

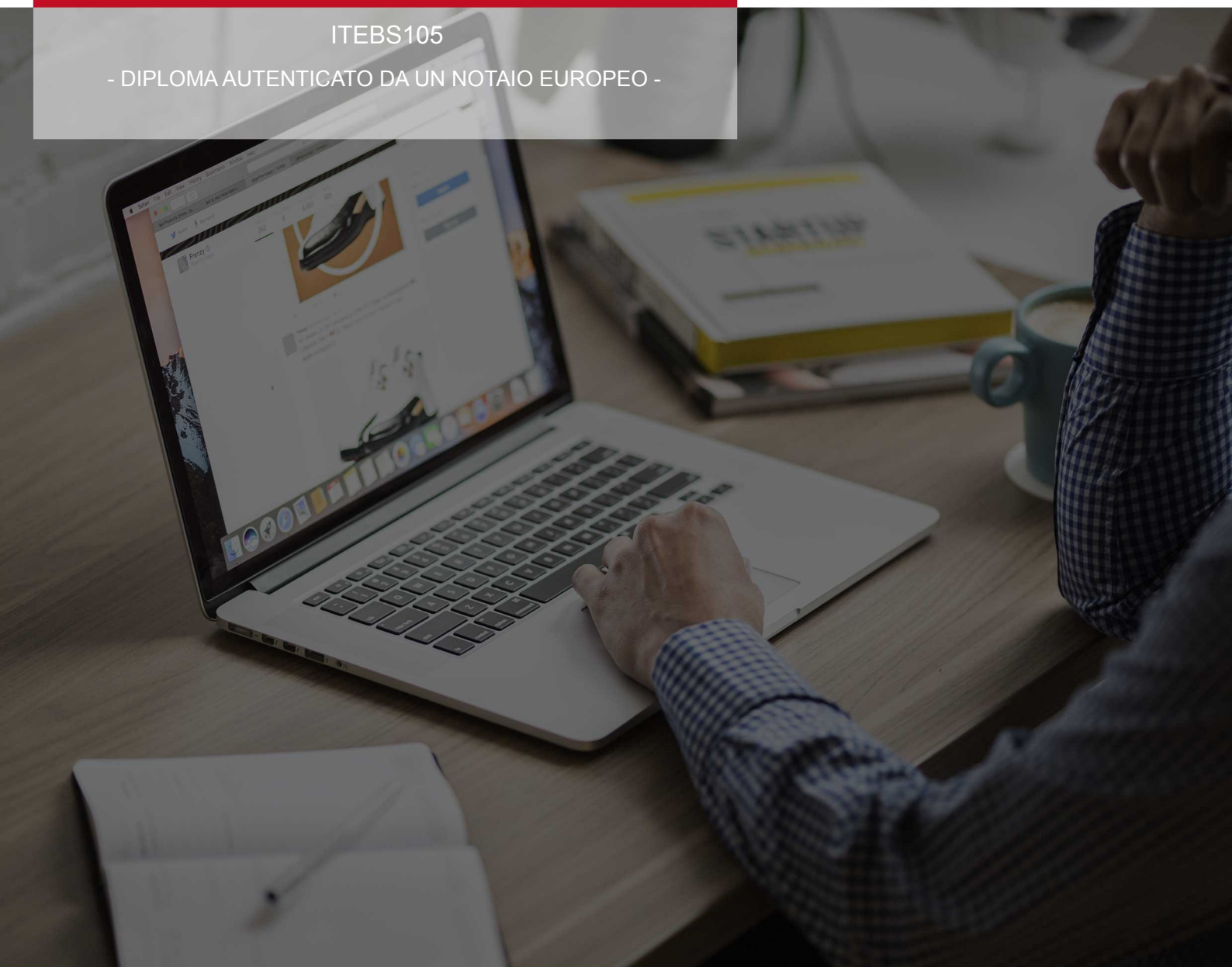
CORSO

**CORSO DI SPECIALIZZAZIONE IN OTTICA E
OPTOMETRIA**



ITEBS105

- DIPLOMA AUTENTICATO DA UN NOTAIO EUROPEO -



DESTINATARI

Il Corso in Ottica e Optometrica è rivolto a tutti coloro che vogliono formarsi come specialisti del settore e vogliono acquisire le competenze necessarie in questo campo.

Le alterazioni del sistema visivo hanno un serio impatto sulla vita quotidiana delle persone, poiché la visione è diventata oggi uno dei sensi più importanti. Dall'esecuzione di un lavoro alla guida sono attività in cui è richiesta una visione corretta. Pertanto, l'Ottica e l'Optometria sono importanti quando si valuta la visione di una persona e si sceglie il metodo più appropriato per migliorare la qualità della visione.

L'alunno riceverà l'accesso ad un corso iniziale dove potrà conoscere la metodologia di apprendimento, il titolo che riceverà, il funzionamento del Campus Virtuale, cosa fare una volta terminato il corso e informazioni su Grupo Esneca Formación.

