

# CFA des Universités

## Centre -Val de Loire

### LICENCE PROFESSIONNELLE MÉTIERS DE LA VISION RÉFRACTION, CONTACTOLOGIE, BASSE-VISION

EN APPRENTISSAGE

RNCP 30157

DE DIPLÔME  
NIVEAU  
**BAC+3**



## PERSPECTIVES MÉTIERS :

- Opticiens spécialisés dans une structure de santé visuelle
- Délégués technico-commerciaux dans l'optique ophtalmique
- Intervenants dans les écoles d'optique et autres structures de formation
- Managers, directeurs ou responsables de points de vente
- Acheteurs (grands magasins, centrales d'achat, sièges)
- Adjoints aux responsables marketing, communication ou stratégie commerciale

**DURÉE DE  
LA FORMATION**  
12 MOIS

## MISSIONS EN ENTREPRISE (liste de missions non exhaustive)

**Accueil et Conseil Client :** Accueillir les clients, comprendre leurs besoins et les conseiller sur les produits optiques adaptés (lunettes, lentilles de contact, produits d'entretien lentilles ou système grossissants pour basse-vision).

**Réalisation d'examen de la vue de vérification :** Adapter dans le cadre d'un renouvellement de délivrance, sauf opposition du médecin mentionnée expressément sur l'ordonnance, les corrections optiques des prescriptions médicales dans le respect de la législation en vigueur.

**Réalisation d'examen de la vue sur un public spécifique :** Réaliser des examens complémentaires à l'attention d'un public spécifique : enfants , personnes âgées, personnes en situation de basse-vision

**Réalisation d'essai de lentilles de contact :** Effectuer l'apprentissage de la pose des lentilles et de son entretien, réaliser des essais de lentilles avec observation de celles-ci sur l'œil avec une lampe à fente en lien avec l'ophtalmologiste.

**Vente, Suivi et Fidélisation de la Clientèle :** Assurer les ventes de lunettes, lentilles, produits lentilles ou produits de basse-vision , assurer la vente, le suivi et les livraisons des clients sur ces produits.

**Gestion des Stocks et des Commandes :** Gérer les stocks de produits optiques (montures, lentilles, produits lentilles, systèmes d'aide aux basse-vision), passer des commandes auprès des fournisseurs et assurer le suivi des livraisons.

**Participation à la Vie de l'Entreprise :** Participer aux réunions d'équipe, contribuer à l'amélioration des processus internes et proposer des idées pour développer l'activité.

**Veille Technologique et Commerciale :** Se tenir informé des nouvelles technologies et des tendances du marché de l'optique pour proposer des solutions innovantes aux clients sur tous les produits techniques : lunettes, verres, lentilles, produits lentilles, systèmes d'aide aux personnes en situation de basse vision.

## OÙ EXERCER L'ACTIVITÉ ?

- Les magasins d'optique-lunetterie,
- Les centres spécialisés en basse-vision,
- Les fabricants de matériels d'optométrie et de basse-vision,
- Les laboratoires fabriquant des lentilles de contact.

# MODALITÉS DE L'APPRENTISSAGE

**Pré-requis :** être titulaire d'un diplôme d'orthoptiste ou d'un BTS opticien-lunetier

**Rythme :** alternance de 2 à 3 semaines en entreprise et en centre de formation

**Encadrement :** suivi par un maître d'apprentissage en entreprise et un tuteur au centre de formation.

# APPRENTISSAGE



## COMPÉTENCES VISÉES À L'ISSUE DE LA FORMATION :

- Communication, écoute active, connaissance des produits d'optiques physiologiques.
- Utilisation d'équipements optométriques, interprétation des résultats de tests, adaptation du protocole optométrique au cas. Repérer une anomalie et orienter vers un autre professionnel de santé.
- Adaptation du protocole optométrique au cas spécifique, interpréter des résultats, Repérer une anomalie et orienter vers un autre professionnel de santé, Mettre en place une prise en charge spécifique.
- Formation des clients à la pose et l'entretien des lentilles, Utilisation de la lampe à fente, Interprétation des essais lentilles, relations avec l'ophtalmologistes sur les essais lentilles.
- Connaissance des produits, Relation client, fidélisation, prise en charge financière ( tiers-payant ) Service après-vente.
- Gestion des stocks, organisation, suivi des commandes.
- Travail en équipe, esprit d'initiative, amélioration continue.
- Veille technologique sur tous les produits d'optique physiologique, analyse de marché, innovation.



## OÙ SUIVRE CETTE FORMATION ?

IUT de Blois - Site Chocolaterie

15 rue de la Chocolaterie, 41000 Blois

[iut-blois.univ-tours.fr/](http://iut-blois.univ-tours.fr/)