LP OPTIQUE

VENTE ET MANAGEMENT

EN OPTIQUE LUNETTERIE

Code diplôme :25033127

CFA UNION
8 boulevard Dubreuil
91400 ORSAY
contact@cfa-union.org/ www.cfa-union.org

Mobilité internationale du CFA UNION
Cofinancé par le programme Erasmus+ de l'Union européenne

SOMMAIRE

Vos contacts P.1

Les dates clefs de la formation p.2

Présentation du diplôme :

- Condition d'admission P.3

- Objectifs de la formation P.3

- Compétences acquises P.5

- Modalités d'organisation P.5

- Modalités d'évaluation et de sanction du diplôme P. 6

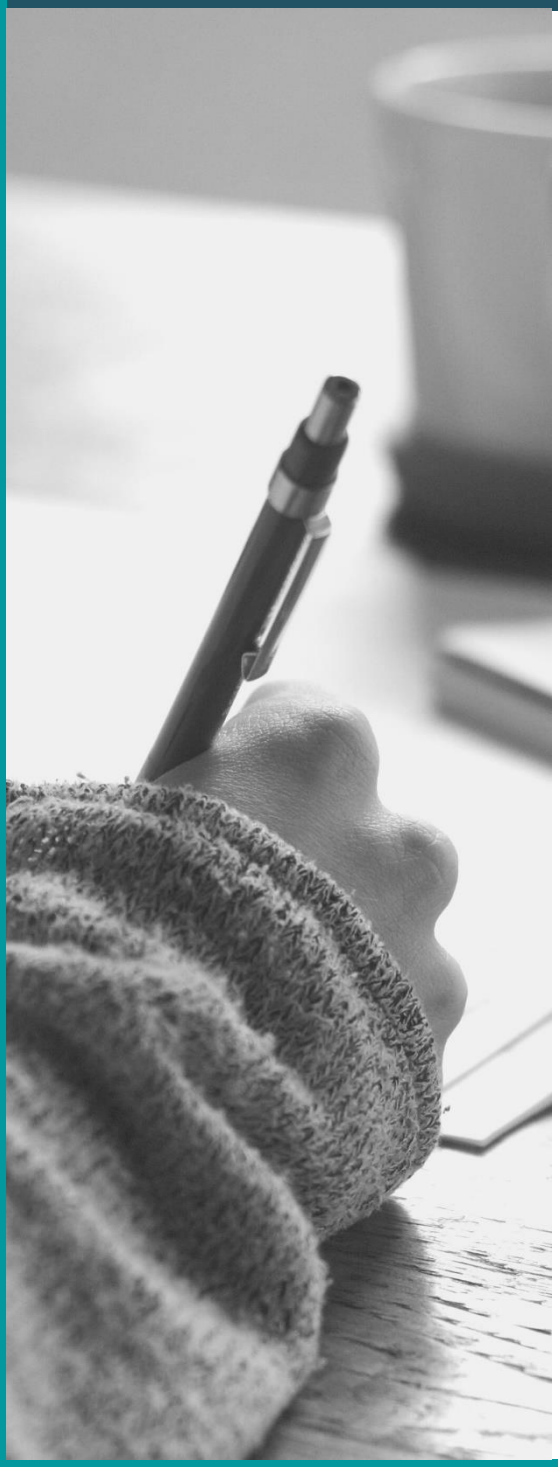
- Le programme P.7

-Le calendrier d'alternance P.9

Les moyens humains P.10

Fiche RNCP P.11

VOS CONTACTS



- **Contacts Pédagogiques**

Responsables de la formation :
Nicolas DUPONT : nicolas.dupont@universite-paris-saclay.fr
Helen PATERSON : helen.paterson@universite-paris-saclay.fr

Laurence SLOETJES :sloetjes.l@ico.asso.fr

Lieu de la formation : Institut et Campus d'Optique (ICO) 134 route de Chartres - 91440 BURES-SUR-YVETTE
et l'IUT de Sceaux - 8 avenue Cauchy - 92330 SCEAUX

