

## Calendrier des Formations 2018

janvier février mars avril mai juin juillet Sept Oct Nov Déc

### VENTE ET RELATION CLIENT

<b>V1</b>	Vente d'équipement optique	14 h	11 et 18						3 et 10			
<b>V2</b>	Vente d'équipement au sujet presbyte	14 h					14 et 21			15 et 5		
<b>V3</b>	Gestion des insatisfactions et inadaptations client	7h	27								12	
<b>V4</b>	Gestion du devis - Concrétisation	7h		22			25				19	

### PRISES EN CHARGE SPÉCIFIQUES

<b>P1</b>	Verres Progressifs	14 h				9 et 16				4 et 11		
<b>P2</b>	Gestion des inadaptations en progressifs	7 h		12								6
<b>E</b>	Vision et équipement de l'Enfant	7h		22				9				
<b>BV</b>	Prise en charge d'un client Basse Vision	14 h	8 et 15						17 et 24			
<b>PA</b>	Reconnaître les Pathologies usuelles	7 h					18					

### À L'ATELIER

<b>A1</b>	Initiation au montage	21h	31, 5 et 12						6,13 et 20			
<b>A2</b>	Montages percés	14 h			26 et 9						22 et 29	

### CONTACTOLOGIE

<b>C1</b>	Adaptation en Lentilles Souples	21 h		5,12 et 19		9,16 et 23					8,15 et 22	
<b>C2</b>	Adaptation en Lentilles Rigides	14 h			12 et 19							29 et 6
<b>C3</b>	Adaptation en Lentilles Progressives	14 h						4 et 11				13 et 20

### RÉFRACTION

<b>O1</b>	Initiation à l'Examen de Vue	14 h					17 et 24				15 et 5	
<b>O2</b>	Pratiquer l'Examen de Vue	14h				5 et 12					1 et 8	
<b>O3</b>	Perfectionnement de l'examen de vue	14h		27 et 1		19 et 26			3 et 10			

### MANAGEMENT

<b>M1</b>	Animer une équipe	14 h		8 et 15					20 et 27			
<b>M2</b>	Manager au quotidien	14 h					31 et 7					10 et 17
<b>M3</b>	Evolutions des réglementations métier	14 h						14 et 21				26 et 3

### MARKETING

<b>N1</b>	Merchandising	14h						18		6		
<b>N2</b>	Marketing direct	14 h			12						8	

### VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE et BTS OL

<b>VAE1</b>	Préparation à l'épreuve d'Optométrie	21 h					24, 31 et 7					
<b>VAE2</b>	Préparation à l'épreuve de PMA	14 h					14 et 28					
<b>VAE3</b>	Accompagnement	21 h	dates fixées en fonction de l'avancement du dossier									