

Gran éxito de la formación en abierto para todos los ópticos de España propiciada por Cione

Poniendo a disposición de todos los profesionales de la salud visual de España, solidariamente, su plataforma Cione University, en un momento especialmente delicado para el sector, y programando doce webinars en dos meses con la colaboración de proveedores a los que la cooperativa da las gracias por el esfuerzo que están haciendo para reactivar el sector

La formación es una magnífica herramienta con la que construir el mejor regreso posible a la nueva normalidad. Plenamente consciente de ello, Cione Grupo de Ópticas ha ofrecido, de manera solidaria, y en abierto, todos sus medios tecnológicos al sector óptico. “Ceder nuestra plataforma tecnológica, Cione University, a los proveedores ha sido la manera de nuestra cooperativa de darles las gracias por el esfuerzo que están haciendo para reactivar el sector”, valora Felicidad Hernández, directora de Comunicación y RSE de Cione Grupo de Ópticas.

Desde el 17 de marzo, y hasta la semana pasada, en colaboración con proveedores de la cooperativa, Cione Grupo de Ópticas ha programado hasta doce webinars, con una amplia variedad temática, tanto sobre producto como sobre cuáles son las claves de la situación de crisis sanitaria desde el punto de vista del sector óptico y audiológico, siempre con el fin de respaldar a los ópticos en este momento delicado. Se han llevado a cabo desde Cione University, en abierto, de manera gratuita, y dando todas las facilidades posibles para la inscripción a los profesionales de la salud visual y auditiva.

A los dos primeros, en los que la cooperativa, cuando más lo necesitaban los ópticos, acercó asesoría laboral y financiera con la que tener toda la información para hacer frente a una situación que llegaba sin avisar, han seguido otros diez más, en idénticas condiciones de inscripción y facilidades.

Noelia García, directora de Marketing e Innovación de Indo, habló sobre ‘Retos Y Oportunidades Post Covid 19’; Angels Portero, responsable de formación de Coopervision lo hizo sobre la ‘Importancia de la atención telefónica: mejora de servicio y crecimiento’; Mireia Lario, Professional Affairs Director de Markennoy, se centró en ‘Y después del Covid 19, ¿crees que debemos cambiar nuestro modelo de negocio?’; Manuel Yuste, director de Producto y Formación de Grupo GN, desgranó las claves de la ‘Asistencia remota en vivo GN Hearing Care’; Melissa Mella, responsable de Marketing de Bernafon, explicó ‘¿Cómo elaborar un calendario de acciones de marketing y medir los resultados?’; Karina Garcia, responsable de Formación de Interton, se centró en ‘El procedimiento para la correcta atención en gabinete audiotprotésico frente a la situación actual de Covid-19’; Ricardo Wu, director general de Shamir España y César Romero, director de Formación, presentaron el panorama del ‘Mercado y consumidor post - Covid19 y el nuevo tratamiento antirreflejante anti – fog Shamir’; José Pérez, Product Manager de ZEISS Vision Care España impartió un webinar sobre ‘¿Preparados para cuando llegue la luz?, acerca de la protección ante los Rayos UV’; Cristina Vives, miembro del departamento de Formación de ALCON, se centró en el ‘Protocolo de evaluación lagrimal en 5 pasos’; y por último, Milagros Cela, directora de Marketing Asesoría de Imagen y Tendencia de Safilo, sobre la ‘Moda post-Covid19 y las monturas’.

“A todos ellos, muchas gracias por su interés, profesionalidad, atención exquisita a los ópticos. Seguimos trabajando muy duro, junto a nuestros proveedores, para favorecer una rápida salida de esta crisis sanitaria. Terminamos este periodo de formación con la misma frase que lo empezamos: Cione lleva casi medio siglo del lado de todos los ópticos y lo seguirá estando”, termina Felicidad Hernández.

Datos de contacto:

Javier Bravo
606411053

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

Categorías: [Nacional](#) [Medicina](#) [Franquicias](#) [Software](#) [Recursos humanos](#) [Webinars](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>