

## PERFIL PROFISSIONAL



### TÉCNICO/A DE ÓTICA OCULAR

---

#### **Publicação e atualizações**

Publicado no Despacho n.º13456/2008, de 14 de Maio, que aprova a versão inicial do Catálogo Nacional de Qualificações.

1ª Atualização publicada no Boletim do Trabalho do Emprego (BTE) n.º 48 de 29 de dezembro de 2012 com entrada em vigor a 29 de março de 2013.

2ª Atualização publicada no Boletim do Trabalho do Emprego (BTE) n.º 28 de 29 de julho de 2015 com entrada em vigor a 29 de outubro de 2015.

3ª Atualização em 01 de setembro de 2016.

4ª Atualização publicada no Boletim do Trabalho do Emprego (BTE) n.º 8 de 29 de fevereiro de 2020 com entrada em vigor a 29 de fevereiro de 2020.

5ª Atualização publicada no Boletim do Trabalho do Emprego (BTE) n.º 19 de 22 de maio de 2020 com entrada em vigor a 22 de maio de 2020.

6ª Atualização publicada no Boletim do Trabalho do Emprego (BTE) n.º 27 de 22 de julho de 2020 com entrada em vigor a 22 de julho de 2020.

---

**QUALIFICAÇÃO:** TÉCNICO/A DE ÓTICA OCULAR

**DESCRIÇÃO GERAL:** Aconselhar, montar, adaptar e reparar artigos destinados a compensar problemas visuais de acordo com a prescrição de técnicos superiores, como ainda, desenvolver atividades de natureza comercial.

#### **ATIVIDADES:**

**1. Preparar, montar e adaptar artigos óticos destinados a compensar problemas visuais.**

- 1.1. Traçar, desbastar, biselar, ranhurar e furar lentes oftálmicas para a montagem em todos os tipos de armações.
- 1.2. Criar moldes em função das medições obtidas para qualquer tipo de armação.
- 1.3. Montar e ajustar as lentes ao desenho da armação.

**2. Reparar óculos e outras ajudas visuais.**

**3. Assegurar o controlo das execuções oficiais de modo a garantir a qualidade da visão, a estabilidade e o conforto das ajudas visuais.**

**4. Verificar todos os parâmetros definidos para cada trabalho.**

**5. Verificar a montagem das lentes de modo a que os óculos fiquem em perfeitas condições de serem usados.**

**6. Assegurar a manutenção preventiva dos equipamentos.**

**7. Atender e analisar as necessidades dos clientes.**

- 7.1. Aconselhar ao cliente, as lentes oftálmicas mais adequadas à sua compensação ótica e as respetivas armações, as lentes de contacto, os acessórios e outros equipamentos óticos mais adequados às necessidades visuais.
- 7.2. Propor soluções adequadas aos estilos e às tendências da moda no momento.
- 7.3. Analisar e avaliar os diversos mecanismos promocionais usados pelas diferentes marcas.
- 7.4. Assegurar o serviço pós venda, recebendo e reencaminhando reclamações.

**8. Colaborar na organização e controlo dos processos relativos às áreas de pessoal e de contabilidade.**

**9. Elaborar documentação e relatórios relativos à gestão de stocks de clientes e fornecedores.**

#### **COMPETÊNCIAS**

##### **SABERES**

Noções de:

1. Materiais de fabrico de armações e tipos de armações utilizados em ótica.
2. Materiais de fabrico e manutenção de lentes oftálmicas e de contacto.
3. Princípios de economia.
4. Estrutura e funcionamento das organizações.
5. Áreas funcionais de uma empresa de ótica.
6. Gestão administrativa e financeira.
7. Gestão comercial.
8. Normas de segurança, higiene e saúde no trabalho.

Conhecimentos de:

9. Anatomia e fisiologia do globo ocular.
10. Substrato motor e sensorial do olho humano.
11. Órgãos anexos.
12. Circulação sanguínea do globo ocular.
13. Ametropias oculares.
14. Anomalias e patologias do globo ocular.
15. Estética e moda em ótica.
16. Comunicação aplicada ao processo de venda.
17. Técnicas de negociação venda.
18. Informática na ótica do utilizador.

