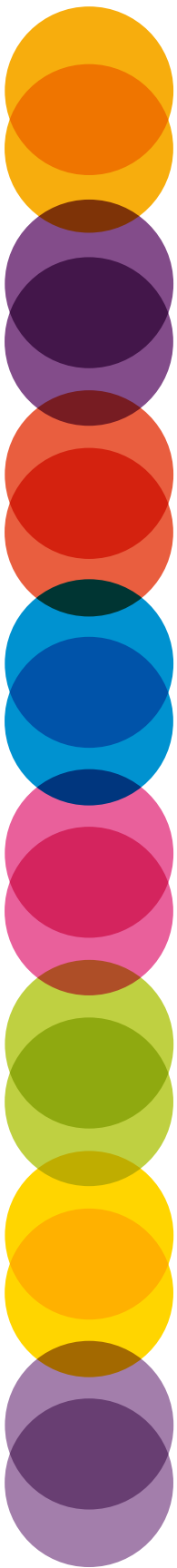


FORMATION PROFESSIONNELLE • ICO-CMO • 2011-2012



INSTITUT  
ET CENTRE  
D'OPTOMÉTRIE  
INTERNATIONAL COLLEGE  
OF OPTOMETRY

**ICO**  
**Depuis 1917,**  
**la référence**  
**dans la formation**  
**de l'opticien**

**Appelez ICO**  
**dès aujourd'hui**  
**et pensez :**

Commercial  
Croissance  
Technique  
Stratégie managériale  
Scientifique  
Avenir professionnel

## Boostez vos performances !

La formation professionnelle est un véritable levier de développement individuel et un outil de croissance managérial.

Accroître ses compétences, anticiper le changement, distancer la concurrence, développer son activité : c'est à l'ensemble de ces défis que répondent les formations scientifiques, techniques et commerciales, conçues et mises en œuvre par l'ICO-CMO avec le concours de 30 spécialistes de la vision et du commerce.

Décider de se former à l'ICO-CMO, c'est :

**Choisir** des formations adaptées à votre rythme, à votre budget et à vos contraintes, grâce à des modules courts, déclinés en niveaux complémentaires.

**Progresser** de l'examen visuel à la vente d'équipements et accroître vos compétences et votre crédibilité.

**Échanger** avec d'autres professionnels, ayant les mêmes préoccupations mais porteurs d'une vision différente sur les solutions à apporter.

**S'épanouir** dans un environnement convivial pour vos collaborateurs ou pour vous-même.

Dans les pages qui suivent, nous vous invitons à préparer l'avenir ; celui de vos collaborateurs et celui de votre entreprise.

Toute mon équipe et moi-même nous tenons à votre disposition afin que vos compétences et celles de vos collaborateurs soient développées et reconnues.

**Olga Prenat**  
Directeur de l'ICO



# NOS FORMATIONS VALORISENT VOTRE MÉTIER D'OPTICIEN

- 
- 4 Formations ICO-CMO : les avantages
  - 5 Formations inter-entreprise et intra-entreprise
  - 6 Examen visuel – Optométrie
  - 7 Optique de contact
  - 8 Pathologies – Basse Vision
  - 9 Métier d'opticien
  - 10 Laboratoire – Lunetterie
  - 11 Vente
  - 12 Développement personnel – Management
  - 14 Validation des acquis de l'expérience – BTS OL
  - 15 Planning des Formations 2011 – 2012

# Formations ICO-CMO : Les avantages

## Une équipe spécifique :

- Réalise **vos** audit de situation professionnelle
- Identifie vos besoins de formation selon **vos** objectifs
- Définit votre parcours de formation **personnalisé**
- Vous accompagne dans votre **plan de carrière**

## Notre offre adaptée à vos besoins intègre :

- Un **large choix** parmi des formations pré-définies ou élaborées sur-mesure
- Des formations de courte durée, facilement **planifiables**
- Des effectifs de 6 à 12 participants facilitant les acquisitions et les **échanges conviviaux**
- 87 % des frais de formation sont en moyenne **pris en charge** (ex. FORCO)
- Le pré-remplissage des formulaires FORCO et la **subrogation** de paiement

## Des moyens efficaces à votre disposition :

- Inscription en ligne simple et rapide sur [www.ico.asso.fr](http://www.ico.asso.fr)
- Contact téléphonique : +33 (0)1 64 86 12 16
- Matériel de pointe en optométrie, contactologie et lunetterie
- Centre de Documentation **unique en France** (26 000 références classées)
- **Supports** explicites, facilitant la mise en application

## L'ICO-CMO à votre service c'est plus de :

- 8 000 heures de formation dispensées chaque année
- 30 formateurs experts dans les domaines de la vision et des techniques commerciales
- 50 modules prédéfinis ou sur-mesure

