

COMUNICADO DE PRENSA

'The Visual Day', un encuentro de referencia para profesionales de la óptica que buscan avanzar en su práctica profesional

- *Más de 700 ópticos asistieron a estas jornadas formativas, que tuvieron lugar en seis ciudades diferentes de toda la geografía española: Bilbao, Santiago de Compostela, Valencia, Barcelona, Sevilla y Madrid.*
- *El principal objetivo del evento ha sido facilitar a los profesionales del sector herramientas para poder mejorar y avanzar en su práctica profesional.*
- *'The Visual Day' contó con ponentes de prestigio internacional, como Carles Torrecilla, profesor de marketing en ESADE Business School; Norbert Monfort, colaborador académico de la misma escuela de negocios, y Joan Massons, profesor de finanzas de esta entidad*

Barcelona, 7 de junio de 2016. – Más de **700** ópticos de toda España han participado entre los meses de mayo y junio en las jornadas 'The Visual Day', organizadas por Alcon y Essilor con el objetivo de facilitar a los profesionales del sector las herramientas necesarias para poder avanzar y mejorar en su práctica profesional.

El evento ha recorrido durante cerca de cuatro semanas Bilbao, Santiago de Compostela, Valencia, Barcelona, Sevilla y Madrid, y ha contado con ponentes de prestigio internacional como Carles Torrecilla Doctor en Comercialización e Investigación de Mercados y Profesor Titular de marketing en ESADE Business School; Norbert Monfort, colaborador académico de la misma escuela de negocios y propietario de Monfort Ambient Management, consultoría en Innovación y Desarrollo de Personas, y Joan Massons, Doctor en Administración de Empresas y profesor de finanzas de ESADE.

Estos expertos han impartido diferentes ponencias basadas en tres ejes fundamentales: el marketing, las finanzas y la gestión de los recursos humanos. Así, se ha incidido en la importancia de generar un buen marketing, que llegue al cliente, tomando conciencia de que existen diferentes públicos potenciales, al igual que en la necesidad de analizar económica y financieramente la realidad de las ópticas o gestionar a los distintos miembros del equipo que las conforman.

Gestión de equipo y segmentación del cliente: áreas de mejora del sector

Carles Torrecilla, Doctor en Comercialización e Investigación de Mercados, señala que el evento ha contando con ópticos de toda España que desean desarrollar su vocación, "a través de una óptica más moderna, profesional, rentable, con capacidad de crecimiento y desarrollo".

En este sentido, y como principal área de mejora a implementar en su desarrollo, explica que "lo esencial es ampliar la multiposición, es decir, vender varios productos a un mismo cliente y no hacer ventas excluyentes. También es un área de mejora el aprender a vender mejor, adaptando los mensajes a cada tipo de cliente y no molestándole con mensajes que no interesan; aumentar la frecuencia de asistencia a la óptica, que el cliente no vuelva solo cuando tenga que hacer una revisión, sino que la frecuencia sea similar a la de otro tipo de establecimientos, y ser capaces de no tener un 'monocliente', sino atender a la familia al completo".

Por su parte, Norbert Monfort, colaborador académico de ESADE, subraya la importancia de trabajar la visión de liderazgo entre los empresarios y propietarios de ópticas. "Cuatro puntos son esenciales: ser firme y fuerte, pasional y cercano, flexible y, en cierto modo, invisible en la gestión, de modo que el equipo dé rienda suelta a todo su potencial", ha explicado.

Para el experto en management, un hándicap recurrente en las ópticas en la actualidad es que la mayoría de empresarios, propietarios y gerentes de ópticas son personas que conocen el aspecto técnico de su negocio y quieren progresar en su gestión. Así, "el reto es que los ópticos se den cuenta de que tienen que apartarse de la tarea técnica del día a día para adquirir competencias *soft*, es decir, de gestión de equipo, de liderazgo, de implicación, etc.", ha apuntado el especialista.

En el plano económico-financiero, Joan Massons, profesor de finanzas de la misma escuela de negocios, indica como área de mejora la necesidad de "desmitificar el torpe estado de resultados del plan contable español y familiarizar a los profesionales de las ópticas con los conceptos de 'coste variable' y 'coste fijo', así como el margen bruto y el margen de contribución, parámetros vitales para la gestión económica de la empresa de óptica".

