



Encargado de Optica

Encargado de Optica

Duración: 80 horas

Precio: 420 euros.

Modalidad: A distancia

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/as sociales etc...

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

- Por el aula virtual, si su curso es on line
- Por e-mail
- Por teléfono

Medios y materiales docentes

- Temario desarrollado.
- Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.
- Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

Materiales Incluidos:

- 1 Manual Teórico (458 Pags) "Óptica" - 1 Manual Teórico (234 Pags) "Gestión Contable Y Prevención De Riesgos Laborales" - 1 Manual Teórico (260 Pags) "Gestión Laboral Y De Recursos Humanos" - 1 Cuaderno De Ejercicios (50 Pags) "Encargado De Óptica" - 1 CDROM "CDROM Demo - Optisoft"

PARTE 1. ENCARGADO DE ÓPTICA

1. MÓDULO 1. GESTIÓN DEL SERVICIO OPTICO Y ANALISIS VISUAL

TEMA 1. ANATOMÍA OCULAR

1. Las órbitas
2. El globo ocular
3. Anteojos oculares
4. Túnica vascular ocular
5. Retina
6. Medios refringentes del ojo
7. Músculos extrínsecos oculares

TEMA 2. PROCESO VISUAL

1. Introducción
2. La luz
3. Luz en el ojo humano

TEMA 3. AGUDEZA VISUAL

1. Agudeza Visual
2. Factores que afectan a la Agudeza Visual
3. Tipos de medida de la Agudeza Visual
4. Optotipos
5. Agudeza Visual de lejos
6. Agudeza Visual de cerca
7. Test de la Agudeza Visual pediátricos

TEMA 4. DEFECTOS VISUALES

1. Introducción
2. Estados refractivos del ojo
3. Anisometropía
4. Defectos de refracción del ojo
5. Aniseiconia
6. Presbicia
7. Acomodación
8. Binocularidad

TEMA 5. EXAMEN OPTOMÉTRICO I

1. Pruebas preliminares
2. Instrumentos necesarios
3. Historia clínica

TEMA 6. EXAMEN OPTOMÉTRICO II

1. Refracción objetiva
2. Refracción subjetiva
3. Pruebas de salud ocular

MODULO 2. TÉCNICAS Y ESTÁNDARES DE SERVICIO DE GRADUACIÓN E

1. ¿Qué es la graduación?
2. Sistema de proyección
3. El frontofocómetro
4. La lupa
5. Los oculares
6. El microscopio
7. Tipos de antejo

TEMA 8. LAS LENTES OFTÁMICAS

1. Introducción
2. Lentes oftálmicas
3. Características de las lentes
4. Clasificación de las lentes según el material
5. Fabricación
6. Tratamientos
7. Lentes según el tipo de visión

TEMA 9. CATÁLOGO Y TARIFA DE LENTES OFTÁLMICAS

1. Introducción
2. Catálogo General de Lentes
3. Uso e Interpretación del Catálogo
4. Estructura del Catálogo

TEMA 10. LAS MONTURAS ÓPTICAS

1. Evolución e historia de las monturas
2. Materiales para la fabricación de monturas
3. Fabricación de monturas
4. Tratamientos superficiales
5. Tipología de monturas
6. Tipos de rostros
7. Relación de tipologías: elección de la montura

TEMA 11. NOCIONES BÁSICAS SOBRE LAS LENTES DE CONTACTO

1. Evolución de las lentes de contacto desde la antigüedad a la actualidad

2. Actuación de las lentes de contacto
3. Clasificación de las lentes de contacto
4. Cualidades necesarias para la fabricación de lentes de contacto
5. Métodos de fabricación de lentes de contacto
6. Lente de contacto ideal

7. MÓDULO 3. GESTIÓN DEL SERVICIO DE AUDÍFONOS EN UNA ÓPTICA

TEMA 12. ANATOMÍA DEL OÍDO

1. Esquema del oído
2. Pabellón auditivo y conducto auditivo externo
3. Oído medio
4. Oído interno

TEMA 13. PÉRDIDA DE AUDICIÓN Y AUDÍFONOS

1. Pérdida de audición
2. ¿Cómo funciona el oído?
3. Signos y síntomas de pérdida de audición
4. Las causas de la pérdida auditiva
5. Examen auditivo
6. Grado y naturaleza de la pérdida auditiva
7. Tratamiento
8. El audífono
9. Consejos para tener un cuidar nuestra audición

10. MÓDULO 4. CÓDIGO DEONTOLÓGICO EN ÓPTICAS

TEMA 14. CÓDIGO DEINTOLÓGICO

1. Introducción
2. Actuación profesional
3. Relación con el paciente
4. Relaciones entre profesionales
5. Trabajar en equipo
6. Delegación
7. Establecimientos sanitarios de óptica
8. Publicidad
9. Publicaciones
10. Investigación
11. Relaciones entre profesionales de la corporación

