

## NAZWA KURSU

# Kurs fotograficzny- okiem i soczewką

## ADRESAT

Osoby, które chcą w szybkim czasie zdobyć doświadczenie poparte wiedzą merytoryczną z dziedziny fotografii.

## CEL

Nauka obsługi właściwego użytkownika sprzętu fotograficznego.  
Przekazanie skondensowanej dawki wiedzy o fotografii przez fachowców cieszących się estymą w środowisku artystycznym.

## PROGRAM

Zajęcia podzielone na dwie części:

- teoretyczną
- praktyczną

W części pierwszej omówione zostaną najważniejsze zagadnienia dotyczące właściwego użytkownika sprzętu fotograficznego, zasady kompozycji obrazu. Pokażemy, w jaki sposób poddawać zdjęcia obróbce w programach dostępnych bezpłatnie.

Szczegóły: Różnice w budowie między lustrzanką a aparatem kompaktowym. Matryce światłoczułe, ich rodzaje, wielkość i zastosowanie. Tryb pracy AF, Balans bieli. Pomiar światła i zasady komponowania.

Omówimy rodzaje obiektywów i ich zastosowanie (ogniskowa, jasność obiektywu, stało i zmiennoogniskowe obiektywów). Nauczymy również techniki kadrowania, pokażemy w jaki sposób porządkować obraz, wykażemy różnice między zdjęciami statycznymi a dynamicznymi.

Obróbka zdjęć w programach (prycinanie zdjęć, dopasowanie oświetlenia, kolorów, korekta obrazu, zapisywanie zdjęć itp.). Podczas zajęć praktycznych nauczymy jak świadomie wykonywać zdjęcia studyjne/ plenerowe. Omówimy błędy i dokonamy wspólnie z uczestnikiem kursu korekty zdjęć.

## CZAS TRWANIA

Kurs weekendowy – 2 spotkania po 5 godzin zegarowych.

## GRUPA

Niewielkie grupy, maksymalnie do 10 uczestników. Pasjonaci fotografii.

## PROWADZĄCY

Ryszard Karczmarski, Dariusz Kostecki

**ADRESAT**

Optycy, asystenci sprzedaży, pracownicy o małym stażu zatrudnienia chcący pogłębić wiedzę z zakresu optyki.

**CEL**

Nabywanie umiejętności przeprowadzania pomiarów w celu wykonania okularów.  
Nauka obsługi i właściwego użytkowania sprzętu optycznego.  
Zapoznanie z procesem wykonania pomocy wzrokowych.

**PROGRAM**

Omówimy podstawowe zagadnienia z dziedziny optyki okularowej.  
Przeżyjemy podstawową wiedzę z zakresu wad widzenia i sposobów ich korygowania.  
Omówimy zasady funkcjonowania salonu optycznego.  
Nauczymy, jak właściwie montować i konserwować (naprawiać) soczewki okularowe, okulary korekcyjne oraz przeciwsłoneczne.  
Nauczymy umiejętności dopasowania opraw okularowych i centrowania soczewek okularowych.

**CZAS TRWANIA**

2 – 3 dni

**GRUPA**

Niewielkie grupy, maksymalnie do 10 uczestników.

**PROWADZĄCY**

Justyna Wolska

**NAZWA KURSU**

# Kurs dla asystentów sprzedaży

**ADRESAT**

Optycy, asystenci sprzedaży, pracownicy o małym stażu zatrudnienia chcący pogłębić wiedzę z zakresu optyki.

**CEL**

Pogłębianie wiedzy z zakresu optyki okularowej i wad widzenia.  
Nabywanie umiejętności przeprowadzania pomiarów w celu wykonania okularów.  
Nauka obsługi i właściwego użytkowania sprzętu optycznego.  
Nabywanie umiejętności oprawiania soczewek okularowych i konserwacji okularów.  
Zapoznanie z procesem wykonania pomocy wzrokowych.  
Przebiegłość.

**PROGRAM**

Omówimy podstawowe zagadnienia z dziedziny optyki okularowej.  
Przejdziemy wiedzę z zakresu wad widzenia i sposobów ich korygowania.  
Objaśnimy zasady funkcjonowania salonu optycznego.

Część praktyczna:

Nauczymy, jak właściwie montować soczewki okularowe i konserwować (naprawiać) okulary korekcyjne oraz przeciwsłoneczne. Nauczymy dopasowania opraw okularowych i centrowania soczewek okularowych.

**CZAS TRWANIA**

2 – 3 dni

**GRUPA**

Niewielkie grupy, maksymalnie do 10 uczestników.

**PROWADZĄCY**

Justyna Wolska

## ADRESAT

Optycy, asystenci sprzedaży, pracownicy o małym stażu zatrudnienia chcący pogłębić wiedzę, a także doświadczeni sprzedawcy i optycy.

