

# PLAN DE FORMATION

## INTITULÉ & DURÉE DE LA FORMATION

### DYNAMISER SON ACTIVITÉ CONTACTOLOGIE (7H)



#### ÉQUIPEMENTS/MATÉRIELS ET MOYENS MIS À DISPOSITION

- PPT



#### PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

- Opticien diplômé, niveau licence.
- Dirigeant ou responsable de magasin.



#### PROGRAMME DE FORMATION

- Le praticien.
- Le marché français.
- Démarrer une activité contactologie.
- Détails techniques des RDV.
- Dossiers patients.
- Coordination autre professionnels de santé.
- Formation du praticien.
- Echanges entre professionnels et questions.



#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS

##### Le stagiaire sera capable de :

- Entreprendre une stratégie pour communiquer sur son savoir-faire auprès des différents acteurs (entreprises, patients, professionnels de santé) ;
- Organiser un plan d'adaptation et de suivi lentilles de contact (planification RDV, suivi dossier patient) ;
- Trouver ses axes de spécialisation de pratique.



#### ACCUEIL

- Modalités
- Explications pédagogiques et administratives.



#### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diaporama Powerpoint en support d'animation, remis aux participants via la plateforme.
- Echanges Questions/Réponses.
- Travaux pratiques de mise en situation.
- Bilan de fin de formation.



#### BILAN

- Auto-évaluation et quiz pré formation.
- Quiz post formation.
- Fiche individuelle d'aide à la progression et des acquis.
- Attestation de participation à la formation