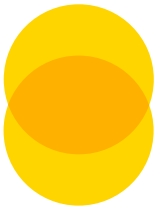
## Pour 400 personnes formées par an

### Financement :

L'ensemble des formations dispensées par l'ICO-CMO peuvent bénéficier d'un financement dans le cadre du Plan de Formation, Droit Individuel à la Formation (DIF), Congé Individuel de Formation (CIF) ou de Pôle Emploi. Contactez le CMO : +33 (0)1 64 86 12 16



Eric Tonnerre,  
Directeur de la Formation Continue



## Formations Inter-Entreprise et Intra-Entreprise

Salarié, demandeur d'emploi ou chef d'entreprise d'un magasin d'optique ou d'industrie, l'ICO-CMO vous propose une solution adaptée pour développer vos propres compétences ou celles de vos collaborateurs.

### Chef d'entreprise Vous souhaitez former :

**Inter  
Entreprise  
(Individuel)\*** 1 à 3 collaborateurs :

- Sélectionnons ensemble les formations répondant aux besoins de chacun de vos salariés parmi notre offre prédéfinie
- Bénéficiez d'une évaluation avant et après la formation

**Intra  
Entreprise  
(Groupe)\*\*** 4 et + collaborateurs sur un même sujet :

- Réalisons une session de formation de notre offre spécifiquement pour votre entreprise (Lieu et dates définis communément)
- ou
- Définissons ensemble un programme de formation sur mesure :
- Audit et définition de vos besoins
- Évaluation pré-formatrice
- Proposition d'un programme
- Évaluation à l'issue de la formation
- Suivi et accompagnement

### Salarié ou demandeur d'emploi Vous souhaitez vous former :

**Inter  
Entreprise  
(Individuel)\***

- Définissons ensemble votre parcours personnalisé selon votre objectif professionnel parmi les formations de notre offre
- Bénéficiez d'une évaluation avant et après la formation

#### \*Formation inter-entreprise :

- ✓ Contenu prédéfini
- ✓ Lieu de la formation : ICO-CMO
- ✓ Dates : Planning p.15

#### \*\*Formation intra-entreprise :

- ✓ Contenu prédéfini ou élaboré sur-mesure
- ✓ Dates définies selon vos besoins et disponibilités
- ✓ Lieu de la formation : Dans vos locaux ou à l'ICO-CMO

Agissez dès maintenant !

## UNE INSCRIPTION SIMPLE EN 4 ÉTAPES

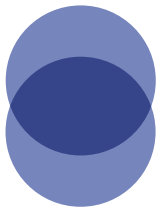
- 1 Inscrivez-vous en ligne sur [www.ico.asso.fr](http://www.ico.asso.fr) (QR code ci-contre) ou demandez le bulletin d'inscription au +33 (0)1 64 86 12 16
- 2 Vous recevez une convention de formation
- 3 Demandez la prise en charge auprès de votre OPCA (ex. FORCO)
- 4 15 jours avant la formation, vous recevez votre convocation

Consultez d'autres informations pratiques sur [www.ico.asso.fr](http://www.ico.asso.fr)  
Plan d'accès, liste des hôtels, financements, ...



Scannez le QR code\* ci-dessus sur votre smartphone.

Si vous n'avez pas l'application, téléchargez-la sur : [www.i-nigma.com](http://www.i-nigma.com), lancez le lecteur, photographiez le code et accédez à la page.



# EXAMEN VISUEL - OPTOMÉTRIE

## INITIATION A L'EXAMEN VISUEL

### OBJECTIFS :

- Vérifier une amétropie en partant de données connues
- Rechercher l'addition chez le presbyte

**DURÉE :** 2 jours

**TARIF :** Individuel : 530 € - Groupe : 2 600 €

### PROGRAMME :

- Les notions de base d'optométrie : les amétropies et leur principe de compensation
- Les acuités visuelles de vision de loin et de vision de près
- L'examen visuel monoculaire
- L'examen visuel bioculaire et binoculaire
- La recherche de l'addition du presbyte

## APPROFONDISSEMENT EN EXAMEN VISUEL

### Pratique de l'examen de vue

**PRÉ-REQUIS :** Connaître les bases de l'examen visuel

### OBJECTIFS :

- Rechercher une amétropie en partant de données connues ou non
- Rechercher l'addition chez le presbyte

**DURÉE :** 2 jours

**TARIF :** Individuel : 530 € - Groupe : 2 600 €

### PROGRAMME :

- Les amétropies et leur principe de compensation
- Les acuités visuelles de vision de loin et de vision de près
- L'examen visuel monoculaire
- L'examen visuel bioculaire et binoculaire
- La recherche de l'addition du presbyte

