

# DONNE DE LA VISION À TON AVENIR...

# BTS OPTICIEN LUNETIER



**BAC+ 2**

Code diplôme France Compétence N°32031207

**CODE RNCP niveau 5 : n° 38360**

Code NSF 330 (Spécialités pluritechnologiques des transformation - optique)

**Rythme : 2 jours de formation / 3 jours en entreprise par semaine**

Le **BTS Opticien Lunetier** est un **diplôme d'Etat** validé par les épreuves du BTS de l'Education Nationale (épreuves écrites, pratiques et orales).

Ce cursus est accessible aux **titulaires d'un Baccalauréat**.

## OBJECTIFS DE FORMATION

### MAÎTRISER LES TECHNOLOGIES DE POINTE

- verres : progressifs, traitements spécifiques, géométrie
- montures : matériaux innovants, design
- lentilles de contact : adaptation, suivi
- solutions pour la basse vision

### DEVENIR UN CONSEILLER EXPERT

- analyser les besoins visuels et examen de vue de contrôle
- conseil, ajustage et délivrance des équipements
- satisfaction et fidélisation client grâce à un service de qualité

### DÉVELOPPER DES COMPÉTENCES TECHNIQUES

- montage, le centrage et le taillage des verres
- qualité, conformité et précision des équipements

### S'APPROPRIER LES OUTILS PROFESSIONNELS

- logiciels de gestion de point de vente
- outils numériques de prise de mesures

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Interpréter** une ordonnance et réaliser un examen de vue
- **Identifier et conseiller** sur les défauts visuels et les pathologies courantes
- **Adopter** une posture commerciale efficace : vente, argumentation et fidélisation
- **Construire** un devis et gérer le dossier client
- **Réaliser** le montage complet d'une paire de lunettes, du centrage au contrôle final
- **Gérer** le tiers payant (mutuelles, Sécurité sociale)
- **Optimiser** la gestion des stocks en autonomie



## MÉTIERS ACCESSIBLES

### VISION ET IMPACT

OPTICIEN-LUNETIER  
CONSEILLER VISAGISTE  
OPTICIEN À DOMICILE

### TECHNIQUE ET MAÎTRISE

TECHNICIEN DE MONTAGE  
RÉGLEUR / RÉPARATEUR  
TECHNICIEN ATELIER / SAV

### STYLE ET CONSEIL

MONTEUR - VENDEUR  
CONSEILLER OPTIQUE  
RESPONSABLE ADJOINT

### BUSINESS ET VISION

REPRÉSENTANT  
TECHNICO-COMMERCIAL  
DÉMONSTRATEUR MATÉRIEL

## BLOC 1

### OPTIQUE GÉOMÉTRIQUE ET PHYSIQUE

- Analyser et résoudre des problèmes techniques et scientifiques liés aux activités professionnelles de l'opticien lunetier
- Rechercher, synthétiser et présenter des informations scientifiques et optiques par écrit
- Mobiliser les connaissances scientifiques pour argumenter et justifier des solutions techniques

## BLOC 3

### ANALYSE DE LA VISION

- Identifier les anomalies du fonctionnement de l'œil et du système visuel
- Réaliser et interpréter les tests optométriques usuels
- Proposer des compensations adaptées aux troubles visuels du client
- Synthétiser les données d'examen pour établir une prescription optique
- Connaître les notions fondamentales sur les pathologies oculaires

## BLOC 5

### CONTRÔLE, ÉVALUATION ET RÉALISATION TECHNIQUE

- Contrôler et évaluer les équipements optiques réalisés selon les méthodes et moyens appropriés
- Analyser les résultats et proposer les solutions correctives adaptées
- Réaliser de manière autonome des opérations techniques significatives dans le cadre de l'activité professionnelle



## BLOC 2

### ÉTUDE TECHNIQUE DES SYSTÈMES OPTIQUES

- Appliquer les lois de l'optique théorique aux systèmes techniques utilisés et commercialisés
- Identifier et connaître les composants, matériaux et principes de fonctionnement des équipements optiques et mécaniques
- Analyser, valider et critiquer les solutions techniques proposées dans le cadre de la conception d'un système optique

## BLOC 4

### EXAMEN DE VUE, PRISES DE MESURE ET ADAPTATION

- Réaliser un examen de vue en utilisant les méthodes et moyens appropriés
- Établir le bilan optométrique préalable à la définition de la formule correctrice
- Relever les caractéristiques morphologiques du client et proposer une monture adaptée à morphologie et à ses attentes
- Adapter les équipements aux contraintes techniques et esthétiques

## BLOC 6

### ACTIVITÉ EN MILIEU PROFESSIONNEL ET COMMUNICATION

- Dégager et valoriser les points essentiels des activités conduites en entreprise
- Maîtriser les techniques de communication orale devant un auditoire
- Utiliser un vocabulaire technique précis et adapté au métier
- S'exprimer en français avec clarté, rigueur et professionnalisme