FORMATIONS EN ALTERNANCE : PRÉREQUIS ET OBJECTIFS

FORMATION EN ALTERNANCE À L'ISO	TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE	BTS OPTICIEN-LUNETIER	LICENCE PROFESSIONNELLE - OPTIQUE PROFESSIONNELLE - SPÉCIALISATION OPTOMÉTRIE (LPO)	TP- RESPONSABLE D'ETABLISSEMENT MARCHAND	DIPLÔME UNIVERSITAIRE D'OPTOMÉTRIE AVANCÉ ET DIPLÔME UNIVERSITAIRE DE CONTACTOLOGIE AVANCÉ	MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE
PRÉSENTATION DE LA FORMATION SUR LE SITE WWW.ISO.FR	En savoir +	En savoir +	En savoir +	En savoir +	En savoir +	En savoir +
CODE RNCP	RNCP37098	RNCP38360	RNCP40622	RNCP38666		RNCP40591
LIBELLÉ	Titre Professionnel Conseiller de Vente	BTS Opticien-Lunetier	Licence Professionnelle - Optique professionnelle - Spécialisation Optométrie	TP- Responsable d'Etablissement Marchand	Diplôme Universitaire d'optométrie avancé et Diplôme Universitaire de contactologie avancé	Manager de la Stratégie Commerciale
CERTIFICATEUR	Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion	Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche	Université Paris-Saclay	Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion	Université Paris-Saclay	Association internationale pour la formation
DATE ENREGISTREMENT	25/01/2023	01/01/2024	01/01/2025	03/03/2024		30/04/2025
PRÉREQUIS	Titulaire d'un diplôme de niveau 4 ou justifier d'un parcours d'études conduisant au niveau 4	Être titulaire d'un BAC	Être titulaire du BTS Opticien-Lunetier	Être titulaire du BTS Opticien-Lunetier ou d'un Bac+2 en justifiant d'au moins un an d'expérience significative dans le secteur de l'optique	Être titulaire de la Licence Professionnelle d'Optique	Être titulaire au minimum d'une certification professionnelle de niveau 6 ou avoir validé au moins trois années de formation post baccalauréat dans le cadre de diplômes ou titres reconnus par l'État ou d'un diplôme étranger admis en équivalence, ou être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau inférieur et avoir occupé des fonctions commerciales
OBJECTIFS	Être capable de : • Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal • Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/	Être capable de : • Analyser un problème optique dans le cadre de son activité professionnelle • Mobiliser ses connaissances d'optiques théoriques pour valider une solution technique • Définir une anomalie visuelle et ses compensations possibles • Réaliser un examen de vue pour définir la formule de l'équipement • Réaliser et contrôler l'équipement optique • Mettre en œuvre les techniques de communication et le vocabulaire technique adapté	Être capable de : • Utiliser les outils numériques de référence • Exploiter des données à des fins d'analyse • S'exprimer et communiquer à l'oral, à l'écrit, et dans au moins une langue étrangère • Se positionner vis à vis d'un champ professionnel • Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle • Réaliser des examens complets du système visuel • Déterminer les équipements spécifiques aux besoins du patient • Réaliser des examens complémentaires à l'attention d'un public spécifique	Être capable de : • Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand • Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand • Manager les salariés de l'établissement marchand	Permettre une montée en compétences en Optométrie et en Contactologie. Être capable de : • Prendre en charge la vision de tous les profils d'individus • Réaliser le diagnostic amétropique, binoculaire,accommodatif et prise en charge dans le cas d'un état oculaire anormal ou d'une pathologie systémique • Équiper en lentilles de contact des personnes présentant une pathologie oculaire ou atteinte	Être capable de : • Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise • Développer l'activité commerciale de l'entreprise • D'optimiser la performance et la relation client • Manager les équipes et les projets • Développer son réseau professionnel
DURÉE	494 h sur 1 an	Durée 1350h sur 2 ans. Les candidats peuvent bénéficier d'un aménagement de durée allant de 18 à 36 mois en fonction de leur profil	509h sur 1an	450h sur 1 an	218h sur 1 an	910h sur 2 ans