### Pratique de l'examen de vue - Études de cas

**PRÉ-REQUIS :** Connaître les bases de l'examen visuel

### OBJECTIFS :

- Comparer les compensations (habituelle, parfaite et envisagée)
- Choisir la compensation adaptée pour chaque sujet en fonction de ses plaintes, besoins et de son ancienne compensation

**DURÉE :** 1 jour

**TARIF :** Individuel : 265 € - Groupe : 1 300 €

### PROGRAMME :

- Rappels sur l'emmétropisation
- Calcul de l'équivalent sphérique pour une comparaison des compensations
- Les conseils et les erreurs à éviter
- Choix de la compensation optimale à partir d'exemples concrets apportés par le formateur ou les participants, en fonction des différents critères : compensation habituelle, plaintes, besoins

## PERFECTIONNEMENT EN EXAMEN VISUEL

### Pratique de la vision binoculaire

### PRÉ-REQUIS :

Savoir réaliser un examen visuel VL et VP

### OBJECTIFS :

- Identifier et choisir les tests de vision binoculaire
- Dépister des anomalies de vision binoculaire
- Manipuler l'ensemble des tests de vision binoculaire et analyser la cohérence entre les différents tests
- Mettre en place les moyens de compensation nécessaires à chaque sujet

**DURÉE :** 2 jours

**TARIF :** Individuel : 530 € - Groupe : 2 600 €

### PROGRAMME :

- La vision binoculaire normale
- Les anomalies de vision binoculaire
- Les différents tests d'analyse de la vision binoculaire : fusion, stéréoscopie, phorie, convergence, accommodation
- La recherche de l'addition du presbyte et du non presbyte
- Théorie sur le fonctionnement de la vision binoculaire normale
- La mesure des phories en vision de loin et en vision de près
- Synthèse et bilan optométrique de la vision binoculaire
- Prise de décision adaptée au client en fonction des différents paramètres

### Pratique de la vision binoculaire - Études de cas

### PRÉ-REQUIS :

Savoir réaliser un examen visuel VL et VP

### OBJECTIFS :

- Réaliser une synthèse d'un examen de la vision binoculaire et effectuer un bilan optométrique
- Comprendre les inadaptations aux verres progressifs dues à la vision binoculaire
- Proposer le meilleur choix pour la prise en charge de ce sujet

**DURÉE :** 2 jours

**TARIF :** Individuel : 530 € - Groupe : 2 600 €

### PROGRAMME :

- La vision binoculaire normale et anormale (rappels)
- Analyse des résultats des tests de vision réalisés et repérage des cohérences et incohérences.
- Identifier la nature de l'anomalie visuelle du sujet
- Choix de la compensation optimale à partir d'exemples concrets apportés par le formateur ou les participants
- Les prises de décisions possibles suite à l'examen : nouvelle compensation, conseils d'ergonomie et de port, orientation vers un autre professionnel de la vision



# OPTIQUE DE CONTACT

## LENTILLES ET SOLUTIONS D'ENTRETIEN

### OBJECTIFS :

- Assurer la vente en l'état des lentilles
- Conseiller les clients sur la manipulation et le choix des lentilles

**DURÉE :** 1 jour

**TARIF :** Individuel : 265 € - Groupe : 1 300 €

### PROGRAMME :

- Les différents types de lentilles de contact
- Les solutions d'entretien : utilisation et compatibilité
- Les conseils à donner aux porteurs sur la manipulation et l'entretien des lentilles

## ADAPTATION DES LENTILLES SOUPLES SPHÉRIQUES

### OBJECTIFS :

- Observer et mesurer avec le biomicroscope et le kératomètre
- Adapter des lentilles souples
- Vérifier les adaptations réalisées

**DURÉE :** 3 jours

**TARIF :** Individuel : 795 € - Groupe : 3 900 €

### PROGRAMME :

- Rappels anatomiques et biométrie
- Utilisation de l'instrumentation
- Technologie des lentilles souples (LSH)
- Les différentes étapes de l'adaptation
- Entretien des lentilles et conseils aux porteurs
- Législation

## ADAPTATION DES LENTILLES RIGIDES

**PRÉ-REQUIS :** Savoir manipuler biomicroscope et kératomètre

### OBJECTIFS :

- Adapter des lentilles rigides
- Vérifier les adaptations réalisées

**DURÉE :** 2 jours

**TARIF :** Individuel : 530 € - Groupe : 2 600 €

### PROGRAMME :

- Utilisation de l'instrumentation (rappels)
- Technologie des lentilles rigides (LRPO – LRPG)
- Les différentes étapes de l'adaptation
- Entretien des lentilles et conseils aux porteurs