## CEL

Nabywanie umiejętności stosowania technik sprzedaży i prowadzenia rozmów handlowych.  
Psychologia sprzedaży.  
Fazy rozmowy z klientem, analiza jego potrzeb. Umiejętność zaspokajania wymagań klienta.

## PROGRAM

Zakres kompetencji sprzedawcy.  
Podstawy komunikacji w salonie optycznym. Istota komunikacji werbalnej i niewerbalnej.  
Fazy rozmowy sprzedażowej – kontaktowa, informacyjna, sprzedaż, decyzyjna, pozytywne zakończenie i wydanie okularów.  
Rozpoznawanie typów klientów.  
Praca z klientem „trudnym”.  
Budowanie zaufania w salonie optycznym.  
Techniki pozyskiwania klientów i skutecznej sprzedaży. Postępowania w przypadku reklamacji.

Część praktyczna:  
Technika sprzedaży w praktycznym zastosowaniu.  
Technika prezentacji opraw okularowych, polecenia soczewek okularowych.  
Scenki i możliwe scenariusze.  
Metody pracy: scenki, wykład, aktywizujący, drama, wymiana doświadczeń.

## CZAS TRWANIA

2-3 dni

## GRUPA

Niewielkie grupy, maksymalnie do 10 uczestników.

## PROWADZĄCY

Anna Skiert

**NAZWA KURSU**

# Stylizacja i moda okularowa

**ADRESAT**

Optycy, asystenci sprzedaży, pracownicy o małym stażu zatrudnienia chcący pogłębić wiedzę, a także doświadczeni sprzedawcy i optycy.

**CEL**

Nabywanie umiejętności dopasowania opraw do kształtu twarzy klienta, typu cery, koloru włosów, preferencji i wykonywanego zawodu.

Dopasowanie okularów do bieżących trendów. Układanie ekspozycji opraw okularowych.

**PROGRAM**

**Część teoretyczna:**

Wizualna rola okularów.

Informacje o najnowszych trendach w modzie okularowej, nowości.

Technika prezentacji opraw okularowych.

Piramida potrzeb (tzw. piramida Masłowa) w odniesieniu do okularów.

**Część praktyczna:**

Nabywanie umiejętności sprzedaży poprzez zaspokajanie potrzeb klientów.

**CZAS TRWANIA**

2-3 dni

**GRUPA**

Niewielkie grupy, maksymalnie do 10 uczestników.

**PROWADZĄCY**

Piotr Chmielewski

## NAZWA KURSU

# Komputer w salonie optycznym Szkolenia IT

## ADRESAT

Optycy, asystenci sprzedaży, pracownicy o małym stażu zatrudnienia chcący pogłębić wiedzę.

## CEL

Podstawy obsługi komputera w salonie optycznym

## PROGRAM

### Część teoretyczna:

Elementy budowy komputera.

Podstawowe pojęcia.

Zasady pracy w systemie.

Praca na plikach, folderach.

Co to są skróty i jakie mają zastosowanie.

Programy których używamy na co dzień.

Co to jest panel sterowania i do czego służy ( m.in. zmiana rozdzielczości ekranu, zmiana wyglądu pulpitu itp).

Podstawy administracji systemem.

Konserwacja systemu.

Podstawy z obsługi i konfiguracji oprogramowania antywirusowego.

### Część praktyczna:

Obsługa systemu Windows.

Obsługa programów pakietu Office.

Obsługa IPADA oraz oprogramowania do centracji i sprzedaży.

Szkoła jest wyposażona w salę komputerową z najnowszym sprzętem.

## CZAS TRWANIA

1-2 dni

## GRUPA

Niewielkie grupy, maksymalnie do 10 uczestników.

## PROWADZĄCY

Tomasz Bożko

## NAZWA KURSU

# Język obcy w zawodzie optyka

## ADRESAT

Optycy, asystenci sprzedaży, pracownicy o małym stażu zatrudnienia chcący pogłębić wiedzę.

## CEL

Z zajęć skorzystają osoby zatrudnione.  
Szkolenie zakłada nabycie przez uczestników takiej kompetencji językowej i komunikacyjnej, aby umożliwiła ona podniesienie kwalifikacji zawodowych, zwiększyła szanse na utrzymanie miejsca pracy.

## PROGRAM

Szkolenie prowadzone jest systemem weekendowym - w soboty i niedziele.

Program szkolenia przewiduje przede wszystkim zajęcia praktyczne doskonalące komunikację językową – czytanie, pisanie, mówienie, słuchanie.

Praca w małych grupach, wykorzystanie rzutnika multimedialnego i sprzętu audio są przewidziane na zajęciach każdego ze zjazdów.

