

FORMATIONS EN ALTERNANCE : PRÉREQUIS ET OBJECTIFS

FORMATION EN ALTERNANCE À L'ISO	BTS OL EN ALTERNANCE	LICENCE PROFESSIONNELLE D'OPTIQUE (LPO)	BACHELOR DE MANAGER EN OPTIQUE (BMO)	DU OPTOMETRIE AVANCÉ ET DU CONTACTOLOGIE AVANCÉ	MASTERE MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING DE LA SANTE (MCMS)
PRÉSENTATION DE LA FORMATION SUR LE SITE WWW.ISO.FR	https://bit.ly/2zxYi4f	https://bit.ly/2W00Pzd	https://bit.ly/3bgxl2o	http://bit.ly/4hQOEMk	https://bit.ly/3NqMELX
CODE RNCP	RNCP38360	RNCP40622	RNCP38666		RNCP35208
LIBELLÉ	Opticien Lunetier	Optique professionnelle mention Optique Professionnelle	TP- Responsable d'Etablissement Marchand	Diplôme Universitaire d'optométrie avancé et Diplôme Universitaire de contactologie avancé	Manager commercial et Marketing
CERTIFICATEUR	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	Educsup
DATE ENREGISTREMENT	01/01/2024	01/01/2025	03/03/2024		20/01/2021
PRÉREQUIS	Être titulaire d'un BAC	Être titulaire du BTS Opticien-Lunetier	Être titulaire du BTS Opticien-Lunetier	Être titulaire de la Licence Professionnelle d'Optique	Être titulaire d'un BAC +3 Scientifique ou Marketing et commerce, ou VAP
OBJECTIFS	- Obtenir le diplôme du BTS opticien Lunetier afin d'exercer le métier d'Opticien-Lunetier : professionnel de la santé, qualifié, indépendant dont l'activité est réglementée par les articles L.4362-1 et suivants du code de la santé publique et la jurisprudence concernée. - Il exercera son activité dans un ou plusieurs secteurs de l'entreprise. Selon la nature et l'organisation de celle-ci, selon la complexité des équipements à réaliser, selon son degré d'autonomie et son expérience acquise, il intervient dans les domaines suivants : santé, technologie, communication et commercialisation, gestion. - Le détail des activités visées et compétences attestées sont détaillées ici : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38360/ - Donner les compétences nécessaires aux poursuites d'études.	- Obtenir le diplôme de la Licence Professionnelle d'Optique qui vise a renforcer les compétences des Opticiens lunetiers. - Alors que le champ d'activité des opticiens s'est élargi et que les technologies afférentes se sont développées, sans que le BTS OL ne soit adapté en conséquence, l'écart entre les exigences du métier et les compétences de opticiens s'est accrue. Ce décalage est particulièrement marqué dans la réalisation des examens de vue, qui requièrent un renforcement des techniques. Par ailleurs, la gestion de la fatigue visuelle, de la vision au travail, de l'évolution de la myopie, ainsi que la prise en charge des personnes âgées et des personnes en situation de déficience visuelle constituent des compétences essentielles pour un opticien spécialisé en santé visuelle. - Le détail des compétences attestées sont détaillées ici : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40622/ - Donner les compétences nécessaires aux poursuites d'études.	- Obtenir le Titre Professionnel de Responsable marchand - Dans le respect des réglementations en vigueur et de la stratégie commerciale de l'enseigne, le responsable d'établissement marchand pilote l'activité de l'unité commerciale optique afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client et d'optimiser la rentabilité de l'établissement marchand. - Le détail des compétences attestées sont détaillées ici https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38666/ - Donner les compétences nécessaires à une poursuite d'études en Bac+5 dans le domaine du management.	- 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 cornéenne.	- Obtenir le Mastère de Manager commercial et marketing. - Elaborer une stratégie commerciale et marketing. - Mettre en œuvre la politique commerciale. - Manager une équipe et un réseau commercial. - Mesurer la performance commerciale. - Le détail des compétences attestées sont détaillées ici : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35208/
DURÉE	Durée 1385h 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	911h sur 2 ans
MODALITÉS D'ACCÈS	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
TARIFS	Contrat d'Apprentissage : 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€	Contrat d'Apprentissage : 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'Apprentissage : 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 professionnalisation ou financement personnel Pour information, le coût de la formation s'élève à 4960€ (droits d'inscription à l'université inclus)	Contrat d'Apprentissage : 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 8500€
MÉTHODES MOBILISÉES	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, TD, Etudes de cas et mises en situation; Des effectifs de classes réduits; des enseignements dispensés par des professionnels notamment responsables marketing, dirigeants d'entreprise, manager de magasins d'optique, entrepreneurs et des formateurs en management issus et/ou intervenants en écoles de commerce
MODALITÉS D'ÉVALUATION	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, dispensé par la formation de Bachelor de Manager en Optique, 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.	Le titre de Manager commercial et marketing, dispensé par la formation de Mastère Manager Commercial et Marketing de la Santé, est obtenu par la validation d'un ensemble d'unités d'enseignement capitalisables. 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.
VALIDATION BLOCS COMPÉTENCES	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.	La certification manager commercial et marketing délivrée par le Mastère manager commercial marketing santé, est composé de 4 blocs de compétences obligatoires + 1 bloc «projet professionnel» pouvant tous être validés indépendamment.
SUITE PARCOURS	LPO, BMO, BLC, autres : https://bit.ly/2Z4G4T1	Master des sciences de la vision, BMO, BLC, autres : http://bit.ly/3NqMELX https://bit.ly/3dzlQ7F	Mastère, LPO, BLC, autres : http://bit.ly/3NqMELX https://bit.ly/3dzlQ7F	DU basse vision / DU santé oculaire / DU opto-contacto expert	