## ADAPTATION DES SUJETS PRESBYTES

**PRÉ-REQUIS :** Savoir adapter les LSH

### OBJECTIFS :

- Adapter tous types de lentilles pour sujets presbytes
- Vérifier les adaptations réalisées

**DURÉE :** 2 jours

**TARIF :** Individuel : 530 € - Groupe : 2 600 €

### PROGRAMME :

- Utilisation de l'instrumentation (rappels)
- Technologie des lentilles pour corriger la presbytie
- Les différentes étapes de l'adaptation
- Analyse des résultats et recherche de solutions pour les sujets ayant des difficultés à s'adapter aux lentilles multifocales

## ADAPTATION DES SUJETS ASTIGMATES

**PRÉ-REQUIS :** Savoir adapter LSH - LRPO

### OBJECTIFS :

- Adapter tous types de lentilles pour sujets astigmatas
- Vérifier les adaptations réalisées

**DURÉE :** 2 jours

**TARIF :** Individuel : 530 € - Groupe : 2 600 €

### PROGRAMME :

- Utilisation de l'instrumentation (rappels)
- Technologie des lentilles toriques souples et rigides
- Les différentes étapes de l'adaptation
- Analyse des résultats



**Sophie Burgkard,**  
opticienne chez *Visual*  
à Luçon (Vendée)

Sophie Burgkard, souhaitait apprendre à mieux cibler l'examen de vue en fonction des plaintes du client grâce à la formation « Pratique de l'Examen visuel » :  
« Les formateurs sont aussi de véritables professionnels du terrain. Cela fait toute la différence ».



# PATHOLOGIES - BASSE VISION

## PATHOLOGIES USUELLES

**PRÉ-REQUIS :** Maîtriser l'anatomie de l'œil

**OBJECTIFS :**

- Identifier les principales pathologies oculaires
- Comprendre la terminologie des médecins ophtalmologistes

**DURÉE :** 1 jour

**TARIF :** Individuel : 265 € - Groupe : 1 300 €

**PROGRAMME :**

- Rappels d'anatomie
- Signes fonctionnels des principales pathologies
- Techniques de dépistage
- Éléments de pharmacologie

## PATHOLOGIE ET LENTILLES DE CONTACT

**PRÉ-REQUIS :** Connaître les pathologies usuelles

**OBJECTIF :**

- Identifier les principales pathologies associées au port des lentilles de contact

**DURÉE :** 1 jour

**TARIF :** Individuel : 265 € - Groupe : 1 300 €

**PROGRAMME :**

- Rappel d'anatomie
- Le système lacrymal : hyper et hyposécrétion
- Les inflammations
- Hypoxie sous lentilles
- Éléments de pharmacologie

## INITIATION A LA BASSE VISION

**PRÉ-REQUIS :** Expert dans la réalisation d'un examen visuel

**OBJECTIFS :**

- Mesurer les capacités visuelles des patients
- Choisir et adapter les équipements optimaux

**DURÉE :** 2 jours

**TARIF :** Individuel : 530 € - Groupe : 2 600 €

**PROGRAMME :**

- Définitions et causes de la basse vision
- La psychologie du sujet handicapé visuel
- La prise en charge du malvoyant
- Les méthodes d'examen visuel spécifiques basse vision
- Les différents types d'aides visuelles
- Contrôle des performances

## PRATIQUE DE LA BASSE VISION

**PRÉ-REQUIS :** Expert dans la réalisation d'un examen visuel

**OBJECTIF :**

- Réaliser la réfraction chez les patients atteints de Basse Vision

**DURÉE :** 2 jours

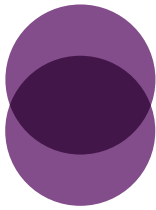
**TARIF :** Individuel : 530 € - Groupe : 2 600 €

**PROGRAMME :**

- Définition et classification de la basse vision
- Méthodologie de l'examen visuel basse vision
- Approfondissement des aides visuelles : principes et choix
- Analyse des dossiers et histoires de cas des stagiaires



En moyenne, 87 % des frais de formation sont pris en charge.



# MÉTIER D'OPTICIEN

## INITIATION À L'OPTIQUE

**OBJECTIFS :**

- Maîtriser les concepts de base et le vocabulaire de l'optique
- Conseiller les clients dans le choix d'équipements simples

**DURÉE :** 2 jours**TARIF :** Individuel : 530 € - Groupe 2 600 €**PROGRAMME :**

- Les défauts visuels et les principes de compensation
- Technologie et choix des verres
- Choix des montures
- Les prises de mesures
- Les bases de l'ajustage

