



Brien Holden®
VISION INSTITUTE

ACADEMY

Recursos Globais de Optometria

Gestão de Negócio e Jurisprudência





Brien Holden Vision Institute

GESTÃO DE NEGÓCIO E JURISDISPRUDÊNCIA MANUAL DO ALUNO

AUTOR (S)

David Wilson: International Centre for Eyecare Education (ICEE), Sydney, Australia

REVISOR (ES)

Tony Simon: University of New South Wales, School of Optometry, Australia

AUTOR(ES) COM CONTRIBUIÇÃO

Sem autores com contribuição adicional

EDITORES

Brien Holden Vision Institute, Public Health Division

Brien Holden Vision Institute Foundation (anteriormente ICEE) é uma divisão de saúde pública do Brien Holden Vision Institute

COPYRIGHT © 2013 Brien Holden Vision Institute (BHVI). Todos os direitos reservados.

Esta publicação é protegida por leis relativas aos direitos de autor. Excepto quando permitida sob a legislação aplicável, nenhuma parte desta publicação pode ser adaptada, modificada, armazenado num sistema de recuperação, transmitida ou reproduzida em qualquer forma ou por qualquer processo, electrónico ou não, sem autorização prévia por escrito do Brien Holden vision institute. Pode, especialmente se for de uma organização não-lucrativa, ser elegível para ter uma licença livre, usar e fazer cópias limitadas de peças deste manual em certas circunstâncias limitadas. Para saber se é elegível para uma licença desse tipo, por favor visite: education.brienholdenvision.org.visit <http://optometry-resources.icee.org/>.

AVISO

O material e ferramentas fornecidas nesta publicação são fornecidas apenas para fins de informação geral. O Brien Holden Vision Institute não fornece conselhos específicos sobre a gestão clínica de qualquer caso ou condição que possa ser mencionada nesta publicação, e a informação não deve ser usada como um substituto para o aconselhamento de um profissional qualificado.

A menção de empresas específicas ou produtos de certos fabricantes não implica que essas empresas ou produtos sejam endossados ou recomendados pelo Instituto em detrimento de outros de natureza similar não mencionada. O Instituto não faz representação ou garantia que a informação contida nesta publicação seja completa ou livre de erros ou omissões. Na medida permitida pela lei, o Instituto exclui todas as garantias implícitas, incluindo em matéria de comercialização e adequação a finalidade e isenta-se de toda e qualquer responsabilidade por quaisquer perdas ou danos incorridos como resultado do uso do material e ferramentas providenciadas.



ESTRUTURA DO CURSO

OBJECTIVO DO CURSO

O módulo tem como objectivo preparar os alunos para a gestão de várias situações em serviços de optometria incluindo o marketing e os aspectos legais do negócio.

OBJECTIVOS DE APRENDIZAGEM DO CURSO

No final do módulo, o aluno deve ser capaz de gerir uma clínica de optometria de forma efectiva.

Ao completar com sucesso este curso o aluno deve ser capaz de:

- Descrever o seu papel na gestão com sucesso de serviços de optometria.
- Aplicar ferramentas essenciais para gerir de forma efectiva uma clinica de optometria.
- Produzir um programa de marketing para utilizar na clinica.
- Descrever o quadro regulamentador legal da prática de Optometria.
- Reconhecer a necessidade de uma gestão de pessoal bem sucedida.

CONTEÚDO DO CURSO

- Os tópicos abordados neste curso incluem:
- O ambiente legal
- Tributação e Seguro
- Planeamento
- Marketing
- Teoria de gestão
- Administração da óptica
- Gestão de pessoal

ENSINO DO CURSO

Este curso foi concebido para ser leccionado ao longo de 6 meses (1 semestre). O número total de horas de ensino é 42 horas.

Métodos de Ensino e Aprendizagem e Recursos

Os métodos de ensino sugeridos para este curso incluem: apresentações Power Point, discussões, estudo de casos.

Os recursos do curso disponíveis na plataforma *BHVIGlobal Optometry Resource platform*: <http://optometry-resources.icee.org/>

- O manual do aluno: 8 capítulos (listados na pag. 4)
- Apresentações PowerPoint correspondentes a cada uma dos 8 capítulos

O equipamento sugerido inclui

- Computador e projector
- Quadro

AVALIAÇÕES RECOMENDADAS

- Exames escritos
- Avaliações

LIVROS

Livros Obrigatórios

- Taylor SP, **Law in Optometric Practice**. Butterworth-Heinemann, 2002
- Classe JG, Thal LS, Kamen RD, **Rounds RS. Business aspects of Optometry 2nd ed** Butterworth-Heinemann, 2004

Livros Recomendados

- O'Kane B. **Starting your own Business**, Oak Tree Press
- Association of Practice Management Education, **Business Aspects of Optometry 3/e**, Butterworth-Heinemann, 2010
- **Eyecare Practice Toolkit**, Mosby 2007

SITES DE INTERNET ÚTEIS



TABELA DE CONTEÚDOS MANUAL DO ESTUDANTE

- 1. O AMBIENTE LEGAL**
- 2. TRIBUTAÇÃO E SEGURO**
- 3. PLANEAMENTO**
- 4. MARKETING**
- 5. TEORIA DE GESTÃO**
- 6. ADMINISTRAÇÃO DE UMA ÓPTICA**
- 7. GESTÃO FINANCEIRA**
- 8. GESTÃO DE PESSOAL**



GESTÃO DE NEGÓCIO E JURISPRUDÊNCIA

HORAS DE AULA RECOMENDADAS

	Tempo de Aulas (N. DE HORAS)
1. O AMBIENTE LEGAL	
Revisão dos princípios legais	4.0
Formas de legais de organização de negócio	2.0
2. TRIBUTAÇÃO E SEGURO	2.0
Tributação e Seguro	2.0
Taxas indirectas	2.0
Seguro	2.0
3. PLANEAMENTO	
O plano de negócio	2.0
Localização	2.0
O leasing	1.0
Projectar o negócio e escolha do equipamento	2.0
4. MARKETING	
Merchandising e marketing	2.0
Ética e marketing	2.0
Publicidade	1.0
Plano de marketing	2.0
Comunicação	2.0
5. TEORIA DE GESTÃO	
Funções de Gestão	3.0
6. ADMINISTRAÇÃO DE UMA ÓPTICA	3.0
7. GESTÃO FINANCEIRA	
Esboço do Plano Financeiro	2.0
Princípios de registo	2.0
O processo de contabilidade	2.0



Brien Holden®
VISION INSTITUTE

ACADEMY

Level 4 North Wing Rupert Myers Building
Gate 14 Barker Street UNSW Sydney 2052
PO Box 6328 UNSW 1466 Sydney NSW

www.brienholdenvision.org
academy.brienholdenvision.org
academy@brienholdenvision.org

Brien Holden Vision Institute Academy é a divisão de educação
do Brien Holden Vision Institute.

Copyright © 2015 Brien Holden Vision Institute