- **Contacts CFA**

Conseiller formation :
Yasmina LARGERON

yasmina.largeron@cfa-union.org

Service financier :
Hanane AABOU
Tél : 01.69.15.35.24 / hanane.aabou@cfa-union.org

Référent handicap :
Anna TOTH
Tél : 01.69.15.35.12 / anna.toth@cfa-union.org

Adresse postale : CFA UNION
8 boulevard Dubreuil – 91400 ORSAY

DATES CLEFS DE LA FORMATION

- **Admissions**

Candidature sur dossier à déposer exclusivement sur la plateforme e-candidat

Prérequis: La Licence Professionnelle d'Optique n'est accessible qu'après avoir obtenu un diplôme ou un niveau bac+2 (ou 120 ECTS). La formation s'adresse aux titulaires du BTS Opticien-Lunetier.

L'inscription définitive est soumise à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise et sous réserve de places disponibles.

Date de la formation : 09/09/2024 au 06/09/2025

Date de la rentrée universitaire: 09/09/2024

Présentation du diplôme

- **Conditions d'admission :**

Sur dossier
La Licence Professionnelle d'Optique n'est accessible qu'après avoir obtenu un diplôme ou un niveau bac+2 (ou 120 ECTS). La formation s'adresse aux titulaires du BTS Opticien-Lunetier. L'inscription définitive, est soumise à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.

Procédure pour candidater :
Candidatures : consulter le site internet de l'IUT de Sceaux pour prendre connaissance des dates de candidatures
Pour tous renseignements sur les candidatures :
www.ico.asso.fr
Dossier de candidature à remplir en ligne sur la plateforme Ecandidat de l'Université Paris-Sud https://ecandidat.universite-paris-saclay.fr/ecandidat/

- **Objectifs de la formation :**

L'objectif de cette licence professionnelle optique, parcours Vente et Management en optique lunetterie, est de former des opticiens diplômés aux compétences commerciales, managériales et de gestion. Elle complète la formation technique d'optique par des compétences liées à l'activité commerciale et managériale en magasin : aspects commerciaux liés aux produits et services, gestion de la relation avec les clients, les fournisseurs, les mutuelles, les administrations, management des équipes commerciales. A l'issue de leur formation, les diplômés mobiliseront ces différentes compétences pour animer une équipe d'opticiens conseils, ouvrir un magasin, évoluer vers des postes de responsabilité au sein d'une grande surface de vente ou d'une enseigne.

- **Métiers visés**

Les métiers visés peuvent être exercés soit dans le cadre d'enseignes commercialisant des produits d'optiques, au sein de leurs magasins (succursales, franchises, indépendants), soit dans le cadre de grandes entreprises productrices de produits d'optiques.

Exemples de métiers :

Métiers de la distribution et de la vente : conseiller commercial en magasin…
Métiers du commerce : acheteur (grands magasins, centrales d'achat), adjoint aux responsables de la stratégie commerciale, chef de produit (responsable produit, assistant du directeur marketing), gestion administrative des ventes (cadre administratif des ventes), promoteur des ventes pour le compte de lunettiers.

- **Durée de la formation et rythme d'alternance**

Durée de la formation : 1 an.
Volume horaire : 525 heures
Le rythme de la formation est de 2 jours en centre de formation
et 3 jours en activité professionnelle.

. ƒƧŎ ŘŜ ŎƧƳLJŞǘŜyŎŜƳ KǘǘLJǎƳκκǎλǘŜΦŎŦΙ·πdzyƛƧyΦƧ№ƎκƳŜŘλΙ·ǘKŜIjdzŜκŦλŎKŜψŎΙ·ƒнκ[tψht¢haΦLJŘŦ

TAUX DE RÉUSSITE session 2022-23 : 100%
TAUX DE RUPTURE session 2022-23 : 18%

Compétences acquises durant la formation

- **Maîtriser les techniques de management et de négociation**
- **Gérer son équipe et son point de vente**

Modalités d'organisation de la formation

La formation se déroule sur 1 an à raison de 525 heures en alternance, 3 jours en entreprise et 2 jours en cours (lundi et mardi), avec des périodes plus au moins longues en entreprises pendant les vacances universitaires.

