

ICO

Forme au métier d'Opticien depuis 1917
N° d'activité du centre de formation : 11 91 00106 91

134 Route de Chartres
91440 Bures-sur-Yvette

À SAVOIR
Développement
Professionnel Continu (DPC)
Formation obligatoire pour
les opticiens

Formation Professionnelle Continue



Se former, une obligation légale mais aussi un atout pour mieux réussir.

DPC

Parce que ce sont des professionnels de santé, les opticiens, propriétaires ou salariés, ont l'obligation de se former dans le cadre du DPC (Développement Professionnel Continu).

DPC et OGDPC

L'ICO a été évalué favorablement pour ses formations par la CSI (Commission Scientifique Indépendante des professions paramédicales) de l'OGDPC (Organisme Gestionnaire du DPC). L'ICO est donc habilité à dispenser des formations DPC et à vous remettre une attestation de formation.

Le référentiel Datadock :

6 critères qualité et 21 indicateurs

L'ICO est référencé sur Datadock pour la qualité de ses formations, pour la performance de ses formateurs et pour son suivi pédagogique et administratif.

HAS

La HAS (Haute Autorité de Santé) a défini 5 orientations prioritaires :

- Réfraction
- Contactologie
- Vision de la personne âgée
- Basse vision
- Vision de l'enfant

L'ICO, 100 ans au service de la formation des Opticiens

Outre les formations prioritaires vous trouverez un choix d'autres formations sur les thèmes :

- Montages, réalisation de montures
- Législation, réglementation
- Conseils et gestion opérationnelle
- Validation du BTS Opticien Lunetier par VAE
- CQP Opti-Vision

Les + de l'ICO

- Formations sur mesure, fonction de votre objectif
- En présentiel, face à un formateur
- A distance avec des modules E-learning
- Mixtes, associant E-learning et présentiel
- Chez vous dans vos locaux
- Dans nos locaux en Ile-de-France ou en Province

N° d'activité du centre de formation :

11 91 00106 91



Les méthodes pour se former



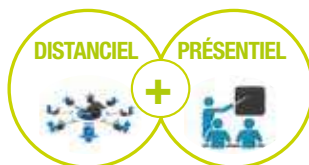
100 % à distance à l'aide de modules E-learning

AVANTAGES : formation réalisée en magasin à la date de votre choix, souple de l'organisation, pas de frais de déplacement, suivi personnalisé et votre évaluation individuelle à chaque étape.



100 % en présentiel face à un formateur

AVANTAGES : échanges interactifs avec le groupe et le formateur, manipulations, entraînement pratique. Formations réalisées chez vous, chez nous à Bures-sur-Yvette, en Île-de-France ou dans un centre de Province.



Formations mixtes, associant une partie à distance en E-learning et une partie en présentiel

AVANTAGES : des connaissances en E-learning sur une durée définie, une vérification des acquis puis une mise en pratique en présentiel : un excellent compromis.

Formation Inter-Entreprises

Formation Intra-Entreprise

Salariés, demandeurs d'emploi, dirigeants d'entreprise et conjoints collaborateurs ou associés, chefs d'entreprise artisanale, l'ICO vous propose une solution adaptée pour développer vos compétences et celles de vos collaborateurs.

Dirigeant d'entreprise, vous souhaitez former vos collaborateurs en Inter-Entreprises (Individuel)

Sélectionnons ensemble les formations répondant aux besoins de chacun de vos salariés parmi notre offre catalogue.

Salarié ou demandeur d'emploi, vous souhaitez vous former en Inter-Entreprises (Individuel)

Définissons ensemble votre parcours personnalisé parmi les formations de notre catalogue.

Bénéficiez d'un audit préformation et d'une évaluation post-formation

Chef d'entreprise, Responsable RH / formation, vous souhaitez former en Intra-Entreprise un Groupe sur un même sujet

Nous réaliserons une session de formation spécifiquement dédiée aux salariés de votre entreprise. Lieu et dates définis ensemble.

Nous sélectionnerons ensemble la formation répondant aux besoins de l'ensemble du groupe.

Ou encore nous créerons pour le groupe une formation personnalisée sur mesure.