SCHEDA TECNICA

ORE DI STUDIO
300 ORE



MODALITÀ
ONLINE



CORSO DI PRESENTAZIONE
ONLINE



TUTOR
PERSONALE



LINGUA
ITALIANO



DURATA
FINO AD UN ANNO

*Prorogabile



IMPORTO

IMPORTO ORIGINALE: 1520€

IMPORTO ATTUALE: 380€

TITOLO OTTENUTO

Un volta terminati gli studi e aver superato la prova di valutazione, l'alunno riceverà diploma che certifica il “**CORSO DI SPECIALIZZAZIONE IN OTTICA E OPTOMETRIA**”, di ELBS BUSINESS SCHOOL, avallato , grazie alla nostra condizione di soci, dal CECAP, e cioè le massime istituzioni spagnole per la formazione e la qualità.

I nostri titoli, inoltre, posseggono il timbro del Notaio Europe, che garantisce la validità, i contenuti e l'autenticità dei titoli, a livello nazionale e internazionale.

RETI SOCIALI



CONTENUTO FORMATIVO

INTRODUZIONE

UNITÀ DIDATTICA 1. ORIGINI DELL'OTTICA

1. Inizi e prima epoca scura
2. Ottica nel medioevo
3. Seconda età oscura: xvi secolo
4. The worshipful company of spectacle makers
5. Benjamin franklin e le lenti bifocali
6. Il progresso dell'ottica oftalmica
7. L'optometria come professione

UNITÀ DIDATTICA 2. PERCEZIONE DELLA LUCE: LA VISTA

1. Teorie dell'apprezzamento visivo
2. La ricezione della luce nell'occhio umano

UNITÀ DIDATTICA 3. ANATOMIA OCULARE

1. Struttura oculare
2. Elementi per la rifrazione e la messa a fuoco della luce
 - La cornea
 - Umor acqueo
 - La pupilla e l'iride
 - La lente
 - Il corpo ciliare
 - Umor vitreo
3. Le orbite

UNITÀ DIDATTICA 4. ACUITÀ VISIVA

1. Elementi determinanti dell'av
 - Errore di rifrazione
 - Dimensione della pupilla
 - Illuminazione
 - Tempo di esposizione dell'obiettivo
 - Area della retina stimolata
 - Stato di adattamento dell'occhio
 - Movimenti oculari
2. Misurazione dell'av
 - Prova del foro stenopeico
3. Ottotipi e test
 - Test di Snellen
 - Test di Landolt
 - Test di contrasto
 - Test AV pediatrici
 - Test Pigassou
 - Test E di Snellen
 - Test delle preferenze visive
4. Acuità visiva da lontano e da vicino

UNITÀ DIDATTICA 5. PROPRIETÀ E DIFETTI VISIVI

1. Cause e sviluppo di errori visivi
2. Stati refrattari
 - Emmetropia
 - Ametropia
3. Proprietà degli occhi
 - Accomodazione
 - Binocularità
4. Errori rifrattivi
 - Ipermetropia
 - Miopia
 - Astigmatismo
5. Altri errori oculari
 - Anisometropia
 - Aniseiconia
 - Presbiopia

UNITÀ DIDATTICA 6. INFORMAZIONI PRIMA DELL'ANALISI

1. Anamnesi
 - Prima fase
 - Seconda fase
 - Terza fase
2. Cartella clinica

UNITÀ DIDATTICA 7. PROVE PRELIMINARI ALL'ANALISI OPTOMETRICA

1. Test per la salute degli occhi
 - Visita oculistica esterna
 - Test dell'acuità visiva
 - Oftalmoscopia
 - Oftalmoscopia diretta
 - Oftalmoscopia indiretta
 - Oftalmoscopia con lampada a fessura

UNITÀ DIDATTICA 8. ANALISI OPTOMETRICA

1. Prove di rifrazione obiettiva
 - Retinoscopia
 - Retinoscopia statica
 - Retinoscopia dinamica
 - Retinoscopia di vicino a Mohindra
 - Cheratometria
2. Prove di rifrazione soggettiva
 - Retinoscopia
 - M.P.M.A.V. iniziale
 - Duochrome iniziale (test rosso-verde)
 - Test delle ore (test dell'orologio astigmatico)
 - Cilindri a croce di Jackson
 - Secondo M.P.M.A.V.
 - Soggettivo binoculare
 - Bilancio o equilibrio binoculare
 - Per acuità visive simili
 - Per acuità visive diverse

UNITÀ DIDATTICA 9. PRESCRIZIONE DI METODI CORRETTIVI

1. Guida per la prescrizione di occhiali o lenti a contatto.

UNITÀ DIDATTICA 10. STRUMENTALIZZAZIONE OFTALMOLOGICA

1. Rapporto gradazione-lenti
2. Ricetta o prescrizione
3. Frontofocometro
4. Lenti per strumenti ottici
 - Lente d'ingrandimento e microscopio
 - Oculari