## LES ÉQUIPEMENTS UNIFOCAUX

**PRÉ-REQUIS :** Posséder des bases d'optique**OBJECTIF :**

- Vendre des équipements simples

**DURÉE :** 2 jours**TARIF :** Individuel : 530 € - Groupe 2 600 €**PROGRAMME :**

- Analyse de la gamme des verres disponibles
- Les critères de choix des montures et des verres
- Optimiser l'association verres / montures
- Les prises de mesures
- Les bases de l'ajustage

## LES ÉQUIPEMENTS POUR PRESBYTES

**PRÉ-REQUIS :** Posséder des bases d'optique**OBJECTIFS :**

- Optimiser le choix des équipements pour presbytes
- Améliorer l'efficacité de ses ventes

**DURÉE :** 2 jours**TARIF :** Individuel : 530 € - Groupe 2 600 €**PROGRAMME :**

- La vision des clients presbytes
- La gamme des équipements : simple foyer, dégressifs, progressifs
- Les critères de choix des verres progressifs
- Les conditions de réussite des équipements pour presbytes

## LES INADAPTATIONS EN PROGRESSIFS

**PRÉ-REQUIS :** Réaliser des ventes et des équipements simples**OBJECTIF :**

- Solutionner les cas d'inadaptation aux verres progressifs

**DURÉE :** 1 jour**TARIF :** Individuel : 265 € - Groupe 1 300 €**PROGRAMME :**

- Les conditions de réussite d'un équipement en progressifs
- Analyse des retours clients : recherche des informations
- Les paramètres techniques à vérifier
- Les solutions envisageables

## LES ÉQUIPEMENTS POUR ENFANTS

**PRÉ-REQUIS :** Posséder des bases d'optique**OBJECTIF :**

- Vendre des équipements pour enfants

**DURÉE :** 1 jour**TARIF :** Individuel : 265 € - Groupe 1 300 €**PROGRAMME :**

- Développement des fonctions visuelles de l'enfant
- Les moyens de compensation de la vision des enfants
- Le choix des montures et verres pour enfants
- Prises de mesures et centrage des équipements

## LES ÉQUIPEMENTS SOLAIRES

**PRÉ-REQUIS :** Posséder des bases d'optique**OBJECTIF :**

- Vendre des équipements solaires

**DURÉE :** 1 jour**TARIF :** Individuel : 265 € - Groupe 1 300 €**PROGRAMME :**

- Notion de photométrie
- Lumière et vision : les risques liés à la lumière
- Technologie des verres et des montures solaires
- Les collections et tendances du marché

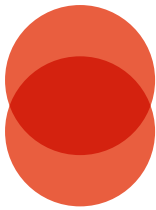
## LES ÉQUIPEMENTS SPÉCIAUX

**PRÉ-REQUIS :** Réaliser des ventes et des équipements simples**OBJECTIF :**

- Vendre les équipements pour forts amétropes

**DURÉE :** 1 jour**TARIF :** Individuel : 265 € - Groupe 1 300 €**PROGRAMME :**

- Les verres pour forts amétropes
- Principe des corrections prismatiques
- Choix spécifique des montures
- Optimiser l'association verres / montures
- Les prises de mesures spécifiques



## LABORATOIRE - LUNETTERIE

### RHABILLAGE ET AJUSTAGE

**PRÉ-REQUIS :** Connaître les matériaux des montures

**OBJECTIF :**

- Optimiser l'ajustage des équipements

**DURÉE :** 1 jour

**TARIF :** Individuel : 265 € - Groupe : 1 300 €

**PROGRAMME :**

- Les méthodes de rhabillage des montures
- Le rhabillage des montures spéciales : percées, titane...
- Observation du visage et de la position des lunettes
- Réglage des lunettes, vérification de l'ajustage réalisé



### INITIATION AU MONTAGE

**PRÉ-REQUIS :** Connaître les différents verres et les matériaux

**OBJECTIFS :**

- Centrer et axer un verre ophtalmique
- Réaliser des montages simples

**DURÉE :** 3 jours

**TARIF :** Individuel : 795 € - Groupe : 3 900 €

**PROGRAMME :**

- Mesure, axage et centrage des verres
- Meulage des verres sur machines automatiques
- Montage des verres dans des montures cerclées
- Rhabillage des équipements
- Les ajustages et petites réparations

### MONTAGES PERCÉS

**PRÉ-REQUIS :** Maîtriser les montages simples

**OBJECTIF :**

- Réaliser les montages percés

**DURÉE :** 2 jours

**TARIF :** Individuel : 530 € - Groupe : 2 600 €

**PROGRAMME :**

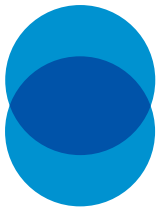
- Les différents types de montages percés
- Modification de la forme de verres
- Personnalisation des montages
- Rhabillage et ajustage

Nathalie Gourmelon Marandon souligne le grand professionnalisme et la qualité d'écoute manifestés par Olga Prenat et Eric Tonnerre :

« Nos stagiaires ont toujours trouvé des réponses adaptées à leurs besoins spécifiques ».



