

VIERNES 8 DE ABRIL

De 17:30 a 19:00 • Foro ExpoÓptica • Pabellón 9

POR QUÉ COBRAR HONORARIOS PROFESIONALES DIFERENCIADOS

Moderador: **Carlos Bonafont Delgado**

PONENTES

- Juan Ignacio Navarrete Delgé.
- Alexander Dubra Fernández.
- Ángel Viñas Barba.
- Juan Carlos Nieto Fernández.

●●● El dilema de cobrar o no cobrar honorarios profesionales diferenciados es tan antiguo como la historia de nuestro sector. Plantearlo no es plantear nada nuevo, pero debido a que todas las industrias y sus circunstancias cambian con el tiempo, las respuestas a las preguntas también lo hacen.

Desde siempre hemos escuchado argumentos a favor y en contra del cobro de los servicios optométricos, pero últimamente aumenta el número de Ópticos-Optometristas que se han decidido por el cobro esgrimiendo diferentes razones. Si no remontamos a tiempos anteriores, los servicios

profesionales que en la actualidad ofrecemos los ópticos-optometristas son mayores y mejores. Todas las profesiones evolucionan y la nuestra no es una excepción. Además, en muchas ocasiones, la tecnología utilizada hoy en día en el ejercicio profesional era impensable hace un par de décadas. Sin duda los ópticos-optometristas proporcionamos cada día servicios más valiosos y más valorados por los pacientes. ¿No es lo más lógico que también percibamos más por ellos?

Los ponentes expondrán sus razones para cobrar honorarios por sus servicios.

SÁBADO 9 DE ABRIL

De 17:30 a 19:00 • Foro ExpoÓptica • Pabellón 9

CÓMO IMPLEMENTAR EL COBRO DE HONORARIOS PROFESIONALES DIFERENCIADOS

Moderador: **Luis Ángel Merino Rojo**

PONENTES

- José Funez Lafuente.
- José Antonio Fuentes Najas.
- Carolina Fernández Carmena.
- Juan Diego Piñero Benítez.

●●● Muchos de los ópticos-optometristas desean cobrar por sus servicios profesionales pero no saben cómo hacerlo. Para ello deben convertir su deseo en un proyecto y posteriormente implantarlo con éxito. Esto requiere una serie de habilidades y tomar las decisiones adecuadas. Por ejemplo: siempre surge la duda de si cobrar a todos o solo a aquellos que no adquieran productos. También, si

hay que cobrar a aquellos clientes de toda la vida o solo a los nuevos. Con frecuencia, preguntas como estas frenan la iniciativa y hacen que las ideas queden en la categoría de intenciones aplazadas. Los ponentes nos contarán cómo fue el comienzo, qué dificultades encontraron, cómo reaccionaron los clientes, qué ha supuesto este cambio en su actividad profesional, etcétera.