La formation s'organise autour d'enseignements théoriques et pratiques.

Ainsi, une partie des heures est consacrée au travail collectif et collaboratif de projets tutorés, au travail de recherche pour

la rédaction du mémoire d'entreprise.

Des journées de révision (5) et de travail en autonomie sont également prévues.

L'IUT et L'ICO mettent à la disposition des apprenants la bibliothèque ainsi qu'une salle de travail et d'informatique.

Modalités d'évaluation et de sanction du diplôme

Pour l'ensemble des modules: le nombre, la nature des épreuves (écrit et/ou oral) et leur coefficient seront précisés aux apprenants en début de chaque module.

L'assiduité à toutes les activités pédagogiques organisées dans le cadre de la formation est obligatoire.

Les projets tutorés, projets de travail en groupe, donnent lieu à une soutenance orale

La mise en situation professionnelle donne lieu à la rédaction d'un mémoire écrit et d'une soutenance orale

Dans le cadre de cette mise en situation professionnelle, les apprenants suivent des modules de méthodologie de la recherche, pour les aider dans la rédaction de leur mémoire. Chaque apprenti est guidé, encadré, par un tuteur pédagogique.

D'une manière générale, la mention de licence est obtenue lorsque tous les crédits relatifs aux unités d'enseignements et aux blocs de connaissances et de compétence (d'un parcours) ont été capitalisés.

Les modalités d'évaluation et de contrôle des connaissances sont précisées aux apprenants en début d'année. Elles figurent notamment dans le livret d'accueil qui leur est remis en début d'année.

Les modalités de contrôles des connaissances (MCC) applicables pour la licence optique parcours Vente et management sont également disponibles sur le site de l'IUT à l'adresse suivante : https://www.iut-sceaux.universite-paris-saclay.fr/vie-etudiante/scolarite/modalites-de-controle-des-connaissances-et-des-competences

Programme simplifié de la formation

Programme de la formation Licence Optique Professionnelle - Parcours Vente et Management en Optique et Lunetterie

		Nombre d'heures d'enseignement
Bloc Maîtriser les techniques de management et de négociation		
	UE1 : L'entreprise dans son environnement	75
	UE2 : Les outils stratégiques du marketing et du management	155
Bloc Gérer son équipe et son point de vente		
	UE3 : Les outils de pilotage commercial	90
	UE4 : Approfondissement des techniques du marketing et du management	85
Bloc Professionnel		
	UE5 : Mise en situation professionnelle	10
	UE6 : Projet tutoré	10
	Total heures	425