**Nathalie Gourmelon Marandon,**  
Assistante RH Formation chez Essilor



## VENTE

### LA VENTE DES ÉQUIPEMENTS OPTIQUES

**PRÉ-REQUIS :** Connaître les bases de l'optique

**OBJECTIFS :**

- Optimiser ses ventes
- Fidéliser les clients

**DURÉE :** 2 jours

**TARIF :** Individuel : 530 € - Groupe : 2 600 €

**PROGRAMME :**

- Détecter les besoins et motivations des consommateurs
- Construire et maîtriser son argumentaire
- Gérer les situations difficiles : objections, réclamations
- Entraînement pratique à différentes situations de vente



### GÉRER LES CLIENTS DIFFICILES

**PRÉ-REQUIS :** Maîtriser les ventes simples

**OBJECTIFS :**

- Prendre en charge les clients mécontents
- Valoriser l'image du magasin

**DURÉE :** 1 jour

**TARIF :** Individuel : 265 € - Groupe : 1 300 €

**PROGRAMME :**

- Rechercher les motifs de mécontentement du client
- Vérifier les caractéristiques de l'équipement
- Présenter la solution au client
- Conclure l'entretien
- Assurer un suivi des litiges pour fidéliser durablement les clients

### LE VISAGISME ET LE COLORISME

**PRÉ-REQUIS :** Maîtriser les ventes simples

**OBJECTIFS :**

- Optimiser l'organisation de l'offre
- Réduire les coûts de gestion des stocks

**DURÉE :** 2 jours

**TARIF :** Individuel : 530 € - Groupe : 2 600 €

**PROGRAMME :**

- Le merchandising de séduction : optimiser la présentation de son assortiment
- Le merchandising de gestion : gérer les achats et ses stocks
- Mise en place de tableaux de gestion des stocks et des achats



## INSCRIPTIONS

### Avant de vous inscrire :

Consultez les programmes et les pré-requis, ainsi que les dates des stages page 15.

Vérifiez si le stage que vous avez sélectionné est adapté à vos attentes et si des places sont encore disponibles, en appelant nos conseillers au +33 (0)1 64 86 12 16



# DÉVELOPPEMENT PERSONNEL - MANAGEMENT

## DÉVELOPPER SA COMMUNICATION

### PRÉ-REQUIS :

Etre en contact avec autrui dans le cadre d'un travail en équipe ou au contact de la clientèle

### OBJECTIFS :

- Utiliser les modes de communication adaptés à son interlocuteur
- Adopter les bons comportements selon chaque situation

**DURÉE :** 2 jours

**TARIF :** Individuel : 530 € - Groupe : 2 600 €

### PROGRAMME :

- Définir les éléments de base d'une bonne communication
- Identifier son propre style de communication
- Préparer une action de communication pour convaincre son interlocuteur
- S'adapter et utiliser les modes de communication privilégiés de son interlocuteur

## APPRENDRE A APPRENDRE

### PRÉ-REQUIS :

Etre amené(e) à former un collaborateur

### OBJECTIFS :

- Transmettre son savoir et savoir-faire
- Elaborer un contenu de formation

**DURÉE :** 2 jours

**TARIF :** Individuel : 530 € - Groupe : 2 600 €

### PROGRAMME :

- Evaluer les connaissances actuelles de l'apprenant
- Rédiger un objectif pédagogique
- Utiliser les divers modes d'apprentissage
- Mesurer l'atteinte de l'objectif

## MENER UN ENTRETIEN PROFESSIONNEL

### PRÉ-REQUIS :

Encadrer une équipe ou prendre un poste prochainement

### OBJECTIFS :

- Evaluer la performance de ses collaborateurs
- Définir des objectifs pour construire le projet professionnel de ses collaborateurs

**DURÉE :** 2 jours

**TARIF :** Individuel : 690 € - Groupe : 2 900 €

### PROGRAMME :

- Déterminer les enjeux de l'entretien professionnel
- Appliquer la législation en vigueur
- Préparer l'entretien dans les meilleures conditions
- Mener l'entretien selon une chronologie définie et les règles de communication
- Utiliser les outils de suivi

## GÉRER SON TEMPS ET OPTIMISER SON PLANNING ÉQUIPE

**PRÉ-REQUIS :** Etre en charge de la gestion du planning magasin

### OBJECTIFS :

- Identifier ses priorités et planifier ses activités pour gagner en efficacité
- Organiser et structurer son planning équipe pour répondre aux contraintes fonctionnelles de son magasin