MODALITÉS D'ACCÈS	Admission sur Dossier ; Un entretien peut également être réalisé	Admission sur dossier	Admission sur dossier	Admission sur dossier	Admission sur dossier	Admission sur dossier
DÉLAIS D'ACCÈS	Pour toutes demandes d'informations, l'ISO vous répond sous 48h environ	Pour toutes demandes d'informations, l'ISO vous répond sous 48h environ	Pour toutes demandes d'informations, l'ISO vous répond sous 48h environ	Pour toutes demandes d'informations, l'ISO vous répond sous 48h environ	Pour toutes demandes d'informations, l'ISO vous répond sous 48h environ	Pour toutes demandes d'informations, l'ISO vous répond sous 48h environ
TARIFS	Contrat d'alternance : Aucun frais de scolarité n'est demandé à l'étudiant, l'intégralité du coût de la formation étant prise en charge par l'entreprise. Pour information, le coût de la formation s'élève à 7590€.	Contrat d'alternance : Aucun frais de scolarité n'est demandé à l'étudiant, l'intégralité du coût de la formation étant prise en charge par l'entreprise. Pour information, le coût de la formation s'élève à 8000€ par an.	Contrat d'alternance : Aucun frais de scolarité n'est demandé à l'étudiant, l'intégralité du coût de la formation étant prise en charge par l'entreprise. Pour information, le coût de la formation s'élève à 7650€.	Contrat d'alternance : Aucun frais de scolarité n'est demandé à l'étudiant, l'intégralité du coût de la formation étant prise en charge par l'entreprise. Pour information, le coût de la formation s'élève à 7000€.	Contrat de professionalisation ou finacement personnel Pour information, le coût de la formation s'élève à 4960€ (droits d'inscription à l'université inclus).	Contrat d'alternance : Aucun frais de scolarité n'est demandé à l'étudiant, l'intégralité du coût de la formation étant prise en charge par l'entreprise. Pour information, le coût de la formation s'élève à 10600€ par an soit 21200€ pour les deux ans.
MÉTHODES MOBILISÉES	Une diversité pédagogique répartie entre Cours théoriques, simulations professionnelles, formations digitales et mises en situation. Des effectifs de classes adaptés ; des enseignements dispensés par des professionnels notamment des matières optiques : conseillers de vente, manager de magasins d'optique, enseignants confirmés de matières générales et techniques.	Une diversité pédagogique répartie entre cours théoriques, TD, TP et Travaux Encadrés en effectif de classe réduit pour éloigner tout risque de décrochage ; Un accès pour tous au matériel nécessaire aux apprentissages professionnels ; Des enseignements dispensés par des professionnels de l'optique : Opticiens-Lunetiers, Opticiens-Optométristes, Collaborateurs en cabinet d'ophtalmologie...	Une diversité pédagogique répartie entre cours théoriques, TD et TP ; Des effectifs des classes réduits ; Un accès pour tous au matériel nécessaire à l'exercice de l'optométrie et de la contactologie. Des enseignements dispensés par des professionnels de l'optique : Maîtres de conférences, Opticiens-Optométristes, collaborateurs en cabinet d'ophtalmologie...	Une diversité pédagogique répartie entre cours théoriques, TD, études de cas et mises en situation ; Des effectifs de classes réduits ; Des enseignements dispensés par des professionnels de l'entreprise optique : responsables marketing, dirigeants d'entreprise, manager de magasins d'optique...	Une diversité pédagogique répartie entre cours théoriques, TD et TP ; Des effectifs des classes réduits ; Un accès pour tous au matériel nécessaire à l'exercice de l'optométrie et de la contactologie. Des enseignements dispensés par des professionnels de l'optique : Maîtres de conférences, Opticiens-Optométristes, collaborateurs en cabinet d'ophtalmologie, Orthoptistes...	Une diversité pédagogique répartie entre cours théoriques, études de cas, mises en situation, business game, des dossiers individuels et de groupes. Des enseignements dispensés par des professionnels notamment responsables marketing, dirigeants d'entreprise, entrepreneurs et des formateurs en management.
