AUXILIAR DE ÓPTICA

SKU: EVOL-9146-iNO-B | **Categorías:** Óptica, SANIDAD

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas 200

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Auxiliar de Óptica

Objetivos

Tiene una gran importancia la detección temprana de las alteraciones del sistema visual. Por ello, es necesario realización y utilización de un conjunto de actividades, procedimientos e intervenciones orientadas a detectar de forma prematura las existencias de alteraciones visuales. Por eso, este curso te proporciona los conocimientos necesarios sobre la anatomía ocular, las deficiencias visuales y las lentes oftálmicas. Además de conocimientos más prácticos, como es la realización del examen optométrico y las técnicas de ventas que son necesarias a la hora de trabajar como auxiliar de óptica.

Contenidos

1. MÓDULO 1. ÓPTICA Y ANÁLISIS VISUAL

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESO VISUAL

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

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DEFECTOS VISUALES

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

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EXAMEN OPTOMÉTRICO I

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

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EXAMEN OPTOMÉTRICO II

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

MODULO 2. GRADUACIÓN E INSTRUMENTOS ÓPTICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 10. 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 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

UNIDAD DIDÁCTICA 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. CÓDIGO DEONTOLÓGICO Y ACTUACIONES DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 13. 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 14. 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 15. 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

Tal vez te pueda interesar este curso: Especialista en Oftalmología

O quizá este otro: Especialista en Óptica y Optometría

Síguenos en: Instagram