

LP OPTIQUE

**VENTE ET
MANAGEMENT**

**EN OPTIQUE
LUNETTERIE**

Code diplôme :25033127

CFA UNION

**Pôle universitaire d'ingénierie d'Orsay
91405 ORSAY CEDEX**

Tél : 01.69.15.32.54 / 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.4
- Modalités d'organisation	P.5
- Modalités d'organisation et de sanction du diplôme	P.10
- Durée de la formation	P.11
Le programme	P.12
Le calendrier d'alternance	P.13
Les moyens humains	P.14
Fiche RNCP	P.15

VOS CONTACTS



• Contacts Pédagogiques

Responsables de la formation

Aurélie GIRAUDET: giraudet.a@ico.asso.fr

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

Ghofrane Ghariani: ghofrane.ghariani-gaillard@universite-paris-saclay.fr

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

• Contacts CFA

Conseiller formation :

Yasmina LARGERON (gestionnaire contrat d'apprentissage)

Tél : 01.69.15.32.54 / yasmina.largeron@cfa-union.org

Service financier :

Hanane AABOU

Tél : 01.69.15.35.24 / hanane.aabou@cfa-union.org

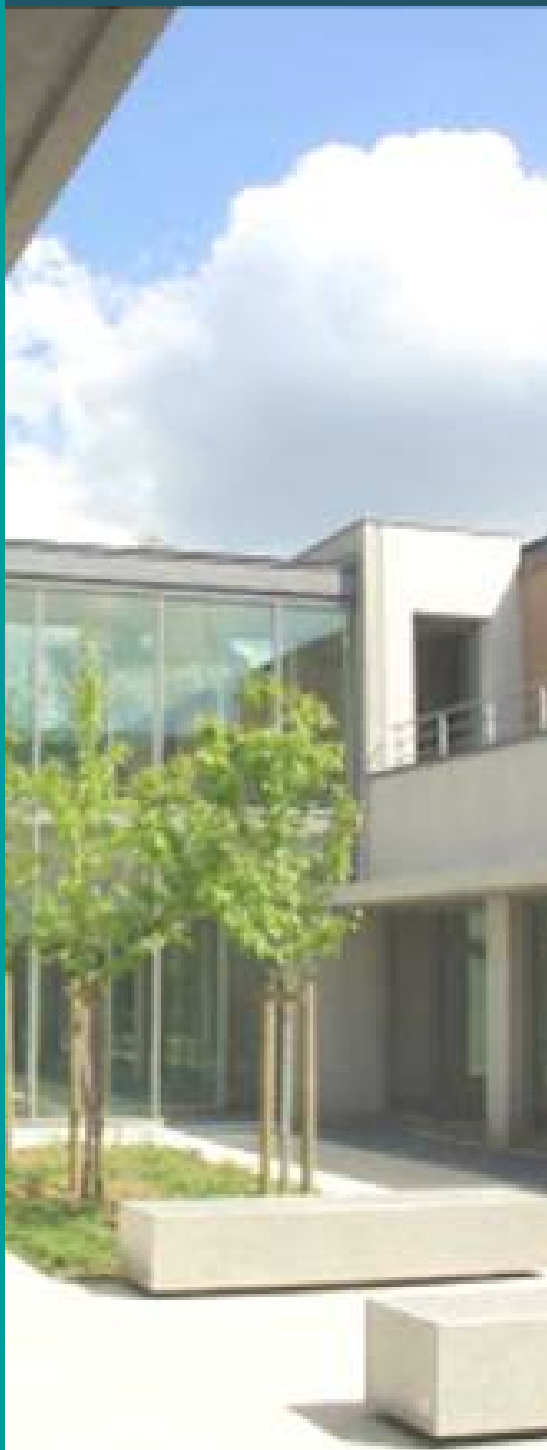
Référent handicap :

Anna TOTH

Tél : 01.69.15.35.12 / anna.toth@cfa-union.org

Adresse postale : CFA UNION Pôle universitaire
d'ingénierie d'Orsay – bâtiment 640 – 91405 ORSAY Cedex

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 : 26/09/2022 au
06/09/2023

Réunion d'information destinée
aux stagiaires : nc

Date de la rentrée
universitaire: 26/09/2022

Présentation du diplôme

➤ Conditions d'admission :

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.

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 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.

➤ 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...

➤ 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.

- **Les 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 2 jours en entreprises et trois jours en cours, avec des périodes plus au moins longues en entreprises pendant les vacances universitaires.

La formation s'organise autour :

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 étudiants en début de chaque module

tutoré: soutenance orale

➤ Pour la mise en situation professionnelle: mémoire écrit et soutenance orale »

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

Calendrier de l'information rentrée 2022-2023

Licence optique parcours Vente et Management Calendrier 2022-2023

Planning susceptible de modifications selon la date du jury final et dates de voyage

Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre													
1 J	1 S	1 M	1 J	1 D	1 M	1 M	1 S	1 L	1 J	1 S	1 M	1 V													
2 V	2 D	2 M	2 V	2 L	2 J	2 J	2 D	2 M	2 V	2 D	2 M	2 S													
3 S	3 L	3 J	3 S	3 M	3 V	3 V	3 L	3 M	3 S	3 L	3 J	3 D													
4 D	4 M	4 V	4 D	4 M	4 S	4 S	4 M	4 J	4 D	4 M	4 V	4 L													
5 L	5 M	5 S	5 L	5 J	5 D	5 D	5 M	5 V	5 L	5 M	5 S	5 M													
6 M	6 J	6 D	6 M	6 V	6 L	6 L	6 J	6 S	6 M	6 J	6 D	6 M													
7 M	7 V	7 L	7 M	7 S	7 M	7 M	7 V	7 D	7 M	7 V	7 L	7 J													
8 J	8 S	8 M	8 J	8 D	8 M	8 M	8 S	8 L	8 J	8 S	8 M	8 V													
9 V	9 D	9 M	9 V	9 L	9 J	9 J	9 D	9 M	9 V	9 D	9 M	9 S													
10 S	10 L	10 J	10 S	10 M	10 V	10 V	10 L	10 M	10 S	10 L	10 J	10 D													
11 D	11 M	11 V	11 D	11 M	11 S	11 S	11 M	11 J	11 D	11 M	11 V	11 L													
12 L	12 M	12 S	12 L	12 J	12 D	12 D	12 M	12 V	12 L	12 M	12 S	12 M													
13 M	13 J	13 D	13 M	13 V	13 L	13 L	13 J	13 S	13 M	13 J	13 D	13 M													
14 M	14 V	14 L	14 M	14 S	14 M	14 M	14 V	14 D	14 M	14 V	14 L	14 J													
15 J	15 S	15 M	15 J	15 D	15 M	15 M	15 S	15 L	15 J	15 S	15 M	15 V													
16 V	16 D	16 M	16 V	16 L	16 J	16 J	16 D	16 M	16 V	16 D	16 M	16 S													
17 S	17 L	17 J	17 S	17 M	17 V	17 V	17 L	17 M	17 S	17 L	17 J	17 D													
18 D	18 M	18 V	18 D	18 M	18 S	18 S	18 M	18 J	18 D	18 M	18 V	18 L													
19 L	19 M	19 S	19 L	19 J	19 D	19 D	19 M	19 V	19 L	19 M	19 S	19 M													
20 M	20 J	20 D	20 M	20 V	20 L	20 L	20 J	20 S	20 M	20 J	20 D	20 M													
21 M	21 V	21 L	21 M	21 S	21 M	21 M	21 V	21 D	21 M	21 V	21 L	21 J													
22 J	22 S	22 M	22 J	22 D	22 M	22 M	22 S	22 L	22 J	22 S	22 M	22 V													
23 V	23 D	23 M	23 V	23 L	23 J	23 J	23 D	23 M	23 V	23 D	23 M	23 S													
24 S	24 L	24 J	24 S	24 M	24 V	24 V	24 L	24 M	24 S	24 L	24 J	24 D													
25 D	25 M	25 V	25 D	25 M	25 S	25 S	25 M	25 J	25 D	25 M	25 V	25 L													
26 L	26 M	26 S	26 L	26 J	26 D	26 D	26 M	26 V	26 L	26 M	26 S	26 M													
27 M	27 J	27 D	27 M	27 V	27 L	27 L	27 J	27 S	27 M	27 J	27 D	27 M													
28 M	28 V	28 L	28 M	28 S	28 M	28 M	28 V	28 D	28 M	28 V	28 L	28 J													
29 J	29 S	29 M	29 J	29 D	29 M	29 M	29 S	29 L	29 J	29 S	29 M	29 V													
30 V	30 D	30 M	30 V	30 L	30 J	30 J	30 D	30 M	30 V	30 D	30 M	30 S													
	31 L		31 S	31 M	7		31 V		31 M		31 L														
Cumul	14	Cumul	77	Cumul	56	Cumul	28	Cumul	63	Cumul	62	Cumul	56	Cumul	70	Cumul	42	Cumul	56	Cumul	0	Cumul	0	Cumul	1

Heures totales : 525

Cours au centre de formation ICO

Repos obligatoires

Voyage pédagogique. Indisponible pour l'entreprise. Dates à titre indicatif, susceptibles d'être modifiées.

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

Vacances scolaires Zone C

Contrat d'apprentissage : indisponible pour l'entreprise (5 jours de congés pour révision à prendre dans le mois précédent les examens, peuvent être déplacés en accord avec l'entreprise et l'apprenti)

Les moyens

➤ L'équipe pédagogique

<i>Environnement économique et soc</i>	Florence PERRET
<i>Droit des affaires</i>	Nicolas DUPONT
Parcours-client dans l'optique	Guy GERBAUD
<i>Marketing stratégique</i>	Corinne CHEVALIER
	Céline DUBAN-NÈGRE
Management de la force de vente	Pauline DIDAT
	Virginie VIALA/Nicolas MARQUE
Négociation B to C	Nayara DAMDJEE
Négociation B to B	Gérald SALLA
Anglais	Helen PATERSON
Pilotage des unités commerciales	Sylvie MARILLER
Analyse financière	Claire SPALETTA
Analyse de données	Cédric LEMEUR
Droit social	Michael AYOUN
<i>Merchandising</i>	Virginie VIALA
<i>Marketing opérationnel</i>	Corinne CHEVALIER
Approche générationnelle de la consommation	Corinne CHEVALIER
	Nathalie GUICHARD
<i>E-commerce</i>	Canelle CONTE
<i>Marketing des achats</i>	Gérald SALLA
Méthodologie de recherche	Ghofrane GHARIANI
<i>Conduite de projet</i>	Ghofrane GHARIANI

Fiche RNCP

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 NIMES	13000375900011	-	-
UNIVERSITE DE STRASBOURG	13000545700010	-	-
UNIVERSITE D'AIX MARSEILLE	13001533200013	-	-
UNIVERSITE DE LORRAINE	13001550600012	-	-

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

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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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	