



## PRÉ-REQUIS

Sur dossier et éventuellement entretien de motivation  
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.



## CONDITION D'ADMISSION

Candidatures de mi-avril à mi-mai  
Pour tous renseignements sur les candidatures  
[www.ico.asso.fr](http://www.ico.asso.fr)  
Dossier de candidature à remplir en ligne sur :  
<https://ecandidat.universite-paris-saclay.fr>

### Métiers visés

Les métiers exercés sont soit dans le cadre d'enseignes commercialisant des produits d'optiques au sein de leur 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, centrale d'achat), adjoint au responsable 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 lunetiers.

Possibilité de poursuite d'études en Master en management marketing, géomarketing...

### Entreprises partenaires

Afflelou, Atol, Demetz, Grandvision France, Générale d'Optique, Grand Optical, Jimmy Fairly, Kryss Group, Lissac l'opticien, Les Opticiens Conseils, Maison Acuitis, Optical Center, Optic2000 ...

Fabricants lunetiers : Essilor, L'Amy Diffusion Lunettes, Lafont, Le Lunetier ...

## VENTE - MARKETING

BAC +3

VENTE - MARKETING  
LP VMOPT

## LICENCE PROFESSIONNELLE

# OPTIQUE PROFESSIONNELLE PARCOURS VENTE ET MANAGEMENT EN OPTIQUE LUNETTERIE



## CONTACTS

### Contacts filière

Responsable pédagogique  
Ghofrane GHARIANI-GAILLARD  
[ghofrane.ghariani-gaillard@universite-paris-saclay.fr](mailto:ghofrane.ghariani-gaillard@universite-paris-saclay.fr)

Aurélien GIRAUDET  
[giraudet.a@ico.asso.fr](mailto:giraudet.a@ico.asso.fr)

Secrétariat  
Laurence SLOETJES  
[alternance@ico.asso.fr](mailto:alternance@ico.asso.fr) Tél. 01 64 86 12 11

### Contacts CFA UNION

Pour toute information concernant l'apprentissage  
et les conditions du contrat :  
[www.cfa-union.org](http://www.cfa-union.org)

Conception : SandrineDorsemaine.com



université  
PARIS-SACLAY  
IUT DE SCEAUX



[www.cfa-union.org](http://www.cfa-union.org)





## LIEU DE LA FORMATION

Institut et Centre d'Optométrie  
134 route de Chartres - 91440 BURES-SUR-YVETTE  
et l'IUT de Sceaux - 8 avenue Cauchy - 92330 SCEAUX  
[www.ico.asso.fr](http://www.ico.asso.fr)

BAC +3 - LICENCE PROFESSIONNELLE

OPTIQUE PROFESSIONNELLE

PARCOURS VENTE ET MANAGEMENT EN OPTIQUE LUNETTERIE

LP VMOPT



TYPE DE CONTRAT

Contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de cette licence professionnelle optique parcours vente et management en optique lunetterie vise à 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.



## RYTHME DE L'ALTERNANCE

**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.

## PROGRAMME DE LA FORMATION

L'entreprise dans son environnement et sa gestion	Environnement économique et socioculturel de l'entreprise Droit des affaires- Droit social Conduite de projet - Gestion et pilotage de l'unité commerciale	130 h
Maîtrise des outils et techniques du commerce	Mercatique fondamentale et stratégique Mercatique opérationnelle - Mercatique d'achat e-commerce - Négociation - techniques de vente langue étrangère anglais	160 h
Outils et techniques avancés du commerce	Techniques du management Analyse financière - Analyse de données - systèmes d'information Mercatique des services - Merchandising Négociation d'achat et gestion de la relation client	140 h
Mise en situation professionnelle	Projet tutoré - retour d'expérience	95 h
TOTAL		525 h

Pour plus d'informations  
sur le financement de nos formations

[www.cfa-union.org](http://www.cfa-union.org)  
<http://site.cfa-union.org/pages/financement>

