



# Opticien(ne) lunetier.



**Sa mission :** identifier les besoins visuels des clients, conseiller et choisir les équipements (montures, verres, lentilles, lunettes de soleil) avec le client.

Il(elle) contribue au développement des ventes de la boutique et assure le service après-vente selon les codes du magasin.

Tu souhaites découvrir **le métier d'opticien(ne) lunetier** ? Voici la fiche métier avec tes futures missions ainsi que **les compétences auxquelles tu seras formé(e)** en tant qu'alternant(e).

**Découvre, en plus, les évolutions métiers possibles par la suite.**

## Tes futures missions en tant qu'opticien(ne) lunetier :

Voici les différentes tâches à effectuer dans le métier :

### Prendre en charge le client

- Accueillir le client et découvrir ses besoins : antécédents, demandes, etc.
- Prendre connaissance de la prescription médicale (le cas échéant)

### Commander et assurer la livraison des produits

- Une fois le montage réalisé et contrôlé, contacter le client pour le prévenir de la disponibilité de son équipement
- Avec le client, tester la conformité, ajuster la monture et contrôler le confort de l'équipement
- Le cas échéant, rappeler au client les avantages, prestations complémentaires et garanties dont il bénéficie
- Éditer la facture, télétransmettre ou établir une feuille de soin, puis encaisser le reste-à-charge éventuel

### Assurer le service après-vente et traiter les objections

- Identifier les causes de l'insatisfaction du client ou du défaut de l'équipement
- En fonction des besoins, remettre en conformité l'équipement ou le transférer à l'atelier pour réparation

### Identifier les besoins visuels, conseiller et choisir les équipements avec le client

- Questionner le client sur ses besoins mais aussi sur ses habitudes de vie, sa profession, ses activités et son expérience avec ses équipements précédents, afin d'identifier son besoin réel et d'adapter le conseil en équipement.
- Choisir la monture avec le client : en fonction de ses besoins et de ses envies, conseiller le client en

tenant compte de son mode de vie, de ses choix esthétiques, des caractéristiques morphologiques de son visage, de sa correction optique, des contraintes techniques des équipements, de son ressenti, etc.

- Choisir des verres ou des lentilles en fonction des besoins visuels diagnostiqués en amont et proposer différentes options au client en fonction des caractéristiques techniques, des prix et des modalités de prises en charge (le cas échéant) par les organismes complémentaires d'assurance maladie (OCAM)
- Dans le cas d'achat de monture avec verres correcteurs, prendre les mesures avec le matériel adapté
- Établir un devis avec le client en fonction des choix effectués

En fonction de la taille du magasin et du niveau de responsabilité, d'autres missions peuvent être confiées :

### S'occuper de la communication et / du marketing

- Élaborer et suivre la politique commerciale / marketing (positionnement par rapport à la concurrence, gamme de produits, services, fidélisation, etc.)
- Concevoir et renouveler l'agencement intérieur et les vitrines de la boutique

### Assurer la gestion des achats et des stocks

- Mettre en place et suivre les approvisionnements (verres, montures, lentilles, etc.) en relation avec les fournisseurs (rendez-vous, échanges, etc.), choisir les produits disponibles en magasin et fixer les prix de vente en cohérence avec la clientèle, le positionnement du magasin et la valeur du stock

- Développer des partenariats avec des fabricants
- Logistique : réceptionner et contrôler les commandes et livraisons
- Faire l'inventaire des fournitures

### Entretien du magasin

- Garantir un espace propre, un cadre agréable pour accueillir et conseiller les clients



**Le secteur du commerce reste encore aujourd'hui un véritable vivier d'emplois.**  
En offrant toujours de nouvelles opportunités pour toutes et tous, quel que soit son niveau de qualification ou de diplôme.

Cette fiche métier n'est pas exhaustive, les caractéristiques du poste sont susceptibles de changer d'une entreprise et d'une branche à une autre.

## Pourquoi choisir l'alternance pour devenir opticien(ne) lunetier ?

Les expériences en **alternance** sont vivement conseillées. Non seulement tu feras l'acquisition d'**expériences en entreprise**, mais tu seras aussi confronté(e) aux situations professionnelles réelles :

- Apprendre la théorie à l'école, et mettre en pratique tes acquis sur le terrain
- Gagner un salaire et être plus autonome
- Voir ta maturité renforcée grâce aux différentes situations professionnelles sur le terrain

## Comment accéder au métier ?



Tu peux accéder au métier d'opticien(ne) lunetier avec :

- un CAP ou un BEP Opticien Lunetier
- un Bac Pro en Optique Lunetterie
- un BTS Opticien Lunetier
- un Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) Opti-vision
- toutes les formations en vente (uniquement pour l'activité vente-conseil) : CAP Employé de Vente, Bac Pro Commerce, BTS Management Commercial Opérationnel,...

## Quelles sont les évolutions métiers ?

Tu peux commencer ta carrière professionnelle en tant qu'opticien(ne) lunetier, puis monter en compétences et obtenir le poste de responsable de magasin.

Les nouveaux modes de distribution tendent également vers une évolution tournée vers le développement des stratégies digitales (vente à distance).

## Ces métiers pourraient aussi t'intéresser.

Responsable de magasin • Commercial(e)

## Convaincu(e) par cette fiche métier de opticien(ne) lunetier ?

Il est maintenant temps de créer ton profil pour trouver la formation qui te correspond et décrocher un job en alternance !

Connecte toi sur : [walt-commerce.fr](https://walt-commerce.fr)

