Concluso l’11° Convegno Assottica I LaC YOU: grande partecipazione per grandi ospiti

Roma, 2 dicembre 2015. Nuova edizione record per l’appuntamento biennale del Convegno Assottica, quest’anno intitolato **“I LaC YOU Valore-Innovazione-Crescita”**, terminato con la sessione dei corsi di approfondimento.

“I LaC YOU” ci è sembrata la formula migliore per esprimere quella che non è soltanto una professione ma una vera e propria missione fatta di amore per il portatore. Parleremo quindi di passione, di creatività, di antico e moderno, con l’accompagnamento dei dipinti più famosi della storia.” – ha esordito Nicoletta Losi, Presidente di Assottica Gruppo Contattologia – *“Tutto questo per raccontare l’evoluzione di quello che è il secondo mercato europeo, dopo quello inglese, che vanta una penetrazione del 10% tra la popolazione ametrope, con ca. 2,5 mln di portatori.”*

Quella che si è appena conclusa è stata l’edizione del lancio sul mercato italiano dell’applicazione **“Il Fattore Fidelizzazione in Contattologia”**, sviluppata da Euromcontact e presentata dal Presidente **Helmer Schweizer**. Si tratta di un tool che permette al contattologo di simulare differenti scenari e valutare come, attuando alcune strategie, migliorare i risultati di vendita e quindi la redditività del centro ottico.

E’ stata anche l’edizione del lancio della nuova campagna educazionale, **“Lenti a contatto: dai liberta alla tua vi(S)ta”**, che vedrà il coinvolgimento dei contattologi di

tutta Italia, introdotta da Nicoletta Losi alla platea di più di 700 partecipanti, con l'annuncio dello sviluppo di 3 cartoon virali con protagonista **Contact Hero**, mascotte dell'iniziativa, di prossima condivisione sul sito www.assottica.it.

L'apertura dei lavori congressuali ha visto all'ordine del giorno diverse tematiche di grande interesse per la contattologia:

· la prevenzione e la cura dei problemi di visione legati a vizi refrattivi non corretti ì nei paesi in via di sviluppo, a cura di **Juan Carlos Aragon**, Presidente di **Optometry Giving Sight**, che ha illustrato l'attività dell'associazione impegnata in oltre 40 progetti in 27 Paesi. Ha inoltre commemorato il Prof. **Brien Holden**, recentemente scomparso, ricordando il suo grande spessore professionale e umano e l'impegno per far nascere e sviluppare l'organizzazione benefica;

· l'analisi delle dinamiche motivazionali è stata al centro dell'incontro proposto da **Antonio Genovesi**, esperto in comunicazione e formazione esperienziale, con un intervento coinvolgente e "vibrante";

· "Amplia la visione: cosa funziona e come farlo funzionare anche nel tuo centro ottico", a cura di **Daniela Bassetto**, docente della CUOA Business School, esperta di formazione e coaching, con la rassegna delle 5 azioni performanti da applicare nella pratica quotidiana;

· la realtà delle lenti a contatto multifocali, ormai da oltre 10 anni sul mercato ma ancora poco impiegate dai portatori presbiti, portata in primo piano dal Prof. **Peter Ivins**, optometrista che svolge la propria attività professionale a Bearsden UK, relatore a livello mondiale su temi inerenti la contattologia;

· "le relazioni pericolose" tra contattologo e portatore di lenti a contatto sono al centro del discorso introdotto da **Davide Brambilla**, formatore e ideatore di progetti per l'aggiornamento professionale in optometria,

contattologia e diagnostica strumentale;

· Il valore delle lenti a contatto toriche e multifocali per la propria attività professionale, tema affrontato da **Stefan Kaestner**, dal 1992 titolare di un centro ottico a Brescia dove si occupa in particolar modo di contattologia;

· la geometria delle lenti multifocali è stata analizzata da **Mauro Frisani**, docente al corso di Laurea in Ottica e Optometria presso l'Università degli Studi di Torino;

· chiude la sezione dedicata agli interventi scientifici della Rapid Fire Session **Anto Rossetti**, docente al corso di Laurea in Ottica e Optometria e Master post-laurea in Ottica applicata presso l'Università di Padova, che è intervenuto sul tema "Positivi e Negativi: lenti a contatto e refrazione per punti";

· la gestione dell'occhio secco, affrontato da **Heiko Pult**, professore presso la School of Optometry and Vision Sciences della Cardiff University UK;

· l'abbandono delle lenti a contatto è stato discusso da **Luigi Lupelli**, professore al corso di Laurea in Ottica e Optometria presso l'Università degli Studi Roma Tre;

· Il tema di grande attualità del mondo digitale e le nuove sfide dell'era di Internet è stato portato in primo piano da **Peter Ivins**.

Molto apprezzati anche gli interventi in plenaria dedicati alle news dalle aziende associate ad Assottica e sostenitrici dell'evento: Alcon, Bausch+Lomb, Coopervision e Johnson&Johnson Vision Care.

Decisamente numerosa anche la partecipazione ai corsi di approfondimento sui temi portanti della contattologia:

· "Tecniche comunicative di fidelizzazione" a cura di Antonio Genovesi, in cui sono stati analizzati i comportamenti e i gesti che certificano l'autenticità del servizio presso il centro ottico;

· "Applicare con successo le lenti a contatto

multifocali” di Peter Ivins, che ha proposto un approfondimento di quanto discusso in plenaria;

· “Potenzia il tiro per centrare l’obiettivo: le regole vincenti da applicare nel tuo centro ottico”. Daniela Bassetto ha affrontato i bisogni della clientela di un centro ottico e la sua capacità di coglierli e interpretarli attingendo a testimonianze da altri settori;

· “Meibografia: i benefici per il contattologo e per il paziente”. Heiko Pult si è dedicato alla valutazione della morfologia della ghiandola di Meibomio, la cui disfunzione sembra essere la causa più comune dell’occhio secco;

· “Efficacia e sicurezza della manutenzione”. Luigi Lupelli e Giancarlo Montani hanno analizzato le caratteristiche dei prodotti di manutenzione e quali possono essere le potenziali interazioni tra materiale della lente e superficie oculare.

“Alla luce di tutti gli interventi possiamo dire come “I Lac YOU” non sia solo una dichiarazione di intenti, ma l’esito positivo frutto della concomitanza di volontà e azioni” – conclude Nicoletta Losi – *“Riuscire a offrire un servizio ai portatori che soddisfi le loro esigenze nel tempo, è un’attività che oggi più di ieri richiede abilità molteplici e diverse. Un ringraziamento sentito a tutti i relatori per averci indicato quali.”*

Per ulteriori informazioni: Vox – Arman C. Mariani mariani@playvox.it – 02.58299802 – 393.9142064