle sélection. Elle organise également un mailing électronique ainsi que l'impression et l'envoi postal de flyers pour les clientes et clients..

Canaux de communication

10 Cours

Situation/exemple

La personne en formation fait la promotion d'une nouvelle collection de lunettes via le canal des réseaux sociaux de l'entreprise et invite à un événement de présentation avec apéritif.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Canaux de communication de l'entreprise d'apprentissage <p>Mission pratique 2.7 :</p> <ul style="list-style-type: none"> Élaborez des idées et des propositions pour une publicité pour des lunettes de soleil avec des suggestions de textes et d'images. Montrez comment vous aideriez à la mise en œuvre de la publicité sur les réseaux sociaux. 	<ul style="list-style-type: none"> –

c3.1 Les opticien·ne·s expliquent les moyens de communication modernes et nomment leurs domaines d'utilisation ainsi que leurs effets possibles. (C2)

10 C

- Expliquent les changements et les besoins des clients en raison de l'évolution démographique
- Distinguent les canaux hors ligne (médias imprimés comme les journaux et les flyers) et les canaux en ligne (médias numériques)
- Citent les effets possibles des canaux hors ligne et en ligne
- Expliquent l'importance de l'identité d'entreprise

DCO c: Travaux administratifs et participation à la mise en place des mesures de marketing

Compétence opérationnelle c4:

Participer à l'élaboration d'actions de marketing du magasin d'optique

Le magasin d'optique participe à l'exposition commerciale locale. Il tient son propre stand. L'opticienne CFC est chargée d'aménager le coin des lunettes de soleil. Les modèles les plus récents doivent y être présentés. L'opticienne CFC participe à l'action du stand et présente le magasin d'optique.

Actions de marketing

20 Cours

Situation/exemple	La personne en formation décore la vitrine. Pour ce faire, elle se réfère aux directives de l'entreprise concernant les instruments de marketing.
-------------------	---

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
▪ -	▪ -

c4.1 Les opticien·ne·s décrivent d'actions de marketing sur la base de connaissances psychologiques de la vente. (C2)

20 C

- Expliquent l'importance de l'atmosphère de vente
- Expliquent les éléments essentiels du placement et de la présentation des marchandises
- Expliquent la signification de l'étiquetage des marchandises
- Expliquent l'importance et les éléments de l'entretien des marchandises

DCO d: Maintenance, entretien et gestion des installations, des instruments de mesures et des marchandises de stock

Compétence opérationnelle d1:

Gérer le stock et les marchandises du magasin d'optique

L'opticien CFC commande, contrôle, étiquette et trie la marchandise. Il stocke les produits dans les règles de l'art. Dans le magasin, il contrôle le stock de consommables et constate qu'il faut commander du produit désinfectant. Par ailleurs, les dates de péremption des produits d'entretien des lentilles de contact sont bientôt dépassées et ceux-ci doivent être mis à part. L'opticien CFC demande des offres aux fournisseurs et les présente à la direction. À intervalles réguliers, il compare le stock de marchandises dans le magasin avec le système de gestion des marchandises. Il procède à des adaptations dans le système de gestion des marchandises, car le stock de produits d'entretien ne correspond pas au stock saisi. Conformément aux directives de l'établissement, il compare le stock de marchandises avec les ventes de marchandises et adapte la commande sur la base des besoins en marchandises attendus.

Stockage et manipulation des produits de soins et d'équipements optiques

20 Cours

Situation/exemple

La personne en formation réceptionne une livraison de produits d'entretien pour lentilles de contact. Elle contrôle l'intégralité de la livraison et la qualité irréprochable des produits. En outre, elle tient compte des dates de péremption et de l'écoulement des stocks et classe les produits d'entretien de manière judicieuse.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Vérifier l'état des stocks et des marchandises, commander des marchandises Marquer les marchandises Stockage et manipulation de produits d'entretien et d'équipements optiques 	<ul style="list-style-type: none"> -

d1.5	Les opticien·ne·s décrivent le stockage des produits d'entretien des lentilles de contact ainsi que des produits de nettoyage et des solvants. (C2)	10 C
	<ul style="list-style-type: none"> Décrivent le stockage correct (p. ex. température, UV) des produits d'entretien pour lentilles de contact Expliquent une gestion optimale des stocks de produits d'entretien pour lentilles de contact Connaissent l'obligation de documentation 	
d1.6	Les opticien·ne·s décrivent l'importance des dates de péremption et les conséquences de leur non-respect. (C2)	5 C
	<ul style="list-style-type: none"> Connaissent les contenus de l'ordonnance sur les dispositifs médicaux (ODim) pertinents pour les opticien·ne·s Décrivent l'importance des dates de péremption et les conséquences de leur non-respect. Expliquent la date d'expiration Expliquent la durée d'ouverture des produits d'entretien des lentilles de contact Expliquent le traitement des dates d'expiration concernant la vente et la manipulation du produit. 	
d1.7	Les opticien·ne·s décrivent le stockage correct des lentilles de contact. (C2)	5 C
	<ul style="list-style-type: none"> Décrivent le stockage correct (p. ex. température, lumière) des lentilles de contact 	

2^e année / 3^e semestre



2^e année / 3^e semestre

Compétences opérationnelles	Thèmes	Cours en total	<u>100</u>
a Conseils aux clients et vente d'équipements optiques			<u>30</u>
a1 Recevoir et s'occuper des clientes et clients dans le magasin d'optique	▪ Types de clients, leur profil de personnalité et leurs besoins		20
a3 Conseiller les clientes et les clients pour le choix d'équipements optiques	▪ Déterminer et adapter les données de centrage des verres unifocaux		10
b Assemblage et entretien des équipements optiques			<u>30</u>
b1 Assembler, faire les finitions et réparer des équipements optiques.	▪ Contrôle final comparatif des paramètres des verres unifocaux et des verres multifocaux		5
b2 Contrôler et évaluer la qualité des équipements optiques	▪ Contrôle final des lunettes prêtes à être remises		25
C Travaux administratifs et participation à la mise en place des mesures de marketing			<u>40</u>
c2 Commander et gérer des équipements optiques selon la commande du/de la client.e.	▪ Vérification des données relatives aux verres de lunettes nécessaires à la commande		40

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a1:

Accueillir et prendre en charge les clientes et les clients dans le magasin d'optique

Un client entre dans le magasin d'optique. L'opticienne CFC l'accueille aimablement et s'enquiert de ses souhaits. Le client souhaite acheter des lunettes de soleil à verres correcteurs. L'opticienne CFC le conduit à une table de conseil. Elle veille à ce que le client se sente bien accueilli. Après l'avoir conseillé et lui avoir vendu des lunettes de soleil, elle prend congé de lui de manière appropriée.

