

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.