		CM	CM / TD	TD	TP	Non présentiel	Heures présentielles / étudiant	Coefficient	ECTS
UE1 SEMESTRE 1	**UE1 : L'entreprise dans son environnement**								**7**
	LPVMO - UE1-1 *Environnement économique et socioculturel de l'entreprise*		30				30	1,5	
	LPVMO - UE1-2 *Droit des affaires*		30				30	1,5	
	LPVMO - UE1-3 Parcours-client dans l'optique		15				15	0,5	
UE2 SEMESTRE 1	**UE2 : *Les outils stratégiques du marketing et du management***								**15**
	LPVMO - UE2-1 *Marketing stratégique*		35				35	2	
	LPVMO - UE2-2 Management de la force de vente		40				40	2	
	LPVMO - UE2- 3 Négociation B to C		30				30	1,5	
	LPVMO - UE2- 4 Négociation B to B		20				20	1	
	LPVMO - UE2- 5 Anglais		30				30	1	
UE3 SEMESTRE 2	**UE3 : Les *outils de pilotage commercial***								**10**
	LPVMO - UE3-1 Pilotage des unités commerciales		30				30	2	
	LPVMO - UE3-2 Analyse financière		20				20	1	
	LPVMO - UE3-3 Analyse de données		20				20	1	
	LPVMO - UE3-4 Droit social		20				20	1	
UE4 SEMESTRE 2	**UE4 : *Approfondissement des techniques du marketing et du management***								**8**
	LPVMO - UE4-1 *Merchandising*		20				20	1	
	LPVMO - UE4-2 *Marketing opérationnel*		15				15	0,5	
	LPVMO - UE4-3 Approche générationnelle de la consommation		10				10	0,5	
	LPVMO - UE4-4 *E-commerce*		20				20	1	
	LPVMO - UE4-5 *Marketing des achats*		20				20	1	
UE5 SEMESTRE 2	**UE5: *Mise en situation professionnelle***								**12**
	LPVMO - UE5-1 Mémoire et mission en entreprise						0	6	
	LPVMO - UE5-2 Méthodologie de recherche		10				10	0	
UE6 SEMESTRE 2	**UE6 : *Projet tutoré***								**8**
	LPVMO - UE6-1 *Projet tutoré*					100	0	4	
	LPVMO - UE6-2 *Conduite de projet*		10				10	0	
BCC	**BCC**								
		CM	CM / TD	TD	TP	Non présentiel	heures présentielles / étudiant	Coefficients	
	BCC1 (UE1;UE2) *Maîtriser les techniques de management et de négociation*		230				230	11	**60**
	BCC2 (UE3;UE4) *Gérer son équipe et son point de vente*		175				175	9	
	BCC3 (UE5;UE6) *Professionnel*		20			100	20	10	
			425			100	425	30	

Calendrier de la formation

rentrée 2024-2025

ICO INSTITUT & CAMPUS D'OPTIQUE

Licence optique parcours VENTE ET MANAGEMENT Calendrier 2024-2025

université PARIS-SACLAY | IUT DE SCEAUX

Planning susceptible de modifications sur les périodes d'examen et les périodes de congés scolaires