## CZAS TRWANIA

3 do 5 dni z podziałem na panele dla: początkujących, zaawansowanych

## GRUPA

Niewielkie grupy, maksymalnie do 10 uczestników

## PROWADZĄCY

Magda Krzywicka-Iwan

## NAZWA KURSU

# Pierwsza pomoc

## ADRESAT

Optycy, asystenci sprzedaży, pracownicy o małym stażu zatrudnienia chcący pogłębić wiedzę.

## CEL

Zapoznanie uczestników szkolenia z podstawowymi zasadami udzielania pierwszej pomocy, uświadomienie roli ratownictwa społecznego i konieczności udzielania pierwszej pomocy na miejscu wypadku.

## PROGRAM

### Część teoretyczna:

Bezpieczeństwo na miejscu wypadku (wykład).

Wzywanie pomocy (wykład).

Organizacja miejsca wypadku komunikacyjnego (wykład).

Stany zagrożenia życia (wykład).

### Część teoretyczno - praktyczna

Resuscytacja krążeniowo-oddechowa (wykład + ćwiczenia).

Zaburzenia przytomności (wykład + ćwiczenia). Zadławienie (wykład + ćwiczenia).

Po szkoleniu uczestnik będzie: znał zasady bezpieczeństwa w czasie udzielania pomocy, potrafił udzielić pierwszej pomocy, umiał rozpoznać zagrożenia dla życia poszkodowanego oraz udzielić pomocy.

## CZAS TRWANIA

3 do 6 godzin

## GRUPA

Niewielkie grupy, maksymalnie do 10 uczestników

## PROWADZĄCY

Małgorzata Szyszkowska



## ADRESAT

Miłośnicy odkrywania na nowo smaków tradycyjnej kuchni polskiej.

## CEL

Celem planowanych warsztatów jest zwiększenie roli produktów lokalnych w żywieniu, rozwijanie kulinarnej kreatywności oraz unowocześnienie tradycyjnej kuchni polskiej. Pielęgnowanie regionalnej tradycji kulinarnej, dbałość o tradycję i kulturalne dziedzictwo. Wprowadzenie elementów carvingu i elementów fotografii kulinarnej w potrawach regionalnych.

## PROGRAM

Trzy spotkania:

1. Obróbka wstępna, termiczna. Krótka charakterystyka kuchni lubelskiej i podlaskiej. Przygotowanie wybranych przystawek kuchni lubelskiej i podlaskiej np. racuszki po podlasku, ozdobne tartinki.  
Dekoracja i fotografia przygotowanych potraw.

2. Charakterystyczne dania kuchni lubelskiej i podlaskiej. Przygotowanie wybranych dań kuchni lubelskiej i podlaskiej, np. nadziewane gęsie szyjki, golasy izbickie, chłodnik po lubelsku.  
Dekoracja i fotografia przygotowanych potraw.

3. Ciasta i desery w kuchni regionalnej. Przygotowanie wybranych ciast, np. buchty pieczone z powidłami, jabłka pieczone.  
Dekoracja i fotografia przygotowanych potraw.

Wspólna degustacja.

## CZAS TRWANIA

Trzy spotkania

## GRUPA

Niewielkie grupy, maksymalnie do 10-15 uczestników

## PROWADZĄCY

Agnieszka Pawlas, Katarzyna Oleszczuk

**NAZWA KURSU**

# Kurs refrakcji 1

**ADRESAT**

Pierwszy stopień kursu jest przeznaczony dla osób:  
Posiadających dyplom technika optyka lub optyka okularowego.  
Z wykształceniem średnim.

**CEL**

Zdobycie wiedzy dotyczącej podstaw optyki geometrycznej, anatomii i fizjologii wzroku człowieka, a także podstawowych wad widzenia, takich jak: krótkowzroczność, nadwzroczność, astygmatyzm, prezbiopia oraz sposobów ich korygowania.  
Kurs opisuje także problemy związane z widzeniem obuocznym m. in. Konwergencją, akomodacją, jak również zezami jawnymi i ukrytymi.

**PROGRAM**

Podstawy fizyki geometrycznej.  
Anatomia i fizjologia układu wzrokowego.  
Podstawowe wady widzenia.  
Złożone problemy wzrokowe.  
Sposoby diagnozowania i korygowania podstawowych wad widzenia.

Uczestnik pierwszego stopnia kursu zdobywa wiedzę pozwalającą na zrozumienie podstaw fizyki geometrycznej, anatomii i fizjologii układu wzrokowego człowieka, a także wie, jakie podstawowe i złożone wady widzenia występują w ludzkim oku, zna sposoby ich korygowania.