Salariés, vous souhaitez vous former en Intra-Entreprise en Groupe sur un même sujet

Pour des formations sur mesure de très petits effectifs nous consulter.

MOYENS À VOTRE DISPOSITION

Salles équipées de vidéo projection
Salle multimédia
5 salles de réfraction (30 box)
3 salles de contactologie
(16 biomicroscopes)
Du matériel de
pointe

L'ICO EN CHIFFRES

600 personnes formées par an
8 000 heures de formation
30 formateurs experts
50 modules prédéfinis
Formations sur
mesure

FINANCEMENT

Suite à la demande de prise
en charge financière de votre formation
par votre OPCA
Forco (plan de formation annuel, période de
professionnalisation, Forcofil),
FONGECIF, CPF, Pôle emploi, AGEFICE, FAFCEA,
autres (cas par cas)

Nous assurons le suivi de votre dossier
jusqu'au règlement par l'OPCA

**Possibilité de subrogation
de paiement**

Conseils et Gestion Opérationnelle

CGO 1 : VALORISATION DES PRODUITS ET CONSEILS

DISTANCIEL



Objectifs : connaître et valoriser les produits, les verres et leurs traitements pour bien conseiller

Durée : 3,5h (distanciel)

Tarif : individuel 175€ TTC

Programme :

- Morphopsychologie et conseils
- Connaissance et valorisation des produits : caractéristiques, matériaux utilisés, méthodes de fabrication

- Les typologies des verres : caractéristiques et méthodes de fabrication
- Les différentes technologies de traitement et leur utilisation
- Mise en situation, analyse des besoins et conseils au porteur.

CGO 2 : CONNAISSANCES MORPHOLOGIQUES DES VISAGES ET CONSEILS

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL



Objectifs : porter des lunettes – nécessité et plaisir – savoir bien conseiller

Durée : 7h (7h distanciel OU 7h présentiel)

Tarif : individuel 315€ TTC

Groupes (formation en présentiel) 1 950€ TTC

Programme :

- Formes fondamentales de visage
- Formes des montures
- Familles de couleurs

- Harmonie et contraste : stratégie de compensations
- Mise en situation, analyse des besoins et conseils au porteur.

CGO 3 : LE MERCHANDISING : CONSEILS EN AMENAGEMENT D'UN POINT DE VENTE

DISTANCIEL



Objectifs : accroître la rentabilité du point de vente

Durée : 3,5h (distanciel)

Tarif : individuel 175€ TTC

Programme :

- Le merchandising : définition du concept
- Le merchandising au niveau de la vitrine (construction, techniques d'animation)

- Le merchandising au niveau des linéaires (aménagement et mobilier du point de vente, présentation des produits, animation du point de vente).

CGO 4 : INDICATEURS DE SUIVI D'ACTIVITE D'UN POINT DE VENTE OPTIQUE

DISTANCIEL



Objectifs : savoir suivre l'activité

Durée : 3,5h (distanciel)

Tarif : individuel 175€ TTC

Programme :

- Calcul et analyse des marges
- Les impacts de la politique de remise
- Le taux de rotation

- Le taux de transfert
- Le panier moyen
- Le taux de transformation.

CGO 5 : METHODES D'IDENTIFICATION DES BESOINS CLIENTS EN FONCTION DES PROFILS ET CONSEILS

PRÉSENTIEL



Objectifs : conseiller, répondre aux objections et concrétiser la vente

Durée : 14h (présentiel)

Tarif : individuel 630€ TTC – Groupe 3 900€ TTC

Programme :

- Ecoute active et technique d'identification des besoins réels exprimés ou latents

- Conseils client sur LE produit adapté (techniquement, financièrement, qualitativement)
- Méthode de présentation des offres selon le profil et le besoin identifiés
- Argumentaire de vente / information ciblée du client

- Réponses à objection
- Mise en situation des techniques selon un mode participatif et interactif
- Analyse critique des mises en situation et mesures correctives.

CGO 6 : VISITE MYSTERE ET RAPPORT FINAL

Durée : par visite

Tarif : nous consulter

CGO 7 : AUDIT QUALITE ET CONSEILS

Durée : par point de vente

Tarif : nous consulter

POSSIBILITÉS DE
FORMATIONS
SUR MESURE
À VOTRE DEMANDE