



DORADCA KLIENTA W SALONIE OPTYCZNYM – DLA ZAAWANSOWANYCH
PROGRAM SZKOLENIA:

1. Wiedza merytoryczna – rozszerzenie:

- a. wady wzroku
- b. produkty PREMIUM
- c. materiały soczewek okularowych i kontaktowych
- d. choroby oczu, zaburzenia widzenia obuocznego

2. Perfekcyjna obsługa współczesnego Klienta w salonie optycznym:

- a. współczesny klient
- b. 10 złotych zasad obsługi Klienta

3. Pomiary klientów w salonie optycznym

4. Reklamacje w salonie optycznym – praktyczne rozwiązania:

- a. soczewki okularowe
- b. oprawy okularowe
- c. soczewki kontaktowe
- d. pozostałe