Alcon, compañía líder en investigación, desarrollo, fabricación y comercialización de productos para el cuidado de la visión, y Essilor, líder mundial en lentes oftálmicas, con marcas de reconocido prestigio como Varilux y Eyezen, han organizado estas jornadas, que han ofrecido a los profesionales del sector un espacio único para intercambiar conocimientos.

Y es que, como señala Torrecilla, "relacionarse con gente del sector, que puede compartir una misma problemática, es una ayuda". Una posibilidad, en palabras de Monfort, de "abrir la mente de los profesionales".

Asimismo, han contado con la colaboración de Oticon, compañía dedicada a la fabricación de soluciones auditivas para niños y adultos, y Silhouette, diseñador y productor de gafas *premium*.

Acerca de ESSILOR

ESSILOR es líder mundial en diseño, fabricación y personalización de lentes oftálmicas y tiene presencia en cinco continentes. La investigación, el desarrollo y la innovación como piezas clave en su estrategia han hecho posible el liderazgo tecnológico que hoy en día abanderada ESSILOR. De hecho Essilor ocupa el puesto 28 en el ranking de las 100 empresas más innovadoras según la revista Forbes.

La creación de soluciones de visión cada vez más personalizadas hace que ESSILOR esté a la vanguardia tecnológica, convirtiendo a Varilux, su principal marca, en la lente

progresiva líder del mercado. La compañía destina alrededor de 150 millones de euros a investigación y desarrollo, en un compromiso con la continua introducción de productos nuevos y más eficaces en el mercado.

Twitter @Essilor_Spain twitter.com/essilor_spain

Facebook Varilux, lentes progresivas es-la.facebook.com/variluxprogresivos

Facebook **No sin mis gafas** m.facebook.com/nosinmisgafas

www.essilor.es

www.varilux.es

Acerca de Alcon

Alcon es el líder global en el cuidado de la visión. Como división de Novartis, ofrecemos una amplia cartera de productos para mejorar la visión y calidad de vida de las personas. Nuestras soluciones influyen cada año en la vida de más de 260 millones de personas que conviven con enfermedades como las cataratas, el glaucoma, patologías de la retina y errores de refracción; y aún hay millones de personas a la espera de soluciones que satisfagan sus necesidades de atención oftalmológica no cubiertas. Nuestro objetivo es reimaginar el cuidado de la visión, y lo hacemos a través de productos innovadores, en colaboración con profesionales del cuidado de la visión y mediante programas que mejoran el acceso a un cuidado oftalmológico de calidad. Descubre más en www.alcon.com.

[Alcon está en Facebook, síganos en www.facebook.com/AlconEyeCare](https://www.facebook.com/AlconEyeCare)

Acerca de Novartis

Novartis AG (NYSE: NVS) proporciona soluciones innovadoras para el cuidado de la salud acordes con las necesidades de pacientes y sociedades. Con sede en Basilea, Suiza, Novartis dispone de una amplia cartera de productos para responder a estas necesidades: medicamentos innovadores; cuidado de la visión y medicamentos genéricos de alta calidad que ayudan al ahorro de costes. Novartis es el único grupo mundial con una posición de liderazgo en estas áreas. En 2015 el Grupo logró una cifra de ventas de 49.400 millones de dólares USD e invirtió, aproximadamente, 8.900 millones de dólares (8.700 millones de dólares excluyendo deterioro por depreciación de activos y amortización) en actividades de I+D. Las compañías del Grupo Novartis cuentan aproximadamente con 118.000 empleados. Los productos de Novartis están presentes en más de 180 países. Para más información, pueden visitarse las webs <http://www.novartis.com> y <http://novartis.es/>

Novartis está en Twitter. Síganos a través de @Novartis en <http://twitter.com/novartis>.

Para contenido multimedia de Novartis, visite www.novartis.com/news/media-library. Para cuestiones sobre la web, por favor contacte con: media.relations@novartis.com

###

Para más información:

Sergio Aguilar: sergio.aguilar@alcon.com. **662170982**

Eulàlia Blanchart: eblanchart@tinkle.es. **600 43 05 81**

Eva Anaya: eanaya@tinkle.es. **659 72 04 83**