**DURÉE :** 2 jours

**TARIF :** Individuel : 690 € - Groupe : 2 900 €

### PROGRAMME :

- Définir ses activités et leur volume horaire
- Maîtriser les différents outils de planification
- Concevoir son agenda
- Recenser les contraintes fonctionnelles de son magasin
- Identifier les aptitudes des membres de son équipe
- Organiser et planifier l'activité de son magasin



# DÉVELOPPEMENT PERSONNEL - MANAGEMENT

## RECRUTER, COMPOSER ET DÉVELOPPER SON ÉQUIPE

### PRÉ-REQUIS :

Encadrer une équipe

### OBJECTIFS :

- Définir le profil du collaborateur à recruter
- Mener l'entretien de recrutement et sélectionner la personne répondant aux critères

**DURÉE :** 2 jours

**TARIF :** Individuel : 690 € - Groupe : 2 900 €

### PROGRAMME :

- S'interroger sur la situation actuelle et le développement de l'activité de son magasin
- Définir la composition idéale de son équipe pour répondre aux exigences de l'activité
- Identifier les moyens de communiquer l'offre d'emploi
- Réaliser la sélection des candidatures sur la base des CV et lettres de motivation
- Mener l'entretien et questionner le candidat pour obtenir des informations objectives
- Sélectionner le meilleur candidat et l'intégrer à l'équipe

## ANIMER UNE ÉQUIPE

### PRÉ-REQUIS :

Encadrer une équipe ou prendre un poste prochainement

### OBJECTIFS :

- Encadrer et motiver ses collaborateurs
- Dynamiser son équipe

**DURÉE :** 2 jours

**TARIF :** Individuel : 690 € - Groupe : 2 900 €

### PROGRAMME :

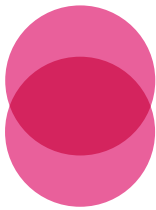
- Identifier les différentes missions du responsable d'équipe
- Reconnaître les attentes et besoins des collaborateurs
- Instaurer des conditions dynamiques de travail
- Entraînement pratique à différentes situations d'animation d'équipe

Aufray Gondry a suivi une formation en management : « J'ai un autre regard sur mon équipe. J'ai appris à mieux appréhender les attentes et les fonctionnements de chacun. Je leur ai aussi proposé de se former ».



**Aufray Gondry,**  
responsable du magasin  
Aurore Visuelle à  
GOURDON (Lot)





# VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE - BTS-OL

## CONSTITUER SON DOSSIER DE VALIDATION DES ACQUIS

### OBJECTIF :

- Engager une démarche de Validation des Acquis Professionnels afin d'obtenir le bénéfice d'unités du BTS-OL

**DURÉE :** 5 jours

**TARIF :** Individuel : 750 € - Groupe : 6 000 €

### PROGRAMME :

- Analyse du parcours professionnel
- Analyse du référentiel du BTS-OL
- Mise en évidence des compétences acquises par l'expérience
- Techniques de rédaction du dossier
- Techniques de présentation orale du dossier

## ANALYSE DE LA VISION – PRÉPARATION AU BTS-OL

### OBJECTIF :

- Préparer l'épreuve d'analyse de la vision du BTS-OL

**DURÉE :** 10 jours

**TARIF :** Individuel : 1 450 €

### PROGRAMME :

- Images rétinienne œil sphérique, œil astigmatique
- Étude des amétropies artificielles

- Accommodation
- L'œil mobile et son verre correcteur
- Liaison accommodation-convergence
- Vision binoculaire
- Vision de l'œil astigmatique corrigé
- Grossissement d'un verre correcteur

## GESTION ET ÉCONOMIE D'ENTREPRISE - PRÉPARATION AU BTS-OL

### OBJECTIF :

- Préparer l'épreuve de gestion et économie d'entreprise du BTS OL

**DURÉE :** 7 jours

**TARIF :** Individuel : 1 015 €

### PROGRAMME :

- Module comptabilité :
  - Les bases mathématiques et comptables
  - Les 3 calculs comptables majeurs

- Les notions comptables secondaires
- Module droit :
  - Les bases juridiques et le droit du travail
  - Le droit de l'entreprise
- Module marketing :
  - La vente
  - La communication commerciale
  - L'étude de marché
  - Le management

## EXAMEN DE VUE - PRÉPARATION AU BTS-OL

### OBJECTIF :

- Préparer l'épreuve d'examen de la vue du BTS-OL

**DURÉE :** 5 jours

**TARIF :** Individuel : 750 € - Groupe : 6 000 €

### PROGRAMME :

- Emmétropisation de vision de loin
- Vérification de la compensation portée
- Presbytie

