

## Atendente de Ótica



O curso de **Atendente de Ótica** foi desenvolvido pensando na qualificação de profissionais para atender no mercado de óticas, desenvolvendo competências e habilidades específicas para vendas em óticas baseado no conhecimento técnico e estratégia de mercado, encantando o cliente e mantendo a sua fidelização.

### Ficha Técnica

**Carga horária média:** 13 horas

**Pré-requisitos:** não há pré-requisitos.

**A quem se destina:** o curso destina-se àqueles que desejam atuar no mercado de ótica como atendentes.

**Objetivo:** desenvolver competências e habilidades específicas, baseado no conhecimento técnico.

**Técnicas didáticas:** 1 simulador e 1 apostila.

### Conteúdo do curso

**Atividade 01 - Introdução e história:** Nesta atividade você conhecerá o perfil do profissional de ótica, e terá algumas dicas de como aproveitar bem este curso; conhecerá também um pouco da história dos óculos.

**Atividade 02 – O mercado de óticas:** a expansão do mercado de óticas.

**Atividade 03 – Ótica – uma atividade regulamentada:** quais são as atividades que uma ótica pode desenvolver diante a legislação.

**Atividade 04 – Oftalmologia, optometria e oculista:** as diferenças que existem entre o oftalmologista, o optometrista e o oculista.

**Atividade 05 – O funcionamento do olho:** os princípios básicos do funcionamento do olho e da visão.

**Atividade 06 – Disfunções da visão:** causas, definições e tratamentos de doenças e alterações oculares.

**Atividade 07 – Lentes oftálmicas:** o que são lentes oftálmicas, e a propriedade e especificidade de cada material que é usado para a sua fabricação.

**Atividade 08 – Lentes de contato:** os três principais tipos de lentes de contato que existem no mercado.

**Atividade 09 – Óculos de sol:** nem sempre o preço diferencia a qualidade dos óculos de sol; os tipos de lentes.

**Atividade 10 – Tipos de armação:** as partes que compõem os óculos e os tipos de armações; os materiais usados para sua fabricação.

**Atividade 11 – Os processos de fabricação das lentes:** os 12 passos para a fabricação e montagem das lentes na armação.

**Atividade 12 – Atendimento ao cliente:** as três etapas do atendimento ao cliente e o tipo de armação mais indicado para cada rosto.

**Atividade 13 – Técnicas de vendas e fidelização do cliente:** técnicas de vendas, e como tornar o seu cliente fiel à sua empresa.