

Éxito de emoCione!, el programa de desarrollo personal, a medida para los ópticos, de Cione University

A comienzos de febrero se han impartido las dos primeras formaciones online a través de la prestigiosa plataforma de formación de la compañía, a las que ahora sigue el primero de los talleres interactivos

En el mes de febrero ha dado comienzo emoCione!, el programa de desarrollo personal basado en psicología y coaching diseñado ad hoc para los socios de Cione, como parte de la iniciativa Cione University de la que aprovecha su prestigiosa plataforma.

La pretensión de la compañía es la de poner a disposición de los ópticos formación en todos los aspectos de la profesión, también en los menos habituales y con menor oferta, pero no por ello menos importantes, un proyecto para el que se cuenta con la experiencia en ambos campos, óptica y psicología, de la empresa Find Your Answer.

emoCione! propone a los ópticos de Cione tres opciones formativas: webinars, mitad teóricos, mitad experienciales; talleres interactivos, en los que la experiencia tiene un mayor peso, telemáticos o presenciales y, por último, coaching personalizado, únicamente experiencial. Las tres forman parte del exitoso programa anual Cione University.

Las dos primeras formaciones online de emoCione!, en formato webinar, tuvieron lugar a comienzos de febrero y han contado con una excelente respuesta por parte de los ópticos. Se abordaron temas como las competencias laborales y personales, el liderazgo o la relación con el cliente, siempre desde un enfoque psicológico, no comercial. Desarrollando sus competencias, el óptico puede mejorar su relación con el cliente, y con ello, su rentabilidad. Esta formación ha sido gratuita y ha sido grabada, permaneciendo a disposición de los ópticos en la prestigiosa plataforma de Cione University.

A continuación de estas dos primeras formaciones online, emoCione! ha programado el primero de los talleres interactivos, bajo el epígrafe **‘¿Cómo me relaciono con el cliente?’**.

Con una duración total de 6 horas, está dividido en 4 módulos:

Módulo I: No es “una venta”, es una relación social.

Módulo II: “La experiencia del cliente es cosa de dos”

Módulo III: Habilidades sociales y personales en la relación con el cliente

Módulo IV: Inicio del cambio

Los talleres tienen una asistencia limitada a diez personas, el grupo ideal para trabajar las actividades prácticas. Y, aunque se pueden hacer muchas cosas en seis horas, el taller es el inicio del camino de desarrollo personal y profesional, basado en la psicología, que puede ayudar a los ópticos a aumentar su bienestar y rentabilidad profesional.

El formato parte de la introducción de un término, de un concepto psicológico, que tiene que ver bien con la relación con uno mismo, bien con la interpersonal, para luego trabajarlos mediante actividades individuales o en parejas para ayudar al óptico a obtener una experiencia exitosa del cliente. La formación concierne al profesional de la salud visual sobre qué comportamientos negativos afectan su relación con el cliente. Y, entre un módulo y otro, el óptico debe llevar a cabo trabajo práctico que tiene que remitir a los formadores, antes de iniciar el siguiente módulo.

“En el taller, instauramos un aprendizaje y un cambio, pero con un método participativo y práctico. De otra manera, los talleres no funcionan. Nos gusta trabajar con gente y pasarlo bien, a la vez que intercambiamos conocimientos”, explica Arturo Casas, formador de Find Your Answer.

“emoCione! forma parte del servicio 360º que prestamos a los socios. Su éxito es la mejor prueba de que la oferta de un programa de desarrollo personal, que conduzca al desarrollo profesional era una necesidad en el sector, para la que, una vez más, Cione ha sido pionero”, señala Felicidad Hernández, directora de Comunicación y RSE de Cione.

Datos de contacto:

Javier Bravo
606411053

Nota de prensa publicada en: [Las Rozas-Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Medicina](#) [Marketing](#) [Sociedad](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>