

Guide de stage pour les candidats en possession d'une maturité gymnasiale ou professionnelle d'un autre métier

Plan des objectifs pédagogiques pour l'admission à la Haute Ecole spécialisée de Nord-Ouest de la Suisse en Optométrie.

Sommaire

1. Introduction		Page	1
2. Remarques sur la formation pratique		Page	2
3. Guide de stage	1 ^{er} trimestre	Page	3
	2 ^{ème} trimestre	Page	4
	3 ^{ème} trimestre	Page	6
	4 ^{ème} trimestre	Page	7
4. Annexe		Page	8

1. Introduction au guide de stage

La loi régissant les hautes écoles spécialisées (HES) prévoit qu'un postulant ne possédant pas de certificat de capacité (CFC), dans la branche concernée, mais ayant soit une maturité professionnelle, soit une maturité gymnasiale, a l'obligation de suivre un stage réglementé d'au minimum une année pour accéder à la haute école spécialisée.

Le présent guide est établi selon la loi imposant un stage professionnel d'une année.

Pour acquérir le savoir professionnel, le stagiaire répétera les mêmes travaux à intervalles donnés. La formation doit être dispensée de telle sorte que le stagiaire puisse, à la fin du stage, réaliser tous les travaux prescrits de manière indépendante et dans un temps déterminé.

Le guide de stage ne doit pas être considéré comme le seul moyen auxiliaire; il sera complété par:

- 1) Une étude personnelle.
- 2) Les cours d'introduction de OPTIQUESUISSE.
- 3) La littérature professionnelle recommandée.

Ce guide doit faciliter le rôle de l'entreprise formatrice. On cherchera à atteindre la meilleure adéquation possible entre le stage en entreprise et les cours d'introduction de l'association. Le stagiaire acquiert les connaissances théoriques par un travail personnel et doit être aidé pour tous les sujets pratiques important par le formateur.

2. Remarques au sujet de la formation pratique

Le concept de formation prévoit que le stagiaire fréquente périodiquement les cours d'introduction de OPTIQUESUISSE. Les connaissances enseignées donne au stagiaire un aperçu des activités d'un opticien ; activités qui seront être exercées auprès de l'entreprise formatrice.

Dans le cas idéal, le stage dure d'été à été. Ainsi, la coordination avec les semaines de cours au centre de cours pour l'optique est assurée (voir annexe).

2.1. Préparation du travail:

Le formateur s'assure qu'il y ait suffisamment de matériel d'exercice et que l'outillage nécessaire soit disponible.

2.2. Technique de travail:

Connaître les propriétés des différents matériaux, expliquer l'utilisation des divers outils spécifiques à la profession. Démontrer et exercer.

2.3. Connaissances professionnelles:

Le stagiaire doit acquérir par son travail personnel les connaissances professionnelles théoriques à l'aide de la littérature recommandée. Les connaissances professionnelles en rapport direct avec la pratique seront contrôlées et répétées avec le formateur.

2.4. Formation à la vente:

La formation à la vente sera basée et exercée en fonction de l'acquit reçu lors des cours d'introduction.

3. Guide de stage pour la formation pratique

Dans le guide les thèmes de formation pratique sont donnés par trimestre, Seul les nouveaux sujets sont mentionnés. Les connaissances et l'expérience pratique déjà enseignées, sont considérées comme acquises au moment d'aborder un nouveau trimestre.

1^{er} trimestre

Orientation et introduction de début de stage

- Désignation d'une place de travail. Donner des explications sur les outils les instruments et machines importants, en relation aussi avec la prévention des accidents.
- Tenue et propreté de la place de travail : instruction sur la propreté de la place de travail, la propreté étant une condition préalable pour un travail précis et sans accident.
- Hygiène au travail : propreté tant personnelle que dans l'entreprise.
- Secret professionnel : toutes les données, problèmes des clients sont soumis au secret professionnel. Des informations concernant la politique de l'entreprise ne doivent pas être divulguées à des personnes extérieures

Mesurer

Mesure aux moyens de réglette et calibre	Le stagiaire doit connaître le maniement des instruments de mesure pour ne pas commettre d'erreur. Il doit connaître la précision exigée selon les cas.
--	---

Outils, machines et place de travail

Connaître la conception générale, le maniement et l'entretien des machines et outils.	Le stagiaire connaît le nom et l'utilisation des outils les plus usuels.
Connaissance des prescriptions de sécurité.	Le stagiaire connaît les risques d'accidents; par exemple: les cheveux longs près des polisseuses. Il connaît les dispositifs de sécurité et est conscient des risques en cas de non application.