Types de client·e-s, leur profil de personnalité et leurs besoins

20 Cours

Situation/exemple

Lors de l'analyse des besoins, la personne en formation remarque que les clients communiquent leurs souhaits de différentes manières. La personne en formation constate qu'elle doit répondre à ses clients en fonction de la situation et adapter à chaque fois son langage et son comportement.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Types de clients, leur profil de personnalité et leurs besoins <p>Mission pratique 3.2 :</p> <ul style="list-style-type: none"> Dressez une liste d'au moins cinq besoins (hobby, sensibilité à la lumière etc.) pour lesquels vous demandez des informations à vos clients. Notez ensuite, pour chacun de ces besoins, une demande d'information ouverte et une demande d'information fermée, une question de contrôle, une question suggestive, une contre-question et une question alternative. 	<p>CI 4, 2^e année/ 3^e semestre, octobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> Profil visuel Zones de vision nettes Entretiens de conseil et de vente <p>Mission de préparation pour le CI :</p> <ul style="list-style-type: none"> Dressez une liste d'au moins quatre propriétés techniques des verres de lunettes, par exemple l'indice. Pour chaque propriété technique, décrivez les avantages et les bénéfices pour le client.

a1.6	Les opticien·ne·s analysent différents types de clients. (C4)	10 C
	<ul style="list-style-type: none"> Mènent une argumentation sur l'utilité adaptée au destinataire Répondent aux objections dans le sens souhaité 	
a2.1	Les opticien·ne·s énumèrent les caractéristiques d'un profil visuel. (C1)	5 C
	<ul style="list-style-type: none"> Expliquent les aspects du profil visuel Expliquent le but du profil visuel 	
a2.3	Les opticien·ne·s justifient différentes techniques de questionnement et utilisent des outils d'analyse pour déterminer un profil visuel. (C3)	5 C
	<ul style="list-style-type: none"> Appliquent des outils d'analyse pour déterminer le profil visuel Déterminent les besoins sur la base du profil visuel Utilisent les techniques de questionnement à bon escient Communiquent de manière adaptée au destinataire 	

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a3:

Conseiller les clientes et clients pour le choix d'équipements optiques

L'opticienne CFC tient compte des résultats de l'évaluation du profil visuel pour proposer différents types de verres de lunettes. Elle explique au client les propriétés et les caractéristiques des différents verres de lunettes et à quels besoins ils sont adaptés. À partir de son assortiment, elle compose des variantes de montures qui répondent aux besoins du client et aux exigences techniques. L'opticienne CFC fournit des informations approfondies sur les différentes variantes. Elle argumente de manière structurée et complète et propose des solutions possibles. Le client n'est pas sûr de son choix pour l'achat de lunettes de soleil et hésite. L'opticienne CFC lui présente des avantages s'il décide d'acheter ses lunettes de soleil préférées dans son magasin d'optique. Outre les avantages de prix, elle présente également les prestations de service comme arguments. Pour finir, sur la base des recommandations de l'opticienne CFC, le client opte pour un modèle léger avec des verres faciles à entretenir.

Déterminer et adapter les données de centrage des verres unifocaux

10 Cours

Situation/exemple

La personne en formation sait quelles données de centrage elle doit relever pour les verres unifocaux et comment elle doit effectuer ces mesures sur le client. L'objectif est de monter les verres de lunettes à l'atelier de manière à ce que le client en retire un bénéfice optimal.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prescriptions, mesures et recommandations légales en matière de sécurité pour les verres unifocaux ▪ Style, visage et choix de la monture - visagisme ▪ Conseil pour des verres unifocaux ▪ Déterminer et adapter les données de centrage des verres unifocaux <p>Mission pratique 3.8 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ À l'aide d'un organigramme, montrez comment vous décomposez un entretien de vente en étapes partielles. ▪ Expliquez l'utilité de ces étapes partielles pour le client. 	<p>CI 4, 2^e année/ 3^e semestre, octobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entretiens de conseil et de vente

a3.12 Les opticien·ne·s décrivent l'exigence du centre de rotation et expliquent les effets des modifications. (C2) 5 C

- Décrivent l'exigence du centre de rotation et expliquent les conséquences en cas de mauvais centrage
- Expliquent comment centrer les lunettes de loin et de près
- Distinguent l'agrandissement propre, l'agrandissement du système et l'agrandissement total et leurs effets

a3.16 Les opticien·ne·s calculent les compensations de centrage pour les ordonnances pour des verres de lunettes prismatiques. (C3)

5 C

- Déterminent les données de centrage pour les phories et les tropies avec un appareil de centrage vidéo et un pupillomètre
- Calculent les compensations de centrage pour les ordonnances pour des verres de lunettes prismatiques

DCO b: Assemblage et entretien des équipements optiques

Compétence opérationnelle b1:

Assembler, faire les finitions et réparer des équipements optiques

Une cliente a choisi et commandé des lunettes. L'opticien CFC monte les verres de lunettes dans la monture choisie et procède à cet effet à des ajustages des verres qui correspondent aux valeurs normatives et de tolérance en vigueur. En outre, les branches de la monture de lunettes doivent être raccourcies et les plaquettes nasales changées. Une fois l'adaptation terminée, l'opticien CFC ajuste la monture de lunettes conformément aux instructions.