UNITÀ DIDATTICA 11. USO DELLE LENTI

1. L'ottica geometrica
2. Elementi delle lenti oftalmiche
3. Classificazione delle lenti in base alla loro forma
 - Lente convessa o convergente
 - Lente concava o divergente
4. Classificazione delle lenti in base al materiale
5. Fabbricazione delle lenti
 - Fasi del trattamento del vetro
 - Fusione e raffinazione
 - Bagno galleggiante
 - Rivestimento per vetri riflettenti
 - Ricottura
 - Ispezione
 - Taglio su ordinazione
 - Regole per la costruzione delle immagini sulle lenti
6. Modifica delle lenti
 - Trattamenti fotosensibili
 - Trattamento antiriflesso
 - Filtro ultravioletto (UVA)
 - Protezione antigraffio
 - Colore
 - Lenti polarizzate

UNITÀ DIDATTICA 12. COMMERCIALIZZAZIONE DI LENTI OFTALMICHE

1. Catalogo di lenti oftalmiche
2. Classificazione delle lenti nei cataloghi
 - Lenti monofocali
 - Lenti multifocali
3. Prezzi/costi
4. Distribuzione del catalogo di occhiali
 - Occhiali per adulti
 - Occhiali per bambini
 - Altri accessori
5. Distribuzione del catalogo lenti a contatto
 - Lenti giornaliere
 - Lenti mensili sferiche
 - Lenti mensili toriche
 - Lenti a contatto multifocali
 - Lenti cosmetiche

- Altri tipi di accessori

UNITÀ DIDATTICA 13. MONTATURE DI OCCHIALI

1. Progressi delle montature
2. Produzione di montature: materiali
 - Di plastica
3. Produzione industriale
4. Trattamenti in base al materiale
 - Kevlar®
 - Optyl
 - Metalli
5. Modelli di montature
 - Varietà del modello in metallo
 - Varietà del modello in plastica
6. Scelta di montature
 - Il viso
 - Rotondo
 - Ovale
 - Oblungo e rettangolo
 - Quadrato
 - A forma di cuore
 - Forma di diamante
 - Tonalità della pelle, colore degli occhi, colore dei capelli

UNITÀ DIDATTICA 14. LENTI A CONTATTO

1. Contestualizzazione e storia delle lenti a contatto
2. Come funzionano le lenti a contatto?
3. Tipi di lenti
 - Lenti in PMMA DURO
 - Lenti morbide
 - Lenti permeabili ai gas
4. Il materiale: la base per la produzione delle lenti a contatto
5. Trattato dei materiali: costruzione delle lenti a contatto
 - Centrifugato
 - Modellato
 - Tornitura

UNITÀ DIDATTICA 15. IL SISTEMA Uditivo PERIFERICO

1. Struttura dell'orecchio
2. Orecchio esterno
 - Padiglione auricolare
 - Meato uditivo esterno
3. Orecchio medio
 - Timpano
 - Finestra ovale
 - Finestra rotonda
 - Tromba d'Eustachio
4. Orecchio interno
 - Coclea
 - Nervo uditivo
 - Sistema vestibolare

UNITÀ DIDATTICA 16. IPOACUSIA E TRATTAMENTO

1. Perdita dell'udito
 - Perdita uditiva bilaterale
 - Perdita dell'udito unilaterale o neurosensoriale
 - Perdita dell'udito neurosensoriale idiopatica unipatologica
 - Perdita dell'udito neurosensoriale asimmetrica
2. Sintomatologia dell'ipoacusia
3. Fonte della perdita dell'udito
 - Conduttiva
 - Neurosensoriale
 - Mista
4. Revisione della capacità uditiva
5. Livello e cause dell'ipoacusia
6. Trattamenti
 - Per l'ipoacusia conduttiva
 - Per l'ipoacusia neurosensoriale
 - Per l'ipoacusia mista
7. Apparecchi acustici
 - Tipi di apparecchi acustici
 - Dietro l'orecchio
 - Di regolazione aperta
 - Dentro l'orecchio
 - Funzionamento degli apparecchi acustici
 - Analogico
 - Digitale
8. Prevenzione dell'udito

UNITÀ DIDATTICA 17. REGOLAZIONE DI CENTRI OPTOMETRICI

1. Codice deontologico
 - Obiettivi
 - Area di applicazione
 - I principi
2. Servizio clienti
3. Interazione tra cliente e lavoratore
 - Comunicazione
 - Riservatezza / Privacy
 - Reclami
4. Cooperazione tra professionisti: lavoro di squadra
5. Organizzazione delle funzioni
6. Requisiti per le imprese di assistenza optometrica
7. Promozione e pubblicità
8. R&s

UNITÀ DIDATTICA 18. IL VENDITORE

1. Definizioni
2. Classificazione
3. Fasi del processo di vendita
4. Usualità del venditore
5. Qualità di un venditore di successo
 - Conoscenza della psicologia applicata alla vendita

UNITÀ DIDATTICA 19. FASI DI UN PROCESSO DI VENDITA

1. Tipologie e classificazione delle vendite
 - In base al venditore e l'uso
 - In base all'attività
2. Clienti e tecniche di vendita
3. Metodo aidda
4. Raccolta di informazioni: il precontatto
5. Il contatto
6. Argomentazione
7. Dimostrazione
8. Negoziazione
9. Chiusura

SOLUZIONI

BIBLIOGRAFIA