Travail sur les verres

Mesurer, centrer, marquer au frontofocomètre les verres sphériques et toriques.	Au début de l'exercice renoncer au frontofocomètre automatique. Le stagiaire n'apprend pas simplement à mesurer et quer les verres : il apprend aussi à «comprendre». Il connaît l'emploi et les fonctions du frontofocomètre ce qui lui facilitera plus tard, lors de la vente, à prodiguer des conseils professionnels.
Mesures des montures	Il connaît le système «Boxing», les méthodes de mesures, et peut rechercher les dimensions d'une monture.

Travaux d'atelier	Pendant tout le stage le stagiaire doit pouvoir observer le déroulement de la production et les travaux d'atelier et les exercer lui-même. De plus, tous les travaux d'atelier auront été vus lors des cours d'introduction.
-------------------	--

Connaissances professionnelles

La dioptrie	Connaître la définition
Amétropies	Le stagiaire apprend à connaître les diverses amétropies et leurs implications pour le client..

Conseils à la clientèle

Conseils aux clients	Le stagiaire assiste comme auditeur aux ventes, qui seront rediscutées ensuite de manière approfondie. Il sera démontrer pourquoi la solution adoptée est la meilleure pour le cas considéré et quelles auraient été les solutions alternatives avec leurs avantages et inconvénients. L'entretien sera à compléter avec des études de cas types.
Adaptation des lunettes	Les exercices d'adaptation se font sur les collaborateurs ou sur les connaissances.

2^{ème} trimestre

Travaux sur les verres

Centrer et marquer les verres sphériques et toriques à l'œil – sans aide du frontofocomètre	Ce travail permet de "comprendre" les verres. Celui qui peut marquer les verres à la main connaît les relations entre axe, épaisseur au bord, puissance et centrage. Ces notions étant indispensable pour les conseils de vente des verres.
Les verres prismatiques	Connaître la puissance prismatique et pouvoir mesurer au frontofocomètre les verres prismatiques sphériques et toriques. Déterminer le point de centrage optique.
Contrôle des verres reçus par rapport à la commande	Contrôle de la conformité entre bulletin de livraison et commande. Répartir les verres en fonction des "ordonnances" clients.

Gravures des verres multifocaux	Le stagiaire doit retrouver les gravures et connaître les moyens pour les observer (fond sombre, lampe UV. etc.). Identifier les fournisseurs grâce à la liste des gravures.
Mesure des multifocaux	Le stagiaire doit pouvoir mesurer les bi, tri focaux, les verres progressifs et de proximité.
Ajustage des montures terminées	Contrôler la symétrie. Contrôler les indications inscrites sur le dossier client: comme inclinaison, ouverture des branches ou autres données.

Travaux de mesures et contrôle

Calculer les données pour la commande de verres simples	Détermination du diamètre pour des unifocaux (sans correction prismatique).en tenant compte des centrages horizontaux et verticaux. Pour les montures glace on prendra en compte l'épaisseur au bord.
---	---

Taches administratives

Connaissance sur les échéances	Connaître les délais pour les commandes des verres, pour la fabrication, pour la livraison.
--------------------------------	---

Connaissances professionnelles

Apprendre à connaître systématiquement les types de verres unifocaux, leurs emplois, Connaître les arguments de vente	Mettre à disposition du stagiaire la documentation technique des fournisseurs. Informer des nouveautés et permettre au stagiaire d'assister aux entretiens d'information technique donnés par les représentants.
Système d'entretien des lentilles de contacts	Le stagiaire doit connaître les divers systèmes proposés dans le magasin, ainsi que leur emploi.