Contrôle final comparatif des paramètres des verres unifocaux et multifocaux

5 Cours

Situation/exemple

Après le montage des verres unifocaux et multifocaux, la personne en formation vérifie la concordance des points de référence des verres de lunettes avec les paramètres du client. Lors de ce contrôle, elle tient compte des écarts limites autorisés.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
▪ –	▪ –

b1.3 Les opticien·ne·s reconnaissent les valeurs normatives et de tolérance qui doivent être respectées pour le montage et la remise des lunettes. (C3)

5 C

- Contrôlent les points de centrage et les cambrures sur une monture de lunettes
- Évaluent les écarts limites qui doivent être respectés selon la norme DIN EN ISO 21987 pour le montage et la remise des lunettes

DCO b: Assemblage et entretien des équipements optiques

Compétence opérationnelle b2:

Contrôler et évaluer la qualité des équipements optiques

L'opticien CFC prépare les lunettes pour les remettre à la cliente. Avant le montage et la remise des lunettes, il contrôle la qualité des verres et de la monture de lunettes selon les normes en vigueur et les directives de l'établissement.

Contrôle final des lunettes prêtes à être remises

25 Cours

Situation/exemple

Après avoir vérifié les paramètres des verres de lunettes et du client, la personne en formation contrôle la qualité de l'ensemble des lunettes ainsi que leur finition. Si le contrôle montre que les lunettes sont en parfait état, elle les autorise pour être remises.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrôle final des lunettes prêtes à être remises (qualité, normes, directives de l'établissement) <p>Mission pratique 3.4 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Documentez le contrôle final d'une paire de lunettes prête à être remise selon les directives de l'entreprise et les normes actuelles. 	<p>CI 5, 2^e année/ 4^e semestre, mars:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrôle final des lunettes

b2.3 Les opticien·ne·s distinguent les caractéristiques de qualité des lunettes prêtes à être remises selon les normes actuelles. (C3)

25 C

- Distinguent les caractéristiques de qualité des lunettes prêtes à être remises selon les normes actuelles
- Déterminent les défauts de traitement des verres de lunettes (rayures, défauts sur le revêtement antireflet, défauts du verre)
- Déterminent les défauts d'usinage des montures de lunettes (dommages de couleur, vis, plaquettes, longueur correcte des branches, Loctite, grainage)
- Évaluent les effets des erreurs de centrage sur la vision avec des verres unifocaux et multifocaux

DCO c: Travaux administratifs et participation à la mise en place des mesures de marketing

Compétence opérationnelle c2:

Commander et gérer des équipements optiques selon la commande du/de la client·e

L'opticienne CFC se renseigne sur la disponibilité et le délai de livraison de la branche de rechange auprès du nouveau fournisseur. La branche de rechange étant disponible, l'opticienne CFC déclenche la commande individuelle. Elle veille à ce que le délai de livraison soit respecté. Après réception de la branche, elle compare les données de la commande avec la marchandise livrée. Elle saisit la réception des marchandises dans le système de gestion interne de l'établissement.

Vérification des données relatives aux verres de lunettes nécessaires à la commande

40 Cours

Situation/exemple

Avant de passer la commande, la personne en formation vérifie que toutes les commandes des clients sont correctes. Elle veille à ce que les verres vendus puissent être montés dans les montures de lunettes existantes, que le diamètre correct ait été noté, qu'un matériau de verre de lunettes judicieux ait été choisi et, si nécessaire, qu'une réduction de l'épaisseur centrale ait été effectuée.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Relation entre les données de centrage et de monture <p>Mission pratique 3.1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> Effectuez deux commandes de verres de lunettes prismatiques. Réaliser une documentation photographique complète des commandes des clients (de la commande au produit fini en passant par le montage). Emportez les documentations photographiques des commandes des clients, y compris les commandes (anonymisées), les données de centrage et les ordonnances pour des lunettes anonymisées au CI 4. 	<p>Mission de préparation au CI 4</p> <ul style="list-style-type: none"> Effectuer deux commandes de verres prismatiques, meuler les verres de lunettes et effectuer un contrôle final (apporter au CI 4, y compris la prescription de verres de lunettes et les données de centrage)

c2.2 Les opticien·ne·s analysent, pour la commande de verres de lunettes, le rapport entre les données des verres de lunettes, de centrage et de monture. (C4)

40 C

- Analysent les dimensions de la monture et de centrage en tenant compte du choix du verre de lunettes
- Recommandent l'épaisseur minimale du bord en fonction du type de monture et savent comment cela se répercute sur l'épaisseur centrale et le poids du verre de lunettes.
- Recommandent des indices de réfraction adaptés à la correction et au choix de la monture
- Évaluent, sur la base de la position des axes, l'évolution de l'épaisseur du bord des verres de lunettes astigmatas
- Déterminent une minimisation possible de l'épaisseur centrale (2+1+0), si la plus grande extension est temporaire
- Différencient les verres de lunettes à décentrement automatique des verres de lunettes commandés du point de vue prismatique et expliquent les différences.
- Expliquent l'effet du diamètre optimal sur les corrections positives et négatives
- Recommandent des longueurs de canaux de progression en fonction du centrage (pré-inclinaison), de la taille de la monture et des besoins du client
- Évaluent les effets de la minimisation de l'épaisseur lors de corrections prismatiques et recommandent des mesures appropriées pour réduire l'épaisseur du verre de lunettes.
- Évaluent l'effet du nombre d'Abbe de différents matériaux de verre de lunettes sur la frange colorée en termes de correction et de centrage
- Estimer l'impact du choix de l'indice de réfraction sur le poids des verres de lunettes et le poids total

2^e année / 4^e semestre



2^e année / 4^e semestre

Compétences opérationnelles	Thèmes	Cours en total :	<u>100</u>
a Conseils aux clients et vente d'équipements optiques			<u>70</u>
a3 Conseiller les clientes et les clients pour le choix d'équipements optiques	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Propriétés optiques des verres multifocaux ▪ Distance verre-œil ▪ Données de centrage des verres multifocaux 	40	15
		5	
a4 Vendre des équipements optiques	▪ Lentilles de contact	10	
b Assemblage et entretien des équipements optiques			<u>30</u>
b1 Assembler, faire les finitions et réparer des équipements optiques	▪ Calculs de dégressivité et champs visuels	25	
b2 Contrôler et évaluer la qualité des équipements optiques	▪ Paramètres des lentilles de contact	5	