**CZAS TRWANIA**

16h (2dni po 8 h)

**GRUPA**

8 - 14 uczestników

**PROWADZĄCY**

Marek Gądzikiewicz

**NAZWA KURSU**

## Kurs refrakcji 2

**ADRESAT**

Drugi stopień kursu jest przeznaczony dla osób posiadających dyplom ukończenia kursu 1 oraz posiadających dyplom technika optyka lub optyka okularowego, z wykształceniem średnim i udokumentowanym 2 letnim doświadczeniem pracy w salonie optycznym.

**CEL**

Drugi stopień kursu refrakcji ma na celu zdobycie przez osoby uczestniczące w kursie praktycznej wiedzy dotyczącej sposobów i technik korygowania podstawowych wad widzenia, takich jak: krótkowzroczność, dalekowzroczność, astygmatyzm, prezbiopia.

**PROGRAM**

Podsumowanie i utrwalenie wiedzy dotyczącej kursu 1,  
Metody badania refrakcji (przedmiotowe i podmiotowe), testy (sprzęt i akcesoria służące do diagnozowania podstawowych wad widzenia).  
Metoda Dondersa w teorii i praktyce.  
Korekcja krótkowzroczności- praktyka.  
Korekcja dalekowzroczności- praktyka. Korekcja prezbiopii- praktyka.

Absolwent kursu posiada praktyczne umiejętności korygowania podstawowych wad widzenia

**CZAS TRWANIA**

18h (3 dni po 6 h)

**GRUPA**

8 uczestników

**PROWADZĄCY**

Marek Gądzikiewicz

**NAZWA KURSU**

## Kurs refrakcji 2a

**ADRESAT**

Stopień kursu refrakcji 2a jest przeznaczony dla osób posiadających: dyplom ukończenia kursu refrakcji 2 oraz posiadających dyplom technika optyka lub optyka okularowego.

**CEL**

Kurs refrakcji 2a ma na celu ugruntowanie i pogłębienie wiedzy zdobytej przez uczestników kursu 2, a także sposobu prowadzenia pełnego badania refrakcji z wywiadem i rekomendacją najlepszych rozwiązań.

**PROGRAM**

Podsumowanie i utrwalenie wiedzy dotyczącej kursu 2.  
Wykrywanie potrzeb pacjentów (prowadzenie wywiadu).  
Etapy prowadzenia badania refrakcji.  
Rekomendowanie rozwiązań.  
Komunikacja i sprzedaż w gabinecie.

Absolwent kursu posiada praktyczne umiejętności prowadzenia pełnego badania wzroku, obejmującego diagnozowanie i korygowanie podstawowych wad widzenia.  
Osoba kończąca kurs posiada wiedzę i umiejętności dotyczące komunikacji i sprzedaży gabinetowej.

**CZAS TRWANIA**

16h (2 dni po 8h)

**GRUPA**

8 uczestników

**PROWADZĄCY**

Marek Gądzikiewicz

**NAZWA KURSU**

# Kurs refrakcji 3

**ADRESAT**

Trzeci stopień kursu jest przeznaczony dla osób posiadających dyplom ukończenia kursu refrakcji 2a oraz dyplom technika optyka lub optyka okularowego.

**CEL**

Trzeci stopień kursu refrakcji ma na celu ugruntowanie wiedzy zdobytej przez uczestników kursu refrakcji 2a a także sposobów diagnozowania i korygowania wad widzenia obuocznego.

**PROGRAM**

Podsumowanie i utrwalenie wiedzy dotyczącej kursu refrakcji 2a.  
Podstawy widzenia obuocznego.

Diagnozowanie i korygowanie wad widzenia obuocznego: różnowzroczność, problemy z konwergencją, problemy z akomodacją, zezy jawne, zezy ukryte.

Absolwent kursu posiada praktyczne umiejętności prowadzenia pełnego badania wzroku, obejmującego diagnozowanie i korygowanie podstawowych wad widzenia, a także problemów z widzeniem obuocznym i sposobów ich korygowania.

**CZAS TRWANIA**

16h (2 dni po 8h)

**GRUPA**

8 uczestników

**PROWADZĄCY**

Marek Gądzikiewicz

**NAZWA KURSU**

# Coaching zawodowy

**ADRESAT**

Kierownicy salonów optycznych i przedstawiciele regionalni

**CEL**

Umiejętność zaspokajania wymagań klienta. Nabycie umiejętności prowadzenia rozmów handlowych.

**PROGRAM**

Techniki pozyskiwania klientów i skutecznej sprzedaży.  
Postępowanie w przypadku reklamacji.  
Technika prezentacji opraw okularowych, polecenia soczewek okularowych.

**CZAS TRWANIA**

2-3 dni

**GRUPA**

Niewielkie grupy, maksymalnie do 10 uczestników.

**PROWADZĄCY**

Adam Włodarczyk