

Dans quelques mois pour les TS2, l'année prochaine pour les « première année », vous allez faire votre entrée dans le monde de l'optique de détail. Pour ceux et celles qui souhaitent pratiquer leur profession au sein d'un magasin d'optique, voici un petit questionnaire qui vous aidera à déterminer votre profil. Testez-vous !

# TEST

QUEL TYPE D'OPTICIEN SEREZ-VOUS DEMAIN ?



**A. Lorsque vous prendrez vos fonctions, vous vous définirez plutôt comme :**

- (1) Un technicien supérieur spécialiste de produits high-tech
- (2) Un spécialiste en santé visuelle
- (3) Un pro du look et de la mode
- (4) Un as du marketing de masse

**B. Comment définiriez-vous votre magasin :**

- (1) Plutôt comme un atelier
- (2) Un cabinet « médicalisé »
- (3) Une boutique-salon
- (4) Une grande surface avec un max de choix

**C. Vos compétences les plus importantes sont :**

- (1) Une parfaite connaissance des innovations produits
- (2) Une parfaite connaissance des avancées scientifiques
- (3) Une parfaite connaissance des styles, des tendances mode et des univers symboliques
- (4) Une parfaite connaissance des différents types de consommateurs

**D. Vos atouts à mettre en avant :**

- (1) Votre matériel
- (2) Votre diplôme
- (3) L'ambiance générale du magasin-boutique
- (4) Le choix

**E. Vous vous sentez plutôt :**

- (1) Aimant l'innovation et la technique
- (2) Traditionnel et aimant l'optométrie
- (3) Branché
- (4) Féroce marketing

**F. Comment souhaitez-vous personnaliser votre point de vente :**

- (1) Vous êtes indépendants (groupement d'achat)
- (2) (3) Votre nom prime sur l'enseigne
- (4) L'enseigne prime sur votre nom

**G. Quelle image souhaitez-vous donner au consommateur :**

- (1) Un professionnel sérieux, proche, innovant, pédagogue, rassurant
- (2) Un professionnel qui prend en charge totalement son client, avec tact et égard
- (3) Un professionnel à l'écoute, complice, visagiste
- (4) Un professionnel accessible, qui sait vendre et justifier son prix, qui a de tout

Bien sûr chaque question offre plusieurs choix. Mais ne cédez pas à la tentation ; il faut ne choisir qu'une seule réponse. Et découvrez quel (le) opticien (ne) vous serez demain !



**VOUS AVEZ UNE MAJORITÉ DE RÉPONSES 1 :**

Vous êtes plutôt un opticien « technicien supérieur » (domaine d'élection : la technique et l'innovation). Votre discours à vous : les nouveautés, les progrès, la transformation d'un produit semi-fini en produit fini. Vous êtes plutôt traditionnel et indépendant et vous comptez sur votre réputation pour asseoir votre affaire. L'optique pour vous est un commerce de spécialistes.

**VOUS AVEZ UNE MAJORITÉ DE RÉPONSES 2 :**

Toujours de bon conseil, vous êtes plutôt un opticien « optométriste », fêru d'exams visuels, de santé et d'hygiène visuelles (avec une tendance à la blouse blanche). Vous êtes doué d'une nature généreuse, tournée vers les autres. Vous êtes prêt à remplacer l'optalmo au pied levé dans le cadre de concertations interprofessionnelles. Votre réputation est également votre meilleure communication.

**VOUS AVEZ UNE MAJORITÉ DE RÉPONSES 3 :**

Vous voulez faire de chaque achat optique un achat plaisir, un achat d'impulsion. Vous savez communiquer à votre client l'amour du beau produit, du design créatif. Vous avez, vous aussi, comme l'opticien optométriste, une profonde capacité d'empathie. Chez vous la notion de prix ne joue pas, vous vendez du rêve, de l'évasion, de l'esthétisme, du style de vie. Vous êtes un « opticien créateur de beauté ».

**VOUS AVEZ UNE MAJORITÉ DE RÉPONSES 4 :**

Vous êtes plutôt un opticien « marketeur ». Vous communiquez grâce à une enseigne nationale, une importante surface de vente et un emplacement N°1 dans votre centre-ville. Pour vous l'optique est un marché comme un autre : un marché de masse. Votre choix de produits et l'étendue de vos gammes sont vos points forts. Vos collaborateurs sont avant tout d'excellents vendeurs.