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a3:

Conseiller les clientes et clients pour le choix d'équipements optiques

L'opticienne CFC tient compte des résultats de l'évaluation du profil visuel pour proposer différents types de verres de lunettes. Elle explique au client les propriétés et les caractéristiques des différents verres de lunettes et à quels besoins ils sont adaptés. À partir de son assortiment, elle compose des variantes de montures qui répondent aux besoins du client et aux exigences techniques. L'opticienne CFC fournit des informations approfondies sur les différentes variantes. Elle argumente de manière structurée et complète et propose des solutions possibles. Le client n'est pas sûr de son choix pour l'achat de lunettes de soleil et hésite. L'opticienne CFC lui présente des avantages s'il décide d'acheter ses lunettes de soleil préférées dans son magasin d'optique. Outre les avantages de prix, elle présente également les prestations de service comme arguments. Pour finir, sur la base des recommandations de l'opticienne CFC, le client opte pour un modèle léger avec des verres faciles à entretenir.

Propriétés optiques des verres multifocaux

40 Cours

Situation/exemple

Lors de la vente de verres multifocaux, la personne en formation tient compte des différentes géométries de surface et conseille le client sur l'utilisation optimale des surfaces progressives en fonction de ses besoins

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Directives, mesures et recommandations légales en matière de sécurité pour les verres multifocaux ▪ Conseil pour verres multifocaux ▪ Déterminer données de centrage et adapter les verres multifocaux <p>Mission pratique 4.3 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ À l'aide d'un exemple de client anonymisé, montrez comment vous procédez pour conseiller des verres multifocaux. ▪ Décrivez les informations que vous avez obtenues du client, les données de mesure que vous avez prises et indiquez ensuite le produit que la cliente a reçu. ▪ Justifiez votre recommandation. 	<p>CI 5, 2^e année/4^e semestre, mars:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zones de vision nettes ▪ Conseils sur les verres multifocaux ▪ Traitement des objections <p>Mission de préparation au CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Utiliser l'argumentaire pour le conseil de verres multifocaux et faire part de son expérience acquise lors du CI 6 ▪ Utiliser l'argumentaire pour le traitement des objections et faire part de son expérience acquise lors du CI 6 <p>CI 6, 2^e année/4^e semestre, mai:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Verres multifocaux, verres de proximité et verres de confort ▪ Traiter des objections ▪ Mener des entretiens de conseil <p>Mission de préparation au CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Utiliser l'argumentaire pour le conseil en verres de proximité et faire part de ses expériences au CI 7 ▪ Les apprentis reçoivent quatre ordonnances de verres de lunettes (du jour 1) et recherchent les verres de lunettes appropriés à l'aide du catalogue de produits interne à l'entreprise.

a3.1 Les opticien·ne·s décrivent les caractéristiques techniques des matériaux des verres de lunettes et les revêtements. (C2)

10 C

- Déterminent le verre de lunettes approprié en fonction des besoins du client
- Déterminent le revêtement approprié en fonction des besoins du client

a3.3 Les opticien·ne·s décrivent et déterminent les propriétés géométriques des verres de lunettes par des calculs ou des représentations optiques. (C4)

30 C

- Savent comment se présente la progression
- Présentent les effets d'une augmentation de l'addition et d'une modification de la longueur du couloir de progression
- Comparent les géométries de surface (progression et dégressivité de la surface avant, de la surface arrière, de deux surfaces)
- Expliquent les avantages et les inconvénients des différents designs de verres progressifs
- Associent les différentes mesures nécessaires aux différents types de verre
- Décrivent la condition du champ visuel (inset)
- Décrivent et différencient la structure des verres de proximité et des verres de confort
- Choisissent la longueur du couloir de progression en fonction de l'inclinaison
- Calculent la zone de vision nette avec des verres multifocaux
- Différencient les verres de proximité dégressifs et progressifs (principe, avantages et inconvénients, centrage)
- Mettent en relation l'addition, l'accommodation et l'âge (courbe de Duane et formule empirique) et tiennent compte du succès de l'accommodation

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a3:

Conseiller les clientes et clients pour le choix d'équipements optiques

Distance verre-œil

15 Cours

Situation/exemple

La personne en formation sait que dans la vente, elle doit mesurer la distance verre-œil pour des valeurs de correction $\geq \pm 5,0$ dpt et la comparer avec les valeurs de l'ordonnance pour des lunettes. Elle peut déterminer les valeurs de correction correctes en cas de divergence entre l'ordonnance pour des lunettes et la distance verre-œil réelle.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Directives, mesures et recommandations légales en matière de sécurité pour les verres multifocaux ▪ Conseil pour verres multifocaux ▪ Déterminer données de centrage et ajuster les verres multifocaux 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ –

a3.11 Les opticien·ne·s déterminent l'influence de la distance verre-œil sur l'ordonnance pour des lunettes. (C3) 15 C

- Expliquent la condition de correction complète à l'aide d'une représentation visuelle et savent ce qui se passe en cas de modifications
- Calculent l'effet de la modification de la distance verre-œil sur la correction
- Déterminent la nouvelle correction après une modification de la distance verre-œil à l'aide d'outils de calcul (p. ex. Linsenrechner.de)
- Décrivent les effets sur la vision d'une modification de la distance verre-œil non prise en compte

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a3:

Conseiller les clientes et clients pour le choix d'équipements optiques

Données de centrage des verres multifocaux

5 Cours

Situation/exemple

La personne en formation sait quelles données de centrage elle doit relever pour les verres multifocaux et comment elle doit effectuer ces mesures sur le client. L'objectif est de monter les verres de lunettes à l'atelier de manière à ce que le client en retire un bénéfice optimal.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Directives, mesures et recommandations légales en matière de sécurité pour les verres multifocaux ▪ Conseil pour verres multifocaux ▪ Déterminer et adapter les données de centrage des verres multifocaux <p>Mission pratique 4.4 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Montrez, à l'aide d'une documentation photographique, quels instruments de mesure vous utilisez. ▪ Décrivez les mesures que vous prenez sur le client et l'utilisation que vous en faites. ▪ Documentez les écarts entre les mesures numériques et les mesures manuelles. ▪ Expliquez vos conclusions sur les différentes mesures et résultats de mesure 	<p>CI 5, 2^e année/4^e semestre, mars:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zones de vision nettes ▪ Conseils sur les verres multifocaux ▪ Traitement des objections <p>Mission de préparation au CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Utiliser l'argumentaire pour le conseil de verres multifocaux et faire part de son expérience acquise lors du CI 6 ▪ Utiliser l'argumentaire pour le traitement des objections et faire part de son expérience acquise lors du CI 6 <p>CI 6, 2^e année/4^e semestre, mai:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Verres multifocaux, verres de proximité et verres de confort ▪ Traiter des objections ▪ Mener des entretiens de conseil <p>Mission de préparation au CI:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Utiliser l'argumentaire pour le conseil en verres de proximité et faire part de ses expériences au CI 7 ▪ Les apprentis reçoivent quatre ordonnances de verres de lunettes (du jour 1) et recherchent les verres de lunettes appropriés à l'aide du catalogue de produits interne à l'entreprise.

a3.12 Les opticien·ne·s décrivent la condition du point d'appui et expliquent les effets des modifications. (C2)

5 C

- Distinguent la condition du point d'appui de celle du champ visuel
- Centrent les verres multifocaux

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a4:

Vendre des équipements optiques

Sur la base des conseils reçus, le client achète un verre de protection solaire idéal pour lui et une monture de lunettes adaptée. L'opticienne CFC confirme la commande du client et indique les modes de paiement. Elle attire l'attention sur différents produits complémentaires, comme par exemple les lentilles de contact et les produits d'entretien.

Lentilles de contact

10 Cours

Situation/exemple

Lors de l'entretien de conseil pour de nouvelles lunettes, le client demande à la personne en formation si elle a des lentilles de contact. Il souhaite alors savoir quel type de lentilles de contact convient à son amétropie et à son style de vie.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Vente de lentilles de contact, d'équipements optiques et d'accessoires 	<p>CI 5, 2^e année/4^e semestre, mars:</p> <ul style="list-style-type: none"> Lentilles de contact <p>CI 7, 3^e année/5^e semestre, septembre:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ordonnance sur les dispositifs médicaux (ODim)

a4.1 Les opticien·ne·s classifient différentes lentilles de contact et décrivent leurs propriétés. (C3)

10 C

- Comparent les lentilles de contact souples et rigides et leurs domaines d'application
- Décrivent les différentes possibilités de correction pour les porteurs de lentilles de contact presbytes
- Connaissent le principe de fonctionnement et l'utilisation des lentilles Ortho-K
- Citent les indications et contre-indications des lentilles de contact
- Connaissent les contenus pertinents de l'ordonnance sur les dispositifs médicaux (ODim)

DCO b: Assemblage et entretien des équipements optiques

Compétence opérationnelle b3:

Ajuster des montures de lunettes aux clientes et clients

Une cliente a choisi et commandé des lunettes. L'opticien CFC monte les verres de lunettes dans la monture choisie et procède à cet effet à des ajustages des verres qui correspondent aux valeurs normatives et de tolérance en vigueur. En outre, les branches de la monture de lunettes doivent être raccourcies et les plaquettes nasales changées. Une fois l'adaptation terminée, l'opticien CFC ajuste la monture de lunettes conformément aux instructions.

Calculs de dégressivité et zones de vision

25 Cours

Situation/exemple

La personne en formation doit monter des verres de confort proximité dans l'atelier. Lors du contrôle initial, elle voit sur la fiche la distance de travail indiquée par le client. Pour s'assurer que les verres présentent la dégressivité correcte, elle calcule la zone de vision nette dont dispose le client avec les verres de proximité.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
▪ -	▪ -

b1.2 Les opticien·ne·s analysent les exigences relatives au montage et au centrage des verres de lunettes afin de monter les verres de lunettes dans les règles de l'art. (C4)

25 C

- Calculent la dégressivité et la zone de vision nette
- Analysent les écarts limites (tolérances)
- Différencient la correction de hauteur prismatique et le prisme de réduction d'épaisseur

DCO b: Assemblage et entretien des équipements optiques

Compétence opérationnelle b2:

Contrôler et évaluer la qualité des équipements optiques

L'opticien CFC prépare les lunettes pour les remettre à la cliente. Avant le montage et la remise des lunettes, il contrôle la qualité des verres et de la monture de lunettes selon les normes en vigueur et les directives de l'établissement.

Paramètres des lentilles de contact

5 Cours

Situation/exemple

La personne en formation peut distinguer les paramètres standards des lentilles de contact des paramètres des lentilles souples et indéformables afin de les classer correctement dans le stock.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Remise comparative des paramètres de lentilles de contact et de produits d'entretien 	<ul style="list-style-type: none"> —

b2.5 Les opticien·ne·s expliquent les différents paramètres des lentilles de contact et nomment leurs champs standards. (C2)

5 C

- Expliquent les paramètres des lentilles de contact
- Effectuent des contrôles de délivrance de lentilles de contact en comparant les paramètres

3^e année / 5^e semestre



3^e année / 5^e semestre

Compétences opérationnelles	Thèmes	Cours en total :	<u>100</u>
a Conseils aux clients et vente d'équipements optiques			<u>70</u>
a1 Recevoir et s'occuper des clientes et clients dans le magasin d'optique	▪ Réclamations et discussions conflictuelles		5
a2 Déterminer et évaluer le profil visuel	▪ Anatomie, physiologie et pathologie		40
a3 Conseiller les clientes et les clients pour le choix d'équipements optiques	▪ Lunettes de protection		5
	▪ Effets des erreurs de centrage et optimisation de leurs besoins		20
b Assemblage et entretien des équipements optiques			<u>30</u>
b3 Ajuster les montures de lunettes aux clientes et clients	▪ Effets de lunettes mal adaptées		30

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a1:

Accueillir et prendre en charge les clientes et les clients dans le magasin d'optique

Un client entre dans le magasin d'optique. L'opticienne CFC l'accueille aimablement et s'enquiert de ses souhaits. Le client souhaite acheter des lunettes de soleil à verres correcteurs. L'opticienne CFC le conduit à une table de conseil. Elle veille à ce que le client se sente bien accueilli. Après l'avoir conseillé et lui avoir vendu des lunettes de soleil, elle prend congé de lui de manière appropriée.