Septembre			Octobre			Novembre			Décembre			Janvier			Février			Mars			Avril			Mai			Juin			Juillet			Aout			Septembre		
1	D		1	M	7	1	V		1	D		1	M		1	S		1	S		1	M	7	1	J		1	D		1	M		1	J		1	D	
2	L		2	M		2	S		2	L	7	2	J		2	D		2	D		2	M		2	V		2	L	7	2	M		2	V		2	L	1
3	M		3	J		3	D		3	M	7	3	V		3	L	7	3	L	7	3	J		3	S		3	M	7	3	J		3	S		3	M	
4	M		4	V		4	L	7	4	M		4	S		4	M	7	4	M	7	4	V		4	D		4	M		4	V		4	D		4	M	
5	J		5	S		5	M	7	5	J		5	D		5	M		5	M		5	S		5	L	7	5	J		5	S		5	L		5	J	
6	V		6	D		6	M		6	V		6	L	7	6	J		6	J		6	D		6	M	7	6	V		6	D		6	M		6	V	
7	S		7	L	7	7	J		7	S		7	M	7	7	V		7	V		7	L	7	7	M		7	S		7	L		7	M		7	S	
8	D		8	M	7	8	V		8	D		8	M		8	S		8	S		8	M	7	8	J		8	D		8	M		8	J		8	D	
9	L		9	M		9	S		9	L	7	9	J		9	D		9	D		9	M		9	V		9	L		9	M		9	V		9	L	
10	M		10	J		10	D		10	M	7	10	V		10	L	7	10	L	7	10	J		10	S		10	M	7	10	J		10	S		10	M	
11	M		11	V		11	L		11	M		11	S		11	M	7	11	M	7	11	V		11	D		11	M		11	V		11	D		11	M	
12	J		12	S		12	M	7	12	J		12	D		12	M		12	M		12	S		12	L	7	12	J		12	S		12	L		12	J	
13	V		13	D		13	M		13	V		13	L	7	13	J		13	J		13	D		13	M	7	13	V		13	D		13	M		13	V	
14	S		14	L	7	14	J		14	S		14	M	7	14	V		14	V		14	L	7	14	M		14	S		14	L		14	M		14	S	
15	D		15	M	7	15	V		15	D		15	M		15	S		15	S		15	M	7	15	J		15	D		15	M		15	J		15	D	
16	L		16	M		16	S		16	L	7	16	J		16	D		16	D		16	M	6	16	V		16	L	7	16	M		16	V		16	L	
17	M		17	J		17	D		17	M	7	17	V		17	L	7	17	L	7	17	J		17	S		17	M	7	17	J		17	S		17	M	
18	M		18	V		18	L	7	18	M		18	S		18	M	7	18	M	7	18	V		18	D		18	M		18	V		18	D		18	M	
19	J		19	S		19	M	7	19	J		19	D		19	M	7	19	M		19	S		19	L	7	19	J		19	S		19	L		19	J	
20	V		20	D		20	M		20	V		20	L	7	20	J	7	20	J		20	D		20	M	7	20	V		20	D		20	M		20	V	
21	S		21	L	7	21	J		21	S		21	M	7	21	V	7	21	V		21	L		21	M		21	S		21	L		21	M		21	S	
22	D		22	M	7	22	V		22	D		22	M		22	S		22	S		22	M		22	J		22	D		22	M		22	J		22	D	
23	L	7	23	M	7	23	S		23	L		23	J		23	D		23	D		23	M		23	V		23	L	7	23	M		23	V		23	L	
24	M	7	24	J	7	24	D		24	M		24	V		24	L		24	L	7	24	J		24	S		24	M	7	24	J		24	S		24	M	
25	M		25	V	7	25	L	7	25	M		25	S		25	M		25	M	7	25	V		25	D		25	M		25	V		25	D		25	M	
26	J		26	S		26	M	7	26	J		26	D		26	M		26	M		26	S		26	L	7	26	J		26	S		26	L		26	J	
27	V		27	D		27	M		27	V		27	L	7	27	J		27	J		27	D		27	M	7	27	V		27	D		27	M		27	V	
28	S		28	L		28	J		28	S		28	M	7	28	V		28	V		28	L	7	28	M		28	S		28	L		28	M		28	S	
29	D		29	M		29	V		29	D		29	M					29	S		29	M	7	29	J		29	D		29	M		29	J		29	D	
30	L	7	30	M		30	S		30	L		30	J					30	D		30	M		30	V		30	L		30	M		30	V		30	L	
			31	J					31	M		31	V					31	L	7				31	S					31	J		31	S		31	M	
Cumul		21	Cumul		70	Cumul		49	Cumul		42	Cumul		56	Cumul		63	Cumul		63	Cumul		55	Cumul		56	Cumul		49	Cumul		0	Cumul		0	Cumul		1

Heures totales : 525

Cours au centre de formation ICO ou IUT de Sceaux

Repos obligatoires

Vacances scolaires Zone C

Jours probables des examens

Doit réaliser 35 heures incluant les heures en centre de formation + 1 jour de repos

Voyage pédagogique, dates selon objectif pédagogique

Soutenance

Mai 27/02/2024

Les moyens

- L'équipe pédagogique

Environnement économique et socioculturel de l'entreprise	Florence PERRET
Droit des affaires	Nicolas DUPONT
Parcours-client dans l'optique	Nayara DAMDJEE
Marketing stratégique	Céline DUBAN-NÈGRE Corinne CHEVALIER
Management de la force de vente	David MIRANDA Virginie VIALA
Négociation B to C	Nayara DAMDJEE
Négociation B to B	Gérald SALLA
Anglais	Renata LEBBE
Pilotage des unités commerciales	Karima NAKARA
Analyse financière	Claire SPALETTA
Analyse de données	Cédric LEMEUR
Droit social	Michael AYOUN
Merchandising	Virginie VIALA
Marketing opérationnel	Corinne CHEVALIER
Approche générationnelle de la consommation	Corinne CHEVALIER Nathalie GUICHARD
E-commerce	Canelle CONTE
Marketing des achats	Gérald SALLA
Méthodologie de recherche	Nicolas DUPONT
Conduite de projet	Helen PATERSON