## MESURES FACIALES - PRÉPARATION AU BTS-OL

### OBJECTIF :

- Préparer l'épreuve de mesures faciales du BTS-OL

**DURÉE :** 1 jour

**TARIF :** Individuel : 265 € - Groupe : 1 300 €

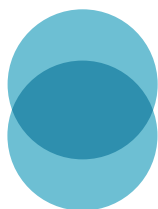
### PROGRAMME :

- Analyse et interprétation d'une prescription
- Choix de l'équipement : monture et verres
- Manipulation du matériel de mesures faciales et d'ajustage



**Sabrina Roux,**  
collaboratrice chez Optique  
du Château à Gaillon (Eure)

Sabrina Roux a suivi la formation « analyse de la vision » en VAE : « la formation m'a permis de compléter mes acquis professionnels par des éléments techniques indispensables : une véritable remise à niveau ! ».



# PLANNING DES FORMATIONS 2011 - 2012

Retrouvez le planning mis à jour sur [www.ico.asso.fr](http://www.ico.asso.fr)

		sept 2011	oct 2011	nov 2011	déc 2011	janv 2012	févr 2012	mars 2012	avril 2012	mai 2012	juin 2012
<b>Examen Visuel - Optométrie</b>											
Initiation à l'Examen Visuel	2 j	05, 06				23, 24					
<i>Approfondissement en Examen Visuel</i> Pratique de l'examen de vue + Etude de Cas	2 j + 1 j		03, 04 Edc 05					12, 13 Edc 14			
<i>Perfectionnement en Examen Visuel</i> Pratique de la vision binoculaire + Etude de Cas	2 j + 2 j			7, 8 puis 28, 29					02, 03	puis 14, 15	
<b>Optique de contact</b>											
Lentilles et solutions d'entretien	1 j	15					16				
Adaptation des lentilles souples sphériques	3 j	28, 29, 30						05, 06, 07			
Adaptation des lentilles rigides	2 j		13, 14						05, 06		
Adaptation des sujets astigmates	2 j			03, 04						03, 04	
Adaptation des sujets presbytes	2 j				01, 02					24, 25	
<b>Pathologies</b>											
Pathologies usuelles	1 j		20							10	
Pathologies et lentilles de contact	1 j			17							07
Initiation à la basse vision	2 j				12, 13						04, 05
Pratique de la basse vision	2 j					30,31					
<b>Métier d'opticien</b>											
Initiation à l'optique	2 j	19, 20					15, 16				
Les équipements unifocaux	2 j		24, 25					26, 27			
Les équipements pour presbytes	2 j			03, 04					11, 12		
Les inadaptations en progressifs	1 j			17						09	
Les équipements pour enfants	1 j			18						10	
Les équipements solaires	1 j				05					30	
Les équipements spéciaux	1 j				06					31	
<b>Laboratoire - Lunetterie</b>											
Rhabillage et ajustage	1 j	13					14				
Initiation au montage	3 j			23, 24, 25			20, 21, 22				
Montages percés	2 j				19, 20				23, 24		
<b>Vente</b>											
Vente des équipements optiques	2 j	26, 27						21, 22			
Gérer les clients difficiles	1 j		17								18
Le visagisme et le colorisme	2 j			21, 22							13, 14
<b>Développement personnel et management</b>											
Développer sa communication	2 j		10, 11				13, 14				
Apprendre à apprendre	2 j			07, 08				19, 20			
Mener un entretien professionnel	2 j			14, 15		23, 24					
Gérer son temps et optimiser son planning équipe	2 j			28, 29					16, 17		
Recruter, composer et développer son équipe	2 j				19, 20					14, 15	
Animer une équipe	2 j				05, 06						11, 12
<b>Validation des acquis de l'expérience (VAE) - Préparation au BTS-OL</b>											
Constituer son dossier de validation des acquis	5 j	12	10	14	12	09	06	12	10	07	11
Analyse de la vision Préparation au BTS-OL	10 j						06, 13, 20, 27	05, 19, 26	02, 16, 30		
Gestion Eco. d'Entreprise - Préparation au BTS-OL	7j						21, 28, 29	01, 02	17, 18		
Examen de vue Préparation au BTS-OL	5 j						07, 08, 09			21, 22, 23	
Mesures faciales Préparation au BTS-OL	1 j						09			23	



**INSTITUT  
ET CENTRE  
D'OPTOMÉTRIE**  
INTERNATIONAL COLLEGE  
OF OPTOMETRY

**Institut et Centre d'Optométrie  
CMO Formation Professionnelle**



[www.ico.asso.fr](http://www.ico.asso.fr)

134 route de Chartres  
91440 Bures-sur-Yvette  
Tél. +33 (0)1 64 86 12 16  
Fax +33 (0)1 69 28 78 06  
[cmo@ico.asso.fr](mailto:cmo@ico.asso.fr)