

## DESCRIPTION

Vous êtes opticien et vous souhaitez collaborer avec un audioprothésiste au sein de votre structure ? Nos formateurs vous délivreront les clés pour réussir au mieux son intégration et sécuriser son recrutement.

## PUBLIC VISÉ

Ces formations s'adressent aux managers du secteur de l'optique, opticiens et monteurs-vendeurs qui accueilleront prochainement un audioprothésiste dans leur structure.

Pas de pré-requis demandé.

## MODALITÉS DE SUIVI

Formation en présentiel ou en visioconférence.

Nos formateurs sont disponibles en amont et après la formation pour répondre aux questions des participants.

Accessible aux personnes en situation de handicap : nous adaptons les modalités de suivi (visioconférence, outils pédagogiques utilisés...) en fonction des demandes.

## MÉTHODES UTILISÉES

Une pédagogie active et ludique favorisant le partage d'expériences & des mises en pratique grâce à des jeux de rôles et des simulations.

Des outils permettant aux participants une mise en pratique dans leur vie professionnelle.

Des formateurs experts en management.

Évaluation des compétences acquises grâce à des mises en situation.

Un questionnaire de satisfaction en fin de formation.



DIMMO CONSEIL

TRAVAILLONS ET PROGRESSONS ENSEMBLE

Management

## RÉUSSIR L'INTÉGRATION D'UN AUDIOPROTHÉSISTE AU SEIN D'UNE ÉQUIPE D'OPTICIENS



7h de formation sur 1 jour



Managers en optique, opticiens, monteurs-vendeurs



Tarif : 665 € HT / jour / stagiaire

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Vous préparer et préparer votre équipe à l'accueil d'un audioprothésiste dans votre structure.
- Suivre une procédure d'accueil adaptée.
- Collaborer avec un audioprothésiste et développer votre sentiment commun d'appartenance.

### PROGRAMME DE FORMATION

- **Préparer l'arrivée d'un audioprothésiste dans sa structure.**
  - Connaître les spécificités du métier d'audioprothésiste.
  - Prendre en compte les différences entre les métiers pour mieux les accepter.
  - Activités : brainstorming, travaux de groupe, cas pratiques.
- **Favoriser la collaboration entre professionnels**
  - Organiser les lieux et l'accueil des clients.
  - Se concentrer sur les avantages de la collaboration.
  - Les pièges à éviter.
  - Activités : cas pratiques, simulations, réflexions de groupe et mises en situations.