

Auxiliar de Óptica

Auxiliar de Óptica

Duración: 60 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

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.

© icaformación2026

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, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/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.



© icaformación2026

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:

1. MÓDULO 1. ÓPTICA Y ANÁLISIS VISUAL

TEMA 1. HISTORIA DE LA ÓPTICA

1. El comienzo
2. Del siglo XI al siglo XIII
3. Los siglos XIV y XV
4. El siglo XVI
5. El siglo XVII
6. El siglo XVIII
7. El siglo XIX
8. El siglo XX

TEMA 2. 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 3. PROCESO VISUAL

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

TEMA 4. 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 5. DEFECTOS VISUALES

© icaformación2026

© icaformación2026

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

TEMA 6. EXAMEN OPTOMÉTRICO I

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

TEMA 7. EXAMEN OPTOMÉTRICO II

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

TEMA 8. GRADUACIÓN E INSTRUMENTOS ÓPTICOS

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

TEMA 9. 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 10. CATÁLOGO Y TARIFA DE LENTES OFTÁLMICAS

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

TEMA 11. 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 12. 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. ANATOMÍA DEL OÍDO Y LOS AUDÍFONOS**

TEMA 13. ANATOMÍA DEL OÍDO

1. Esquema del oído
2. Pabellón auditivo y conducto auditivo externo

© icaformación2026

3. Oído medio
4. Oído interno

TEMA 14. PÉRDIDA DE AUDICIÓN Y AUDÍFONOS

1. Perdida 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 Y ACTUACIONES DE VENTA**

TEMA 15. 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

TEMA 16. 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 17. 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
10. **MÓDULO 5. PRÁCTICA.VERSIÓN DEMO DEL SOFTWARE DE GESTIÓN EFICIENTE DE ÓPTICAS - OPTISOFT**

© icaformación2026