Fiche RNCP

Licence Professionnelle - OPTIQUE
VENTE ET MANAGEMENT
EN OPTIQUE LUNETTERIE

N° de fiche

Nomenclature du niveau de qualification : niveau 6

Code(s) NSF :
Date d'échéance de l'enregistrement :

Active

CERTIFICATEUR(S)

BLOCS DE COMPÉTENCES

SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI
Secteurs d'activités :

Répertoire national des certifications professionnelles

Licence Professionnelle - Optique professionnelle (fiche nationale)

Active

N° de fiche

RNCP30157

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 6

Code(s) NSF :
- 331 : Santé
- 312 : Commerce, vente

Formacode(s) :
- 43486 : optique lunetterie

Date d'échéance de l'enregistrement : 01-01-2024

CERTIFICATEUR(S)

Nom légal	SIRET	Nom commercial	Site interne
UNIVERSITE DE STRASBOURG	13000545700010	-	-
UNIVERSITE D'AIX MARSEILLE	13001533200013	-	-
UNIVERSITE DE LORRAINE	13001550600012	-	-
UNIVERSITE DE NIMES	13000375900011	-	-

UNIVERSITE LA ROCHELLE	19170032700015	-	-
UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE	19421095100423	-	-
UNIVERSITE DU LITTORAL COTE D OPALE	19594403800205	-	-
UNIVERSITE DE FRANCHE-COMTE	19251215000363	-	-
UNIVERSITE PARIS-SACLAY	13002602400054	-	-
UNIVERSITE DE TOURS	19370800500478	-	-
UNIVERSITE POLYTECHNIQUE HAUTS-DE-FRANCE	13002574500014	-	-

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION

Activités visées :

- Mise en œuvre d'examens de vue (bilan amétropique, accommodatif et de la vision binoculaire)
- Adaptation des lentilles de contact souples (sphériques, toriques ou destinées à la compensation de la presbytie) et rigides sphériques
- Réponse aux besoins visuels spécifiques des sujets atteints de basse vision en leur proposant les équipements optiques adéquats
- Vente, achat et distribution des produits et des services en magasin ou en entreprise
- Conduite et développement de fichiers clients fournisseurs, prospects, particuliers ou professionnels

- Présentation des produits ou services d'optique et de lunetterie
- Négociation des conditions de vente et les services joints
- Suivi commercial et administratif de la vente

Compétences attestées :

• Adapter un équipement en lentille de contact afin de corriger une amétropie

• Prendre en charge les cas de basse vision afin de proposer les équipements spécifiques adaptés aux malvoyants

• Adapter sur prescription médicale la correction visuelle des patients présentant des pathologies oculaires ou des conditions optiques intraoculaires complexes

• Gérer un box d'optométrie et/ou de contactologie au sein d'un magasin d'optique ou d'un centre de la vision

• Conseiller les clients sur les articles optiques, équipements de basse vision, les accessoires

• Réaliser une réfraction objective et subjective pour déterminer avec précision la correction d'une amétropie

• Conseiller les clients sur les conditions de confort visuel qui permettent de limiter la fatigue visuelle au travail ou au domicile

• Conseiller les clients sur les conditions de confort visuel qui permettent de limiter la fatigue visuelle au travail ou au domicile.

• Réaliser une réfraction objective et subjective pour déterminer avec précision la correction d'une amétropie

• Conseiller les clients sur les conditions de confort visuel qui permettent de limiter la fatigue visuelle au travail ou au domicile.

• Communiquer et diffuser sur l'état de l'art en optique ophtalmique afin de promouvoir le métier d'opticien lunetier au sein de diverses structures (presse spécialisée, salons professionnels, colloques, conférences,...)

