

## DADES GENERALS

## Curs acadèmic

<b>Tipus de curs</b>	Expert Universitari
<b>Nombre de crèdits</b>	15,00 Crèdits ECTS
<b>Matrícula</b>	300 euros (import preu públic)
<b>Requisits d'accés</b>	Qualsevol títol o certificat que done accés a estudis universitaris
<b>Modalitat</b>	A distància
<b>Lloc d'impartició</b>	A distància
<b>Horari</b>	A distància,

## Direcció

<b>Organitzador</b>	Departament de Medicina Preventiva i Salut Pública, Ciències de l'Alimentació, Toxicologia i Medicina Legal
<b>Direcció</b>	Ana Juan García Contratado/a Doctor/a Interino/a. Departament de Medicina Preventiva i Salut Pública, Ciències de l'Alimentació, Toxicologia i Medicina Legal. Universitat de València

## Terminis

<b>Preinscripció al curs</b>	Fins a 21/02/2019
<b>Data inici</b>	Gener 2019
<b>Data fi</b>	Setembre 2019

## Més informació

<b>Telèfon</b>	961 603 000
<b>E-mail</b>	<a href="mailto:informacio@adeituv.es">informacio@adeituv.es</a>

## PROGRAMA

1. El profesional de la salud visual y el centro de óptica
2. Conocimiento de metodologías y procesos necesarios
3. Conocimiento del entorno
4. Atención al cliente
5. Venta personalizada

1. Estructura y funcionamiento del sector
2. Terminología relacionada con el centro de óptica
3. Nociones óptico-sanitarias básicas; problemas de la visión
4. Conocimiento de productos susceptibles de venta en el centro de óptica
5. Consejos Sanitarios en salud visual

1. Principios básicos de marketing y ventas
2. Los atributos de los productos/servicios y las necesidades del cliente
3. La influencia del precio en la venta
4. La importancia de la publicidad
5. Relación con la distribución
6. Merchandising aplicado a los centros de óptica
7. Acciones Individuales y Familiares en Salud Visual

1. Principios básicos en las ventas
2. La venta en la práctica
3. La venta personalizada
4. Descubrir necesidades
5. El Cliente-Paciente
6. La argumentación

7. Tratamiento de objeciones
8. Cierre de ventas
9. Persuasión y aceptación del cliente
10. Expectativas, percepciones y experiencias
11. Gestión de la fidelidad y la repetición
12. Atención Visual al Cliente-Paciente
13. Relaciones con la comunidad
14. Identificación de oportunidades

- 
1. Comunicación con el cliente-paciente
  2. Economía de la salud
  3. Alimentación y visión
  4. Atención Óptica Comunitaria
  5. Atención sanitaria visual
  6. La importancia de la Atención Óptica Comunitaria

## PROFESSORAT

---

### María del Carmen Alcocer Yuste

Óptica Comunitaria.

### Rafael Escrivá Julio

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Universitat Politècnica de València. Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas

### Emma Cristina Fernández-Vicent Garrido

Titular Colegiada nº. 10636. Emma Fernández-Vicenti Garrido

### Ana Juan García

Profesor/a Titular de Universidad. Departament de Medicina Preventiva i Salut Pública, Ciències de l'Alimentació, Toxicologia i Medicina Legal. Universitat de València

### Rafael Martínez Vilanova

Consultor de Marketing

### Carmen Pérez Cabañero

Contratado/a Doctor/a. Departament de Comercialització i Investigació de Mercats. Universitat de València

### María Isabel Sánchez García

Profesor/a Titular de Universidad. Departament de Comercialització i Investigació de Mercats. Universitat de València

### Silvia Sanz Blas

Profesor/a Titular de Universidad. Departament de Comercialització i Investigació de Mercats. Universitat de València

## OBJECTIUS

Les sortides professionals que té el curs són:

Òptiques comunitàries amb consell de salut visual ampliat i actualitzat.

Refermar les funcions del professional del centre sanitari d'òptica en relació als principis bàsics de màrqueting i vendes, els consells sanitaris en salut visual, la comunicació amb el client-pacient o l'atenció visual al client-pacient.