



UNIVERSIDAD EL BOSQUE

División de Educación Continuada

• • •

DIPLOMADO PARA FORMAR ASESORES DE ÓPTICA EFECTIVOS UNIVERSIDAD EL BOSQUE



INFORMACIÓN GENERAL

Fecha de Inicio	Julio 25 de 2022
Fecha de Finalización	Noviembre 21 de 2022
Horarios	Sesión virtual: lunes y miércoles: 6:00 pm a 9:00 pm Sesión presencial: lunes y martes: 7:00 am a 9:00 am
Intensidad Horaria	96 horas
Inversión	\$ 1.500.000 COP / 420 USD
Modalidad	N.º De Horas Presenciales: 6 (3 talleres presenciales, 2 horas cada uno) N.º De Horas Sincrónicas: 96

OBJETIVO GENERAL

Formar asesores ópticos integrales, que logren ser apoyo y complemento para el profesional optómetra u oftalmólogo, capaces de juntar todas las variables que implica el asesoramiento óptico para la perfecta adaptación de lentes oftálmicos y monturas en los pacientes. Todo esto como parte del desarrollo de una visión estratégica innovadora que permita alcanzar los objetivos comerciales de una organización, estructurando un equipo de ventas, acorde a los desafíos del mercado.

•
•
•



• • •

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Hacer propios los principios básicos de las técnicas de ventas y de negociación, para posicionar productos y servicios, implementando las herramientas más adecuadas que permitan incrementar las ventas y tener nuevos clientes.
- Ofrecer a los pacientes la solución óptica correcta según su situación y necesidades visuales específicas garantizando complementar el trabajo clínico hecho por el profesional óptico, alcanzando así la máxima adaptación en el paciente.
- Generar ordenes de pedido a los laboratorios minimizando la posibilidad de error en ellas y así mismo los reprocesos que generan pérdidas económicas y baja en la calidad del servicio
- Ser capaz de asistir la labor en óptica y al profesional optómetra u oftalmólogo

METODOLOGÍA

Modalidad virtual / Sincrónica, Talleres seminarios presenciales (3)

DIRIGIDO A

Asesores ópticos ya vinculados en el negocio, líderes de punto, directores de tienda, jefes de óptica y en general a quienes aspiren a laborar en el equipo de ventas como asesores ópticos. También a toda persona que desee complementar sus conocimientos en óptica y venta de producto óptico.

PLAN DE ESTUDIOS

Módulo 1. Conocimientos Ópticos Clave:

- Anatomía ocular básica y su relación con la adaptación efectiva
- Defectos Refractivos
- Lentes oftálmicos Clasificación
- Filtros y tratamientos
- Monturas / Materiales
- Óptica oftálmica.

Módulo 2. Adaptaciones Efectivas:

•
•
•



• • •

- Nuestros clientes y sus necesidades
- Asesoría Consultiva –
- Momentos de verdad y comportamientos de servicio clave
- 5 pasos del proceso
- Manejo de diferentes tipos de cliente
- Comunicación y PNL

Módulo 3. Gestión y Marketing:

- Gestión expositiva – Dra. Fanny Rivera
- Marcas de lujo –
- Control de encargos/ pedidos/ OT
- Gestión de cartera
- Gestión de agendas
- Indicadores de gestión en retail y Eps-
- Finanzas personales
- Imagen personal

DOCENTES

Dra. Carolina Flórez Gutiérrez

Optómetra, con 15 años de experiencia como líder comercial. Amplia experiencia dirigiendo grupos de ventas, en formación de equipos como Trainer, coordinación de actividades, seguimiento cuotas de ventas, apoyo en área administrativa; habilidades gerenciales y de negociación, visita médica en lentes de contacto y oftalmología división de equipos y en lentes oftálmicos.

Dra. Fanny Rivera

Optómetra, especialista en Auditoría de calidad en salud. MBA. Con énfasis en mercadeo. Empresaria, docente en el programa de optometría de la Universidad el Bosque. Conferencista internacional.

•
•
•



UNIVERSIDAD EL BOSQUE

División de Educación Continuada

• • •

CONFERENCISTAS:

Ing. Kelly Hurtado

Ingeniera industrial apasionada por empoderar a los negocios y verlos florecer; con experiencia en asesorías en el área comercial, financiera y administrativa por más de 15 años. Amplio conocimiento de la industria óptica colombiana y una Maestría en Administración de Negocios.

Docente por más de 6 años en pregrado asociada al programa de Optometría de la Universidad El Boque en materias como emprendimiento, sistemas de gestión, y finanzas personales aplicadas a PYMES.

Dra. Lady Angarita Contreras OD, Ms, Esp

Optómetra, Fundación Universitaria San Martín. 2006. Realizo una maestría en ciencias de la visión de la Universidad de la Salle. 2013 y una especialización en docencia Universitaria de la Universidad El Bosque 2015. Ha ejercido la docencia en las Universidades Antonio Nariño y Universidad el Bosque en práctica clínica, óptica oftálmica y terapia visual. Participante y conferencista en congresos nacionales. Propietaria de Villa Óptica. Práctica clínica privada desde 2006.

Docente Diana Daza

Comunicadora social, periodista, especialista en mercadeo y social media. Con experiencia de 15 años en el diseño y ejecución de estrategias de comunicación interna, externa, de marketing digital y tradicional en los sectores público y privado, con enfoque en el área de la salud. Formadora en técnicas de oratoria, vocería, manejo de crisis e imagen, presentaciones ejecutivas y locución

Dra. Alejandra Mendivelso

Optómetra, ULS
Especialista en docencia universitaria, UEB
Magister en Ciencias de La Visión, ULS
(C) Magister en Administración de Empresas, EAN
Docente.

•
•
•



UNIVERSIDAD **EL BOSQUE**

División de Educación Continuada

• • •

Directora de cursos y diplomados en el área de óptica oftálmica y lentes de contacto
Miembro IACLE
Speaker Coopervision.

•
•
•