

PERFIL PROFISSIONAL



TÉCNICO/A DE ÓPTICA OCULAR

ÁREA DE ACTIVIDADE	- TECNOLOGIAS DE DIAGNÓSTICO E TERÂPEUTICA
OBJECTIVO GLOBAL	- Montar, adaptar, reparar e vender artigos destinados a compensar problemas visuais.
SAÍDA(S) PROFISSIONAL(IS)	- Técnico/a de Óptica Ocular

ACTIVIDADES

1. Preparar, montar e adaptar artigos ópticos destinados a compensar problemas visuais:

1.1 Traçar, lapidar, biselar, ranhurar e furar lentes oftálmicas para a montagem de todos os tipos de armações;

1.2 Executar operações de medição que antecedem as operações de corte, com equipamentos específicos;

1.3. Criar moldes em função das medições obtidas para as distâncias inter pupilares e com os cortes necessários para adaptação à armação;

1.4. Montar e ajustar a lente ao desenho da armação.

2. Reparar óculos e outras ajudas visuais.

3. Assegurar o controlo das execuções oficiais de modo a garantir a qualidade da visão, a estabilidade e o conforto das ajudas visuais:

3.1. Verificar todos os parâmetros definidos para cada trabalho;

3.2. Verificar a montagem das lentes de modo a que os óculos oftálmicos fiquem em perfeitas condições para serem usados.

4. Assegurar a manutenção preventiva dos equipamentos:

4.1 Implementar planos de manutenção dos equipamentos;

4.2 Limpar, calibrar, afiar e substituir líquidos e discos de diversos equipamentos e componentes.

5. Atender e analisar as necessidades dos clientes:

5.1 Aconselhar ao cliente as armações, as lentes oftálmicas ou de contacto, acessórios e outros equipamentos ópticos mais adequados ao respectivo problema visual;

5.2 Propor soluções adequadas aos estilos e às tendências da moda no momento;

5.3 Analisar e avaliar os diversos mecanismos promocionais usados pelas diferentes marcas;

5.1. Assegurar o serviço pós-venda, recebendo e encaminhando reclamações.

6. Colaborar na organização e controlo dos processos relativos às áreas de pessoal e de contabilidade.

7. Elaborar documentação e relatórios relativa à gestão de stocks de clientes e fornecedores.

COMPETÊNCIAS

SABERES

Noções de:

1. Materiais de fabrico de armações.
2. Materiais de fabrico e manutenção de lentes de contacto.
3. Princípios de economia.
4. Estrutura e funcionamento das organizações.
5. Áreas funcionais de uma empresa de óptica.
6. Gestão administrativa e financeira.
7. Gestão comercial.
8. Legislação e relações laborais.
9. Normas de segurança, higiene e saúde no trabalho.

Conhecimentos de:

10. Anatomia e fisiologia do globo ocular.
11. Substrato motor e sensorial do olho humano.
12. Órgãos anexos.
13. Circulação sanguínea do globo ocular.
14. Ametropias oculares.
15. Anomalias e patologias do globo ocular.

16. Estética e moda em óptica ocular.
17. Comunicação aplicada ao processo de venda.
18. Técnicas de negociação.
19. Informática na óptica do utilizador.

Conhecimentos aprofundados de:

20. Luz, formação de imagens, materiais para fabrico, meios de produção, processos e técnicas de corte, polimento e processos de tratamento de lentes oftálmicas.
21. Técnicas de montagem e reparação de armações.
22. Processos de manutenção de instrumentos ópticos.
23. Tabelas de lentes.
24. Terminologia utilizada pelos diferentes fornecedores nas tabelas de lentes

SABERES-FAZER

1. Interpretar prescrições optométricas e as correspondentes características das lentes oftálmicas.
2. Identificar as principais causas e as limitações decorrentes dos problemas de baixa visão.
3. Identificar e seleccionar lentes oftálmicas e armações.
4. Identificar as diferentes componentes de uma armação.
5. Identificar as características refractivas das lentes oftálmicas.
6. Identificar as diferentes tipologias de lentes de contacto.
7. Identificar as etapas do processo de adaptação das lentes de contacto.
8. Utilizar ferramentas específicas de uma oficina de óptica ocular.
9. Identificar acessórios e consumíveis utilizados nas reparações de armações.
10. Aplicar técnicas de montagem e reparação de armações.
11. Aplicar processos de manutenção de instrumentos ópticos.
12. Detectar anomalias em lentes e armações e identificar as suas causas.
13. Aplicar técnicas de venda.

14. Interpretar motivações e comportamentos no processo de compra.
15. Avaliar as expectativas, o grau de envolvimento e a satisfação do cliente.
16. Transmitir aos clientes as características dos artigos com o objectivo de o orientar na escolha e decisão de compra.
17. Identificar os diferentes estilos/modelos oferecidos pelas principais marcas.
18. Seleccionar, analisar, sintetizar e manter actualizada a informação relativa à gestão de stocks, clientes e fornecedores.
19. Ler e interpretar informações no âmbito dos serviços aos clientes, da gestão de campanhas e da segmentação de clientes.
20. Utilizar aplicações informáticas.
21. Aplicar as normas de segurança, higiene e saúde no trabalho no contexto laboral específico

SABERES-SER

22. Demonstrar sensibilidade para propor ao cliente soluções técnicas e esteticamente equilibradas.
23. Trabalhar em equipa.
24. Demonstrar concentração e atenção visual.
25. Agir em conformidade com a ética profissional.
26. Demonstrar autonomia, dinamismo e capacidade de realização em tempo útil.
27. Demonstrar responsabilidade na resolução de problemas e na tomada de decisões.
28. Actualizar-se e adaptar-se à diversidade dos materiais e equipamentos a utilizar.
29. Comunicar com simpatia e assertividade, procurando estabelecer empatia com o cliente.
30. Expressar-se verbalmente de uma forma clara, estruturada e fluente.
31. Relacionar-se e adaptar-se a uma gama muito variada de clientes.
32. Demonstrar responsabilidade pelos objectivos da qualidade.
33. Agir em conformidade com as normas de segurança, higiene e saúde no trabalho.