Réclamations et discussions conflictuelles

5 Cours

Situation/exemple

Dans la vente, la personne en formation rencontre une cliente qui se plaint bruyamment de ses nouvelles lunettes.

La personne en formation n'est pas d'accord avec une évaluation de sa prestation pendant l'entretien semestriel et une discussion conflictuelle s'engage avec le responsable de la formation.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Discussions conflictuelles et action axée sur les solutions <p>Mission pratique 5.1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> Montrez, à l'aide d'un exemple de cas anonymisé, comment vous avez traité la réclamation. Décrivez quelle solution a été trouvée en collaboration avec la cliente. 	<p>CI 7, 3^e année/5^e semestre, septembre:</p> <ul style="list-style-type: none"> Traiter les réclamations des clients Optimiser les besoins

a1.8	Les opticien·ne·s reconnaissent et analysent différentes situations conflictuelles et décrivent des stratégies pour la conduite de discussions conflictuelles. (C4)	4 C
	<ul style="list-style-type: none"> Réalisent un traitement des objections Mènent des discussions conflictuelles en fonction du type de client Procèdent à une optimisation des besoins adaptée au client et à la situation 	
a3.9	Les opticien·ne·s nomment les techniques et les méthodes de traitement des réclamations des clients. (C1)	1 C
	<ul style="list-style-type: none"> Expliquent le paradoxe de la réclamation Citent des stratégies de gestion des réclamations 	

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a2:

Déterminer et évaluer le profil visuel

L'opticienne CFC pose des questions ciblées afin d'apprendre du client pourquoi il a besoin de lunettes de soleil et à quelles exigences elles doivent répondre. Elle analyse l'ordonnance pour des lunettes présentée, les besoins et l'historique optique du client. Sur la base de ces informations, elle établit un profil visuel et procède de manière systématique.

Anatomie, physiologie et pathologie

40 Cours

Situation/exemple

Il peut arriver que la clientèle présente une prescription de verres de lunettes avec une référence à une maladie oculaire. Il s'agit souvent de glaucome, de cataracte ou de dégénérescence maculaire liée à l'âge.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Influences des amétropies et maladies oculaires courantes <p>Mission pratique 6.1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> Documentez un entretien de conseil concernant l'une des maladies oculaires mentionnées ci-dessus. Décrivez si la maladie a eu une influence sur votre recommandation. Décrivez les différences entre les impressions visuelles avec et sans maladie oculaire. 	<ul style="list-style-type: none"> –

a2.9 En toute connaissance de l'anatomie et de la physiologie de l'œil, les opticien·ne·s reconnaissent, les influences sur la vision des amétropies et des maladies oculaires courantes. (C3)

40 C

- Connaissent la transformation de la lumière dans la rétine
- Connaissent la structure et le fonctionnement des différents récepteurs (cônes, bâtonnets) ainsi que leur emplacement sur la rétine.
- Expliquent la perception des couleurs et connaissent les différences entre daltonisme et achromasie
- Connaissent les différents tests de couleur
- En toute connaissance de l'anatomie et de la physiologie de l'œil, décrivent les effets du glaucome, de la cataracte, de la DMLA et du décollement de la rétine sur la vision.
- En toute connaissance de l'anatomie et de la physiologie de l'œil, décrivent les influences des lésions oculaires sur la vision.
- En toute connaissance de l'anatomie et de la physiologie de l'œil, décrivent les influences des modifications de la conjonctive et de la cornée sur la vision.
- Connaissent les différentes interventions chirurgicales pour modifier l'amétropie

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a3:

Conseiller les clientes et clients pour le choix d'équipements optiques

L'opticienne CFC tient compte des résultats de l'évaluation du profil visuel pour proposer différents types de verres de lunettes. Elle explique au client les propriétés et les caractéristiques des différents verres de lunettes et à quels besoins ils sont adaptés. À partir de son assortiment, elle compose des variantes de montures qui répondent aux besoins du client et aux exigences techniques. L'opticienne CFC fournit des informations approfondies sur les différentes variantes. Elle argumente de manière structurée et complète et propose des solutions possibles. Le client n'est pas sûr de son choix pour l'achat de lunettes de soleil et hésite. L'opticienne CFC lui présente des avantages s'il décide d'acheter ses lunettes de soleil préférées dans son magasin d'optique. Outre les avantages de prix, elle présente également les prestations de service comme arguments. Pour finir, sur la base des recommandations de l'opticienne CFC, le client opte pour un modèle léger avec des verres faciles à entretenir.