• Commercialiser des articles (lunettes de soleil, étuis, instruments optiques, produits de conservation et de nettoyage...).Suivre de l'état des stocks, gérer les commandes et la conformité de la livraison

• Suivre le fonctionnement administratif et comptable d'une structure type magasin d'optique

· Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

· Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.

· Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.

· Développer une argumentation avec esprit critique.

· Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.

· Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.

· Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.

· Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.

· Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.

· Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.

· Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.

· Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.

· Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

Dans certains établissements, d'autres compétences spécifiques peuvent permettre de décliner, préciser ou compléter celles proposées dans le cadre de la mention au niveau national. Pour en savoir plus se reporter au site de l'établissement.

BLOCS DE COMPÉTENCES

N° et intitulé du bloc	Liste de compétences	Modalités d'évaluation
RNCP30157BC01 Usages numériques	• Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.	
RNCP30157BC02 Exploitation de données à des fins d'analyse	• Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation. • Analyser et synthétiser des	

	données en vue de leur exploitation. • Développer une argumentation avec esprit critique.	
RNCP30157BC03 Expression et communication écrites et orales	• Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française. • Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.	
RNCP30157BC04 Positionnement vis à vis d'un champ professionnel	• Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder. • Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte. • Identifier le processus de production, de	

	diffusion et de valorisation des savoirs.	
RNCP30157BC05 Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle	• Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives. • Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale. • Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet. • Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.	
RNCP30157BC06 Conception de produits/services	• Adapter un équipement en lentille de contact afin de corriger une amétropie • Prendre en charge les cas de basse vision afin de proposer les équipements spécifiques adaptés aux malvoyants • Adapter sur prescription médicale la correction visuelle des	

		patients présentant des pathologies oculaires ou des conditions optiques intraoculaires complexes • Gérer un box d'optométrie et/ou de contactologie au sein d'un magasin d'optique ou d'un centre de la vision • Conseiller les clients sur les articles optiques, équipements de basse vision, les accessoires • Réaliser une réfraction objective et subjective pour déterminer avec précision la correction d'une amétropie • Conseiller les clients sur les conditions de confort visuel qui permettent de limiter la fatigue visuelle au travail ou au domicile • Conseiller les clients sur les conditions de confort visuel qui permettent de limiter la fatigue visuelle au travail ou au domicile. • Réaliser une réfraction objective et subjective pour déterminer avec précision la correction d'une amétropie • Conseiller les clients sur les conditions de	

	confort visuel qui permettent de limiter la fatigue visuelle au travail ou au domicile.	
RNCP30157BC07 Mise en œuvre de stratégies marketing et commercialisation	• Communiquer et diffuser sur l'état de l'art en optique ophtalmique afin de promouvoir le métier d'opticien lunetier au sein de diverses structures (presse spécialisée, salons professionnels, colloques, conférences,...) • Commercialiser des articles (lunettes de soleil, étuis, instruments optiques, produits de conservation et de nettoyage...).Suivre de l'état des stocks, gérer les commandes et la conformité de la livraison	
RNCP30157BC08 Maîtrise des différentes dimensions de la gestion d'une organisation	• Suivre le fonctionnement administratif et comptable d'une structure type magasin d'optique	

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :

SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

Secteurs d'activités :

- C22.2 : Fabrication de produits en plastique
- C26 : Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques
- G47-78A : Commerces de détail d'optique

Type d'emplois accessibles :

- Opticien
- Opticien-Optométriste
- Optométriste
- Conseiller technique en industrie
- Conseiller commercial en magasin
- Acheteur (grands magasins, centrale d'achat)
- Adjoint aux responsables de la stratégie commerciale
- Chef de produit, responsable produit, assistant du directeur marketing

Code(s) ROME :

- D1405 - Conseil en information médicale
- J1405 - Optique - lunetterie
- M1701 - Administration des ventes
- M1704 - Management relation clientèle

Références juridiques des règlementations d'activité :

Décret n° 2016-1381 du 12 octobre 2016 relatif aux conditions de délivrance de verres correcteurs ou de lentilles de contact oculaire correctrices et aux règles d'exercice de la profession d'opticien-lunetier