MODALITÉS D'ÉVALUATION	Le titre de Conseiller de Vente est obtenu par la validation de 2 blocs de compétences. Les enseignements et/ou activités pédagogiques donnent lieu à des évaluations régulières lors d'examens écrits et oraux en contrôle continu (évaluations écrites, mises en situation orales) et d'un examen terminal en fin de formation composé de : une mise en situation professionnelle, un entretien technique devant un jury professionnel, un questionnement à partir de productions et un entretien final.	Afin de permettre aux stagiaires, comme aux enseignants, de connaître l'état d'acquisition des compétences et d'anticiper tout décrochage, des évaluations régulières sont organisées tout au long de la formation. Contrôles de connaissances, devoirs sur table hebdomadaires, évaluations pratiques, mise en situation d'examen semestrielle. Examen national écrit et oral en fin de formation.	La Licence professionnelle d'Optique est obtenue par la validation d'un ensemble d'Unités d'Enseignement (UE) capitalisables. Les enseignements et/ou activités pédagogiques donnent lieu à des évaluations régulières (45 heures au total) lors d'examens partiels en contrôle continu au sein de l'ISO et d'un examen terminal en juin au sein de l'Université Paris-Saclay à Orsay. Ces évaluations prennent la forme de Questionnaires à Choix Simple (QCS), de Prises De Décisions écrites (PDD), de TP et d'une soutenance orale.	Le titre de Responsable d'Etablissement Marchand, est obtenu par la validation des 3 blocs de compétences. Les enseignements et/ou activités pédagogiques donnent lieu à des évaluations régulières lors d'examens écrits et oraux en contrôle continu (partiels écrits individuels, études de cas, projets d'entreprise, mise en situation) et d'un examen terminal (grand oral) en fin de formation.	Les diplômes universitaires sont obtenus par la validation d'un ensemble d'Unités d'Enseignement (UE) capitalisables. Les enseignements et/ou activités pédagogiques donnent lieu deux sessions d'évaluations au sein de l'Université Paris-Saclay à Orsay. Ces évaluations prennent la forme de Questionnaires à Choix Simple (QCS), de Prises De Décisions écrites (PDD et de TP.	Évaluations continues : contrôles réguliers. Mises en situation professionnelles : études de cas, projets concrets, business games. Épreuves orales et soutenances : présentations de projets et livrables devant jury. Mémoire professionnel de fin de parcours : travail de fond basé sur une problématique réelle en entreprise.
VALIDATION BLOCS COMPÉTENCES	Le Titre Professionnel de Conseiller de Vente comporte 2 blocs de compétences validés lors d'une évaluation finale. Les blocs peuvent être validés indépendemment.	Le BTS Opticien-Lunetier est organisé en unités constitutives d'un ensemble de compétences et connaissances. Chaque unité correspond à un bloc de compétences et à une épreuve. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.	La Licence Professionnelle d'Optique est composée de 8 blocs de compétences pouvant être validés indépendamment.	Le Titre Professionnel de Responsable d'Etablissement Marchand est composé de 3 blocs de compétences obligatoires pouvant tous être validés indépendamment.	Chaque DU représente un bloc de compétence qui peut être validé indépendamment l'un de l'autre.	Les certifications professionnelles sont évaluées en bloc de compétences. Chaque compétence d'un bloc doit être validée pour valider le bloc de compétences. Tous les blocs de compétences, ainsi que, le cas échéant, les modalités complémentaires, doivent être validés pour obtenir la certification professionnelle. Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences.
SUITE PARCOURS	BTS Opticien Lunetier/ Formation Professionnelle de niveau 5 en développement commercial : En savoir +	LPO, TP-REM, BLC, autres : En savoir +	Master des sciences de la vision, TP-REM, BLC, autres : En savoir +	LPO, BLC, autres : En savoir +	DU basse vision / DU santé oculaire / DU opto-contacto expert	Obtenir des certifications professionnelles complémentaires, techniques ou transversales.