



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO**

# Guía del Curso

## Crea Tu Propia Óptica

---

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

---

### OBJETIVOS

La profesión de director y gestor de óptica es necesaria dentro del ámbito de las consultas oftalmológicas. Los avances en materia de nuevas tecnologías o los cambios de relación con los pacientes, exigen habilidades comunicativas, de organización y gestión específicas. Conocerás las especificaciones y requisitos a cumplir por las organizaciones que se dediquen a la producción y comercialización de productos sanitarios. Este curso te ofrece una formación práctica de como crear tu propia óptica.

### CONTENIDOS

#### MÓDULO 1. CREA TU PROPIA ÓPTICA

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONSTITUCIÓN JURÍDICA DEL PEQUEÑO NEGOCIO O MICROEMPRESA

1. Clasificación de las empresas
2. Tipos de sociedades mercantiles mas comunes en pequeños negocios o microempresas
3. La forma jurídica de sociedad: exigencias legales, fiscales, responsabilidad frente a terceros y capital social
4. La elección de la forma jurídica de la microempresa

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN CONTABLE, FISCAL Y LABORAL EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

1. Obligaciones contables en función de la forma jurídica
2. La gestión fiscal en pequeños negocios
3. Obligaciones de carácter laboral
4. Aplicaciones informáticas y ofimáticas de gestión contable, fiscal y laboral

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. CATÁLOGO Y TARIFA DE LENTES OFTÁLMICAS

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

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. 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

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. 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

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. 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

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. 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



C/ San Lorenzo 2 - 2  
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476  
Fax: 951 987 941



[www.academiaintegral.com.es](http://www.academiaintegral.com.es)  
E-mail: [info@academiaintegral.com.es](mailto:info@academiaintegral.com.es)