VOIES D'ACCÈS

Le cas échéant, prérequis à la validation des compétences :

Validité des composantes acquises :

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys
En contrat d'apprentissage	X		Leur composition comprend : - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Par expérience	X		Composition définie par le Code de l'éducation : article L613-4 modifié par la loi n°2016-1088 du 8 août 2016 - art. 78
En contrat de professionnalisation	X		Leur composition comprend : - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la

			formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Après un parcours de formation continue	X		Leur composition comprend : - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Après un parcours de formation sous statut d’élève ou d’étudiant	X		Leur composition comprend : - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant

			contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Par candidature individuelle		X	-

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie		X
Inscrite au cadre de la Polynésie française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES, CERTIFICATIONS OU HABILITATIONS

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : Non

BASE LÉGALE

Référence au(x) texte(s) règlementaire(s) instaurant la certification :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
-	- Arrêté du 22 janvier 2014 fixant les modalités d'accréditation d'établissements d'enseignement supérieur

	- Arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master - Arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master - Arrêté du 17 novembre 1999 relatif à la licence professionnelle - Arrêté du 27 mai 2014 fixant la nomenclature des mentions du diplôme national de licence professionnelle - Arrêté du 16 mars 2015 modifiant la nomenclature des mentions du diplôme national de licence professionnelle- - Arrêté du 30 juillet 2018 modifiant l'arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master

Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation…) :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
-	Aix-Marseille Université, arrêté du : 17/05/2018 Université de Franche-comté - Besançon, arrêté du : 20/04/2017 Université de La Rochelle, arrêté du : 22/05/2018 Université de Lorraine, arrêté du : 19/02/2018 Université de Nîmes, arrêté du : 19/01/2018 Université de Strasbourg, arrêté du : 28/08/2018

	Université de Tours, arrêté du : 22/05/2018 Université du Littoral côte d'Opale, arrêté du : 19/06/2015 Université Jean Monnet - Saint Etienne, arrêté du : 28/06/2016 Université Paris-Sud - Paris 11, arrêté du : 12/07/2016 Université Polytechnique - Hauts de France - Valenciennes, arrêté du : 27/09/2018

Référence autres (passerelles...) :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
-	-Décret VAE – Code de l'éducation : article L 613-3modifié par la loi n° 2015-366 du 31 mars 2015 - Décret n° 2017-1135 du 4 juillet 2017 relatif à la mise en œuvre de la validation des acquis de l'expérience

Date d'échéance de l'enregistrement	01-01-2024

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Statistiques :

Lien internet vers le descriptif de la certification :

Pour plus d'informations se reporter au site web des établissements.

Université de Franche-Comté - Besançon (http://univ-fcomte.fr/licence_professionnelle/optique_professionnelle)

Université du Littoral Cote d'Opale (http://univ-littoral.fr/licence_professionnelle/optique_professionnelle)
Université de Nimes (http://unimes.fr/licence_professionnelle/optique_professionnelle)
Université Paris-Sud - Paris 11 (http://u-psud.fr/licence_professionnelle/optique_professionnelle)
Université Jean Monnet - Saint Etienne (http://univ-st-etienne.fr/licence_professionnelle/optique_professionnelle)
Université de Tours (http://univ-tours.fr/licence_professionnelle/optique_professionnelle)
Aix-Marseille Université (http://univ-amu.fr/licence_professionnelle/optique_professionnelle)
Université de Lorraine (http://univ-lorraine.fr/licence_professionnelle/optique_professionnelle)
Université de La Rochelle (https://www.univ-larochelle.fr/licence_professionnelle/optique_professionnelle)
Université de Strasbourg (https://www.unistra.fr/licence_professionnelle/optique_professionnelle)

Liste complète des organismes préparant à la certification
(https://certifpro.francecompetences.fr/webapp/services/edition/exportPartenaireSp/16512/true)