Conseils à la clientèle

Conseiller la clientèle pour les cas simple de façon autonome. Connaissance des arguments de vente.	Cas possibles : remplacement de verres, vente de lunettes solaires. Prise en charge des réparations. etc.
Adaptation des lunettes	Adaptation de lunettes pour les clients avec l'aide du formateur.

Travaux de mesure et contrôle

Contrôle des lunettes terminées uni- et multifocales	Le stagiaire contrôle les lunettes terminées. Si des écarts par rapport aux mesures données sont constatés il discute avec le formateur de la suite à donner à ce constat..
--	---

Connaissances professionnelles

Zones de visions nettes	Le stagiaire doit être capable de calculer pour tous les cas les zones de visions nettes.
Apprendre à connaître systématiquement les types de verres multifocaux, leurs emplois. Connaître les arguments de vente.	Mettre à disposition du stagiaire la documentation technique des fournisseurs. Informer des nouveautés et permettre au stagiaire d'assister aux entretiens d'information technique donnés par les représentants.

Conseils à la clientèle

Les clients	Connaître les différents types de clients.
Conseil à la clientèle (sous surveillance) dans le choix des montures et verre unifocaux	Le stagiaire est un conseiller actif. Il utilise des arguments de vente pour divers types de verres. Le formateur surveille simplement l'entretien et intervient discrètement, si nécessaire.
Effectuer les ajustages	Ajustage, seul, de tous les types de lunettes.
Détermination des centrages, commande des multifocaux.	Le stagiaire détermine les centrages (latéraux, verticaux) pour le meulage du verre. Il connaît la tolérance possible des valeurs standards et les restrictions d'utilisation y relatives. Il peut reporter les mesures sur les cibles de la monture, faire les contrôles. Il déterminera le diamètre du verre.
Prise de mesure	En plus de la DP déterminer le point de regard principal et la distance cornée-verre.
Remise au client (sous surveillance) des montures multifocaux	Remise des lunettes et informations au client lors des lunettes multifocaux.

Travaux de mesure et contrôle

Contrôle complet de lunettes de manière autonome	Le stagiaire connaît, lorsqu'il y a écart de la valeur nominale, les directions critiques et moins critiques. Il connaît les alternatives possibles et propose une solution au formateur qui décidera de la suite à donner.
--	---

Conseils à la clientèle

Conseil à la clientèle (sous surveillance) dans le choix des montures et verres multifocaux.	Le stagiaire est un conseiller actif. Il sait quel est le type verre le mieux approprié. Il connaît les diverses alternatives possibles et peut conseiller le client de manière professionnelle
Remise au client des lunettes uni- ou multifocales.	Remise systématique de tous les types de lunettes.

Réclamations

Attitude à avoir lors de réclamation	Le stagiaire a appris comment se comporter face à un client lors d'une réclamation. Il peut donner les premières explications permettant de résoudre le problème.
--------------------------------------	---

4. Annexe au guide de stage

Semaines de cours au centre pour l'optique de Lausanne

1^{ère} semaine de cours (4^{ème} semaine de cours régulière, 4 jours)

Administration	Calculation
Atelier	Déterminer le diamètre d'un verre
Vente	Anamnèse / Déterminer les besoins pour un verre SF
	Vente
	Ventes complémentaires
	Formes de visage / mode / style

2^{ème} semaine de cours (7^{ème} semaine de cours régulière, 4 jours)

Vente	Anamnèse / Interprétation de l'ordonnance pour les MF
	Champs de vision nets
	Verres multifocaux
	Lunettes de sport
	Visite chez un surfaçeur

3^{ème} semaine de cours (3^{ème} semaine de cours régulière, 3 jours)

Atelier	Verres prismatiques
Vente	Adaptation des montures
	Adaptations systématiques
	Prises de mesure sur le visage
Communication	Technique de questionnement

4^{ème} semaine de cours (5^{ème} semaine de cours régulière, 4 jours)

Lentilles de Contact	Lentilles de contact
	Manipulation
	Mettre des Lentilles
	Produits d'entretien
Vente	Systèmes de centrage
	Verres à simple foyer
	Systematique de vente