



FORO **2019**

DESARROLLANDO LA
INDUSTRIA ÓPTICA EN
CHILE:
UN SALTO
HACIA EL
FUTURO

ÓP
TIC
ASDE
CHILE

I Bloque: Apertura e Introducción

09:30 - 09:40

Palabras de Bienvenida y Apertura

Juan Cristobal de Marchena
Presidente del Directorio

09:40 - 10:00

Presentación Ópticas de Chile: Una mirada a la Industria Óptica en Chile y sus oportunidades de desarrollo:

Marco Antonio Nuñez
Presidente Ejecutivo

- Visión global de la industria
- ¿Qué es la cámara, cuál es nuestra visión, misión, objetivos estratégicos y estructura?
- Servicios que ofrece a sus miembros
- Como trabajamos (grupos de trabajo) y proyectos de colaboración



II Bloque: Regulación y Normativa

10:00 - 10:40

Nueva Ley Nacional del Consumidor
Christian Acuña
Acuña Escabini Larraín Abogados
Francisco Vargas
Gerente Asuntos Corporativos
"Schilling"

- Antecedentes
- Un nuevo servicio fiscalizador
- Significativo incremento de las multas
- Criterios de determinación de multas
- La prescripción
- Defensa del interes individual y colectivo
- Los procesos de mediación
- El daño moral
- Vigencia

10:40 - 11:10

Protocolo Profesional: Por qué su explicación mejora la calidad de atención de su óptica.
Romilio Gonzalez
Óptico-Contactólogo y Docente

- ¿Qué es un protocolo y para qué sirve?
- Normas técnicas necesarias en la óptica
- Índice y contenido del protocolo
- Actores de la industria óptica

11:10 - 11:40

Coffee Break

III Bloque: Negocio Óptico: Tecnología y Productividad

11:45 - 12:30

Como la tecnología ayuda al negocio:
Rodrigo Soto
Ingeniero Comercial
Sales Plus

- ¿Cómo llevar la administración de mi óptica y negocio en forma más profesional?
- ¿Lo estoy haciendo bien? ¿Tengo mi negocio bajo control realmente?
- ¿Sé qué líneas de productos son los que aportan mayor margen y los más rentables?
- ¿Mido periódicamente los KPI indicados que me permitan una administración más eficiente y rentable de mi óptica?
- ¿Cuáles son las posibilidades de mejora y desarrollo para mi negocio?
- ¿Cómo a través de un modelo simple, incorporando tecnología básica, digitalizando algunos procesos y profesionalizando la gestión, se pueden lograr los objetivos planteados y grandes resultados?
- Medición individual y mejora continua
- Protocolo de ventas

12:30 - 12:45

Palabras de cierre