Lunettes de protection

5 Cours

Situation/exemple

Un client travaille comme menuisier. Dans son entreprise, il est obligé de porter des lunettes de protection. La personne en formation présente différentes solutions possibles.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lunettes de protection 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ –

a3.4 Les opticien·ne·s appliquent les directives, mesures et recommandations légales de sécurité en vigueur dans des exemples de cas. (C3)

5 C

- Connaissent les dispositions légales relatives aux lunettes de sécurité (p. ex. SUVA)
- Savent quels travaux sur les lunettes de protection peuvent être effectués par les opticien·ne·s
- Décrivent les types de verres de protection et leur utilisation avec les avantages et les inconvénients possibles
- Connaissent les matériaux adaptés aux lunettes de protection (p. ex. polycarbonate, Trivex, Tribid)

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a3:

Conseiller les clientes et clients pour le choix d'équipements optiques

Effets des erreurs de centrage et optimisation de leurs besoins

20 Cours

Situation/exemple

Dans l'espace de vente, la personne en formation est appelée chez un client qui a acheté de nouvelles lunettes il y a une semaine. Il explique qu'il ne se sent pas à l'aise avec ses lunettes et qu'il a mal à la nuque, surtout lorsqu'il travaille sur l'ordinateur. La personne en formation recherche les données du client et contrôle toutes les données de centrage qu'elle compare avec les verres de lunettes. Elle constate que les données de centrage n'ont pas été correctement intégrées et commande de nouveaux verres de lunettes.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
Sujets de formation: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Effets des erreurs de centrage et optimisation de leurs besoins (réclamations) 	CI 7, 3^e année/5^e semestre, septembre: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Traiter les réclamations des clients ▪ Optimiser les besoins

a3.10	Les opticien·ne·s décrivent les effets du centrage sur la vision (C2)	5 C
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Décrivent les effets d'un mauvais centrage sur la vision ▪ Décrivent l'apparition d'effets secondaires prismatiques 	
a3.15	Les opticien·ne·s calculent les effets secondaires prismatiques en cas de mauvais centrage et décrivent l'effet des modifications. (C3)	5 C
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Calculent les effets secondaires prismatiques en cas de mauvais centrage et décrivent l'effet des modifications 	
a3.14	Les opticien·ne·s décrivent le centrage de la hauteur de centrage et l'effet des modifications. (C2)	10 C
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Décrivent le centrage de la hauteur de centrage et l'effet des modifications et font la distinction entre les verres unifocaux et les verres multifocaux 	

DCO b: Assemblage et entretien des équipements optiques

Compétence opérationnelle b3:

Ajuster des montures de lunettes aux clientes et clients

Une cliente a choisi et commandé des lunettes. L'opticien CFC monte les verres de lunettes dans la monture choisie et procède à cet effet à des ajustages des verres qui correspondent aux valeurs normatives et de tolérance en vigueur. En outre, les branches de la monture de lunettes doivent être raccourcies et les plaquettes nasales changées. Une fois l'adaptation terminée, l'opticien CFC ajuste la monture de lunettes conformément aux instructions.

Effets de lunettes mal adaptées

30 Cours

Situation/exemple

Un client se plaint de maux de tête et de zones de vision limitées. La personne en formation constate que les lunettes ne correspondent plus à leur forme initiale et qu'elles présentent une modification du positionnement, ce qui entraîne un décalage des points de centrage.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
Sujets de formation: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Effets de lunettes mal adaptées 	CI 7, 3^e année/5^e semestre, septembre: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Optimiser les besoins

b3.5 Les opticien·ne·s décrivent les effets des montures de lunettes mal ajustées et mal adaptées à l'anatomie. (C2)

30 C

- Décrivent les effets des montures de lunettes mal ajustées et mal adaptées à l'anatomie
- Citent les causes des troubles asthénopiques
- Décrivent l'effet d'un mauvais centrage, d'une modification non prise en compte de la distance verre-œil et d'une mauvaise réfraction
- Évaluent le type de verre de lunettes, le changement de design et leurs effets (p. ex. changement de couloir de progression)
- Évaluent le changement de matériau de verre de lunettes et les conséquences
- Évaluent l'impact d'un mauvais type de verre de lunettes (p. ex. verre Read au lieu de Room)
- Évaluent l'impact de l'effet cylindrique nouvellement prescrit
- Analysent l'impact de lunettes de sport mal ajustées

3^e année / 6^e semestre



3^e année / 6^e semestre

Compétences opérationnelles	Thèmes	Cours en total :	<u>100</u>
a Conseils aux clients et vente d'équipements optiques			<u>30</u>
a3 Conseiller les clientes et les clients pour le choix d'équipements optiques	▪ Entretien de vente		20
a4 Vendre des équipements optiques	▪ Équipements optiques grossissants pour la proximité		10
b Assemblage et entretien des équipements optiques			<u>30</u>
b2 Contrôler et évaluer la qualité des équipements optiques	▪ Équipements optiques grossissants pour la proximité		30
C Travaux administratifs et participation à la mise en place des mesures de marketing			<u>40</u>
c3 Participer à l'élaboration d'actions de marketing du magasin d'optique Actions de marketing	▪ Actions de marketing et canaux de communication- Projet «Publicité hors ligne et en ligne pour différents groupes cibles»		40

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a3:

Conseiller les clientes et clients pour le choix d'équipements optiques

L'opticienne CFC tient compte des résultats de l'évaluation du profil visuel pour proposer différents types de verres de lunettes. Elle explique au client les propriétés et les caractéristiques des différents verres de lunettes et à quels besoins ils sont adaptés. À partir de son assortiment, elle compose des variantes de montures qui répondent aux besoins du client et aux exigences techniques. L'opticienne CFC fournit des informations approfondies sur les différentes variantes. Elle argumente de manière structurée et complète et propose des solutions possibles. Le client n'est pas sûr de son choix pour l'achat de lunettes de soleil et hésite. L'opticienne CFC lui présente des avantages s'il décide d'acheter ses lunettes de soleil préférées dans son magasin d'optique. Outre les avantages de prix, elle présente également les prestations de service comme arguments. Pour finir, sur la base des recommandations de l'opticienne CFC, le client opte pour un modèle léger avec des verres faciles à entretenir.