Conhecimentos aprofundados de:

19. Luz e formação de imagens.
20. Materiais para fabrico, meios de produção e processos de tratamentos de lentes oftálmicas.
21. Lentes minerais, orgânicas, unificais e multifocais.
22. Lentes esféricas, asféricas, tóricas e atóricas.
23. Potências esféricas, cilíndricas e prismáticas de lentes oftálmicas.
24. Transposição de lentes tóricas ou astigmáticas.
25. Prescrições oftalmológicas/optométricas.
26. Ametropias oculares derivadas de erros refrativos, suas compensações e/ou correções.
27. Materiais para fabrico e meios de produção de todo o tipo de armações.
28. Processos, técnicas de corte e polimento de lentes oftálmicas.
29. Máquinas biseladores de lentes oftálmicas de nova geração.
30. Processos e técnicas de ranhurar e furar lentes orgânicas (CR39, policarbonato, trivex e alto índice de refração).
31. Técnicas de montagem e reparação de armações.
32. Processos de manutenção e manuseamento de máquinas, ferramentas e instrumentos óticos.
33. Tabelas de lentes.
34. Terminologia utilizada pelos diferentes fabricantes nas tabelas de lentes.

**SABERES-FAZER**

1. Interpretar prescrições oftalmológicas/optométricas e as correspondentes características das lentes oftálmicas.
2. Executar as operações de medição com equipamentos específicos que antecedem a fase de corte das lentes.
3. Medir as distâncias naso-pupilares e inter-pupilares do cliente com os instrumentos apropriados e de acordo com a prescrição optométrica.
4. Identificar as principais causas e as limitações decorrentes dos problemas de baixa visão.
5. Identificar e selecionar lentes oftálmicas e armações.
6. Identificar os diferentes componentes de uma armação.
7. Identificar as características refrativas das lentes oftálmicas.
8. Identificar as diferentes tipologias de lentes de contacto.
9. Identificar as etapas do processo de adaptação das lentes de contacto.
10. Utilizar com correção as ferramentas específicas de uma oficina de ótica ocular;
11. Identificar os acessórios e consumíveis utilizados nas reparações de armações;
12. Aplicar técnicas de montagem de lentes oftálmicas.

13. Aplicar os processos mais adequados na manutenção de instrumentos óticos.
14. Detetar anomalias em lentes e armações e identificar as suas causas.
15. Aplicar técnicas de vendas aos produtos comercializados em ótica.
16. Avaliar as expectativas, o grau de envolvimento e a satisfação do cliente.
17. Transmitir aos clientes as características dos artigos com o objetivo de o orientar na escolha e decisão de compra.
18. Identificar os diferentes estilos/modelos oferecidos pelas principais marcas.
19. Selecionar, analisar, sintetizar e manter atualizada a informação relativa à gestão de stocks, clientes e fornecedores.
20. Ler e interpretar informações no âmbito dos serviços aos clientes, da gestão de campanhas e da segmentação de clientes.
21. Utilizar aplicações informáticas de gestão de stocks de materiais e clientes.
22. Aplicar as normas de segurança, higiene e saúde no trabalho no contexto laboral específico.

### SABERES-SER

1. Demonstrar sensibilidade para propor ao cliente soluções técnicas e esteticamente equilibradas.
2. Trabalhar em equipa.
3. Demonstrar concentração e atenção visual;
4. Agir em conformidade com a ética profissional.
5. Demonstrar autonomia, dinamismo e capacidade de realização em tempo útil.
6. Demonstrar responsabilidade na resolução de problemas e na tomada de decisões.
7. Atualizar-se e adaptar-se à diversidade dos materiais e equipamentos a utilizar.
8. Comunicar com simpatia e assertividade, procurando estabelecer empatia com o cliente.
9. Expressar-se verbalmente de uma forma clara, estruturada e fluente.
10. Relacionar-se e adaptar-se a uma gama variada de clientes.
11. Demonstrar responsabilidade pelos objetivos da qualidade.
12. Agir em conformidade com as normas de segurança, higiene e saúde no trabalho.