12. MÓDULO 5. TÉCNICAS DE VENTA EN ÓPTICAS

TEMA 15. COMPORTAMIENTO DE VENTA

1. El vendedor
2. Tipos de vendedores
3. Características del buen vendedor
4. Cómo tener éxito en las ventas
5. Nociones de psicología aplicada a la venta
6. Actividades del vendedor

TEMA 16. TÉCNICAS DE VENTA

1. Tipos de ventas aplicadas al dependiente de comercio
2. Técnicas de ventas
3. Metodología que debe seguir el vendedor
4. El precontacto
5. El contacto
6. Argumentación
7. Demostración
8. Negociación
9. Cierre de la venta

PARTE 2. GESTIÓN LABORAL Y DE RECURSOS HUMANOS

1. MÓDULO 1. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS DE ÓPTICAS

TEMA 1. PLANIFICACIÓN DE PLANTILLAS

1. Introducción
2. Concepto de planificación de Recursos Humanos
3. Importancia de la planificación de los Recursos Humanos: ventajas y desventajas
4. Objetivos de la planificación de Recursos Humanos
5. Requisitos previos a la planificación de Recursos Humanos
6. El caso especial de las Pymes
7. Modelos de planificación de los Recursos Humanos

TEMA 2. LA GESTIÓN DE RRHH EN LA ORGANIZACIÓN. GESTIÓN POR COMPETENCIAS

1. Formación en la empresa. Desarrollo del talento
2. Marketing de la formación

TEMA 3. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA

1. Introducción
2. Comunicación interna
3. Herramientas de comunicación
4. Plan de comunicación interna
5. La comunicación externa
6. Cultura empresarial o corporativa
7. Clima laboral
8. Motivación y satisfacción en el trabajo

9. MÓDULO 2. GESTIÓN LABORAL DE ÓPTICAS

TEMA 4. CONTRATOS I. LA RELACIÓN LABORAL

1. El contrato de trabajo
2. Tiempo de trabajo

TEMA 5. CONTRATOS II. MODALIDADES DE CONTRATACIÓN

1. Tipologías y modalidades de contrato de trabajo
2. Modificaciones sustanciales del contrato de trabajo
3. Ineficacia, suspensión y extinción del contrato de trabajo

TEMA 6. LA SEGURIDAD SOCIAL

1. Introducción. El sistema de la Seguridad Social
2. Regímenes de la Seguridad Social
3. Altas y bajas

TEMA 7. GESTIÓN DE NÓMINAS

1. El salario
2. Cotización a la Seguridad Social
3. Retención del IRPF

PARTE 3. GESTIÓN CONTABLE Y PREVENCIÓN DE RIESGOS

1. MÓDULO 1. GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DE ÓPTICAS

TEMA 1. EL MÉTODO CONTABLE

1. Concepto

2. Partida doble (dualidad)
3. Valoración
4. Registro contable
5. Los estados contables
6. El patrimonio

TEMA 2. DESARROLLO DEL CICLO CONTABLE

1. Observaciones previas
2. Apertura de la contabilidad
3. Registro de las operaciones del ejercicio
4. Ajustes previos a la determinación del resultado
5. Balance de comprobación de sumas y saldos
6. Cálculo del resultado
7. Cierre de la contabilidad
8. Cuentas anuales
9. Distribución del resultado

TEMA 3. MARCO CONCEPTUAL DE CONTABILIDAD

1. Introducción
2. Principios contables
3. Criterios de valoración

TEMA 4. GESTIÓN CONTABLE DE GASTOS E INGRESOS

1. Concepto de pagos y cobros
2. Concepto de gastos e ingresos
3. Clasificación
4. Registro contable de estas partidas y determinación del resultado contable
5. Registro y valoración de los gastos
6. Valoración de los ingresos

TEMA 5. GESTIÓN CONTABLE DE INMOVILIZADO. APLICACIÓN PRÁCTICA

1. El inmovilizado: concepto y clases
2. Inmovilizado material
3. Inmovilizado intangible
4. Registro contable
5. Correcciones valorativas

TEMA 6. GESTIÓN CONTABLE DE OPERACIONES DE TRÁFICO. APLICACIÓN PRÁCTICA

1. Introducción
2. Préstamos y partidas a cobrar: clientes y deudores
3. Pasivos financieros
4. Débitos por operaciones no comerciales

5. MÓDULO 2. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN ÓPTICAS

TEMA 7. CONCEPTOS BÁSICOS EN PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

1. Introducción
2. El trabajo
3. La salud
4. Efectos en la productividad de las condiciones de trabajo y salud
5. La calidad

TEMA 8. LOS RIESGOS PROFESIONALES ASOCIADOS A CLÍNICAS, CENTROS MÉDICOS Y HOSPITALES

1. Introducción
2. Riesgos ligados a las condiciones de seguridad

3. Riesgos higiénicos
4. Riesgos ergonómicos
5. Absentismo, rotación y riesgos psicosociales asociados al sector
6. El acoso psicológico en el trabajo
7. El estrés laboral

PARTE 4. PRÁCTICAS DE VERSIÓN DE MÓDULO DE SOFTWARE DE GESTIÓN