Entretiens de vente

20 Cours

Situation/exemple

La personne en formation détermine le profil visuel et procède à une analyse des besoins ainsi qu'à une argumentation sur les avantages. Ce faisant, elle explique au client l'ordonnance pour des lunettes, cite les avantages et les inconvénients des différents matériaux de verres et de montures, recueille toutes les données nécessaires concernant le centrage et le client. Enfin, elle vend au client des lunettes adaptées à ses besoins et lui propose des produits complémentaires.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Entretiens de vente <p>Mission pratique 6.2 et 6.3 :</p> <ul style="list-style-type: none"> Documentez, à l'aide d'un exemple de client, un entretien de vente complet, y compris la vente supplémentaire. Présentez toutes les étapes de la vente, de l'accueil du client à la récupération des lunettes. Documentez une réclamation provocante à l'aide d'un exemple de cas. Présentez toutes les étapes du traitement d'une réclamation, de l'accueil du client jusqu'au fait de trouver la nouvelle solution visuelle. 	<p>CI 7, 3^e année/5^e semestre, septembre:</p> <ul style="list-style-type: none"> Vendre des verres de lunettes en conseillant

a3.8 Les opticien·ne·s décrivent et expliquent les phases d'un entretien de conseil. (C2)

20 C

- Mènent des entretiens de vente structurés avec différents types de clients en tenant compte de toutes les connaissances techniques relatives aux produits et accessoires d'optique.

DCO a: Conseils aux clients et vente d'équipements optiques

Compétence opérationnelle a4:

Vendre des équipements optiques

Sur la base des conseils reçus, le client achète un verre de protection solaire idéal pour lui et une monture de lunettes adaptée. L'opticien·ne CFC confirme la commande du client et indique les modes de paiement. Elle attire l'attention sur différents produits complémentaires, comme par exemple les lentilles de contact et les produits d'entretien.

Équipements optiques grossissants pour la proximité

10 Cours

Situation/exemple

Une cliente a besoin d'une loupe pour sa vie quotidienne en raison d'une faiblesse de la vue. La personne en formation détermine les besoins de la cliente et propose différentes loupes.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Entretien et manipulation d'équipements optiques grossissants pour la proximité <p>Mission pratique 6.4 :</p> <ul style="list-style-type: none"> Décrivez comment vous procédez pour vendre une loupe. Décrivez comment vous déterminez les besoins, comment vous guidez la cliente à l'utilisation et il faut entretenir et ranger la loupe. Si possible, utilisez un exemple de client tiré de votre entreprise formatrice. Si cela n'est pas possible, utilisez les documents du CI pour ce travail et créez un cas fictif. 	<p>CI 7, 3^e année/5^e semestre, septembre:</p> <ul style="list-style-type: none"> Vendre des aides visuelles grossissantes

a4.3	Les opticien·ne·s décrivent les principales caractéristiques des produits et accessoires d'optique ainsi que leur utilisation. (C2)	5 C
	<ul style="list-style-type: none"> Expliquent l'utilisation des types de loupes (loupe asphérique, réduction de l'AsB, erreur de parallaxe, lunettes de lecture ou pour myopes) Expliquent les avantages et les inconvénients des différents types de loupes Expliquent au client une manipulation et un entretien adéquats 	
a5.8	Les opticien·ne·s décrivent et calculent l'utilisation d'aides visuelles grossissantes. (C3)	5 C
	<ul style="list-style-type: none"> Déterminent le besoin d'agrandissement à l'aide de différentes méthodes 	

DCO b: Assemblage et entretien des équipements optiques

Compétence opérationnelle b2:

Contrôler et évaluer la qualité des équipements optiques

L'opticien CFC prépare les lunettes pour les remettre à la cliente. Avant le montage et la remise des lunettes, il contrôle la qualité des verres et de la monture de lunettes selon les normes en vigueur et les directives de l'établissement.

Équipements optiques grossissants pour la proximité

30 Cours

Situation/exemple

La personne en formation effectue un contrôle initial sur les loupes commandées.

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
<p>Sujets de formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrôles de qualité des équipements optiques grossissants de proximité 	<p>CI 7, 3^e année/5^e semestre, septembre:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vendre des aides visuelles grossissantes

b2.4 Les opticien·ne·s désignent les caractéristiques de qualité des équipements optiques grossissants conformément aux normes actuelles. (C1)

30 C

- Expliquent l'aberration sphérique, la distorsion et les aberrations chromatiques des loupes
- Citent les possibilités de réduction de l'aberration sphérique, de la distorsion et des aberrations chromatiques
- Citent les principales caractéristiques des types de loupes
- Connaissent le rapport entre le contraste et l'éclairage
- Calculent le grossissement normal pour les loupes et les verres de lecture, le grossissement comme rapport angulaire et le grossissement exact

DCO c: Travaux administratifs et participation à la mise en place des mesures de marketing

Compétence opérationnelle c3:

Présenter le magasin d'optique sur différents canaux de communication

L'opticienne CFC reçoit de son supérieur la mission de faire connaître les nouvelles promotions de lunettes sur les réseaux sociaux. Elle publie sur différents profils des photos et des commentaires sur la nouvelle sélection. Elle organise également un mailing électronique ainsi que l'impression et l'envoi postal de flyers pour les clientes et clients.

Actions de marketing et canaux de communication – Projet

«Publicité hors ligne et en ligne pour différents groupes cibles»

40 Cours

Situation/exemple

Les enseignants fournissent un apport théorique sur le développement des médias imprimés et des médias numériques. Ensuite, les personnes en formation élaborent en groupe une mission sur les médias en ligne et une mission sur les médias hors ligne pour promouvoir un équipement d'optique. Les personnes en formation présentent les résultats à l'aide de critères prédéfinis (voir objectif détaillé c3.1)

Contenu de la formation en entreprise	Contenu de la formation des CI
▪ –	▪ –

c3.1 Les opticien·ne·s expliquent les moyens de communication modernes et nomment leurs domaines d'utilisation ainsi que leurs effets possibles. (C2)

40 C

- Indiquent si les canaux mentionnés sont des publicités ciblées et/ou des langages publicitaires généraux.
- Expliquent les moyens de communication courants/modernes
- Expliquent les directives / le code de conduite
- Analysent le groupe cible F
- Déterminent les mesures publicitaires spécifiques aux équipements
- Utilisent des médias en ligne et hors ligne modernes en fonction du groupe cible
- Utilisent les médias de présentation à bon escient
- Présentent leur projet de manière compréhensible et intelligible