

COMUNICATO STAMPA
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-Crescita-Innovazione"**, 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 educativa, **"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 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;
- “Potenza 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.



ASSOTTICA
Gruppo Contattologia

"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