

# ERFOLGSAUSSICHT

1. Ausgabe – 2018, Q. 1



## GUTE VORSÄTZE IN DIE TAT UMWANDELN

**Optometrie:**

Wie Sie ZEISS beim Thema Optometrie unterstützt.

**Termine:**

Ihre Weiterbildung im Frühjahr 2018

**Kundentypen:**

Welche unterschiedlichen Kundentypen es gibt.



#### Liebe Augenoptikerinnen und Augenoptiker,

immer zum Jahresende kommt das Thema Vorsätze wieder auf. Mit dem Rauchen aufhören, mehr Sport treiben oder mehr Zeit mit der Familie verbringen. Doch oft scheitern diese Vorsätze. Ein Grund hierfür ist, dass Vorsätze unverbindliche Wünsche sind.

Ein Vorsatz ist etwas, was man gerne hätte. Mit einem Ziel hingegen legen Sie fest, was genau Sie bis wann erreicht haben wollen.

Daher wollen wir von der ZEISS Academy Sie bei den Zielen 2018 unterstützen. Diese können sowohl Unternehmensziele wie Steigerung der Stückzahlen, Umsatzsteigerung oder auch die Kundenzufriedenheit, aber auch persönliche Ziele wie besser Refraktionieren, Vorbereitung auf die Gesellenprüfung oder auch der sichere Umgang mit den ZEISS Produkten sein.

Für das Jahr 2018 haben wir ein spannendes Programm an verschiedenen Weiterbildungsthemen und -formaten für Sie zusammengestellt.

Jetzt heißt es die Ziele direkt in Angriff zu nehmen und sich die entsprechenden Themen herauszusuchen und direkt zu buchen. Gerne hilft Ihnen auch unser Außendienst bei der Auswahl der richtigen Themen.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen.

*Christian Tilleke*

Christian Tilleke

PS – Es würde uns freuen, wenn Sie uns ein Feedback zu der „ZEISS ERFOLGSAUSSICHT“ an [vision.academy@gildenhauseminare.de](mailto:vision.academy@gildenhauseminare.de) mailen. Ihre Eindrücke lassen wir gerne in einer der kommenden Ausgabe einfließen. Vielen Dank!

Hannover 09.04.2018

**Verkaufsschulung für Azubis**

Je früher Auszubildende mit Kunden in Kontakt kommen, umso leichter und schneller lernen sie, was Kunden brauchen und wie sie deren Bedürfnisse erkennen. In diesem Seminar bekommen Ihre Azubis den Feinschliff für einen professionellen und kundenorientierten Auftritt.

Preis: 90,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Hannover 01.03.2018

**Biostruktur-Analyse – Seminar zum Modul 1**

Schlüssel zur Selbstkenntnis: Die Teilnehmer dieses Seminars erhalten genaue Kenntnis über ihre Biostruktur und damit ihrer individuellen Chancen und Risiken.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Hannover 19.04.2018

**Profitraining Brillengläser – Mehrwertbrille**

In diesem Seminar lernen Sie die unterschiedlichen Zielgruppen kennen. Wir zeigen Ihnen, welche Chancen sich mit unseren Segmentprodukten zusätzlich für Sie ergeben.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Dortmund 05.04.2018

**Biostruktur-Analyse – Seminar zum Modul 1**

Schlüssel zur Selbstkenntnis: Die Teilnehmer dieses Seminars erhalten genaue Kenntnis über ihre Biostruktur und damit ihrer individuellen Chancen und Risiken.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Frankfurt 26.04.2018

**Empathie und Sympathie**

Servicechunzel oder Servicewüste? Erleben Sie bewusst verkaufen. Lernen Sie Verkaufsansprachen kennen und wie Sie anhand Ihrer Sinne empathischer verkaufen. Schaffen Sie sich Ihr eigenes Serviceparadies!

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Mannheim 28.03.2018

**Profitraining Brillengläser – i.Scription®**

Unterschiedliche Zielgruppen und deren Bedürfnisse ermöglichen einen zielgerichteten Verkauf. Neben der Bedarfsanalyse erfahren Sie auch alles über die verschiedenen Brillenglaslösungen.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

OFFENE SCHULUNG

OFFENE SCHULUNG

Dresden 12.04.2018

**Produktwissen für Azubis**

In diesem Seminar werden Ihnen als Auszubildender der ZEISS Präzisionsbrillengläser sowie der Aufbau der Preisliste verständlich erklärt. Die Produkte behalten ihre Faszination und bekommen für Sie als Einsteiger eine noch höhere Transparenz.

Preis: 90,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Jena 19.04.2018

**Profitraining Brillengläser – Gleitsicht**

Der Hauptsatz in einem augenoptischen Fachgeschäft wird mit Brillengläsern und speziell mit den Gleitsichtgläsern erzielt. In diesem Seminar informieren wir Sie über das ZEISS Gleitsichtglasportfolio und dessen unterschiedliche Einsatzgebiete.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

OFFENE SCHULUNG

Aalen 23.04.2018

**Vergroßernde Sehhilfen für Sehbehinderte**

Aufgrund der demografischen Entwicklung wird die Anzahl von Kunden, die an altersbedingten Beeinträchtigungen der Sehleistung leiden, stetig zunehmen. Erschließen Sie sich dieses wachsende Käuferpotenzial und werden Sie zum Spezialisten.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Ingolstadt 27.04.2018

**Bedarfsanalyse als Erfolgsrezept**

Sie lernen Methoden und Techniken kennen, um ein „ganzheitliches Bild“ der Sehanforderungen des Kunden zu bekommen und darauf basierend gezielt und gekonnt die richtigen Produkte anzubieten.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Würzburg 08.02.2018

**Biostruktur-Analyse – Seminar zum Modul 1**

Schlüssel zur Selbstkenntnis: Die Teilnehmer dieses Seminars erhalten genaue Kenntnis über ihre Biostruktur und damit ihrer individuellen Chancen und Risiken.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Regensburg 26.04.2018

**Preisgespräche und Einwandbehandlung als Kundenbindungsinstrument**

Sie lernen Methoden kennen um zu verstehen, wie es zu Einwänden Ihres des Kunden kommt und welches Bedürfnis dahinter steckt. Dies gibt Ihnen die Möglichkeit gezielt zu reagieren.

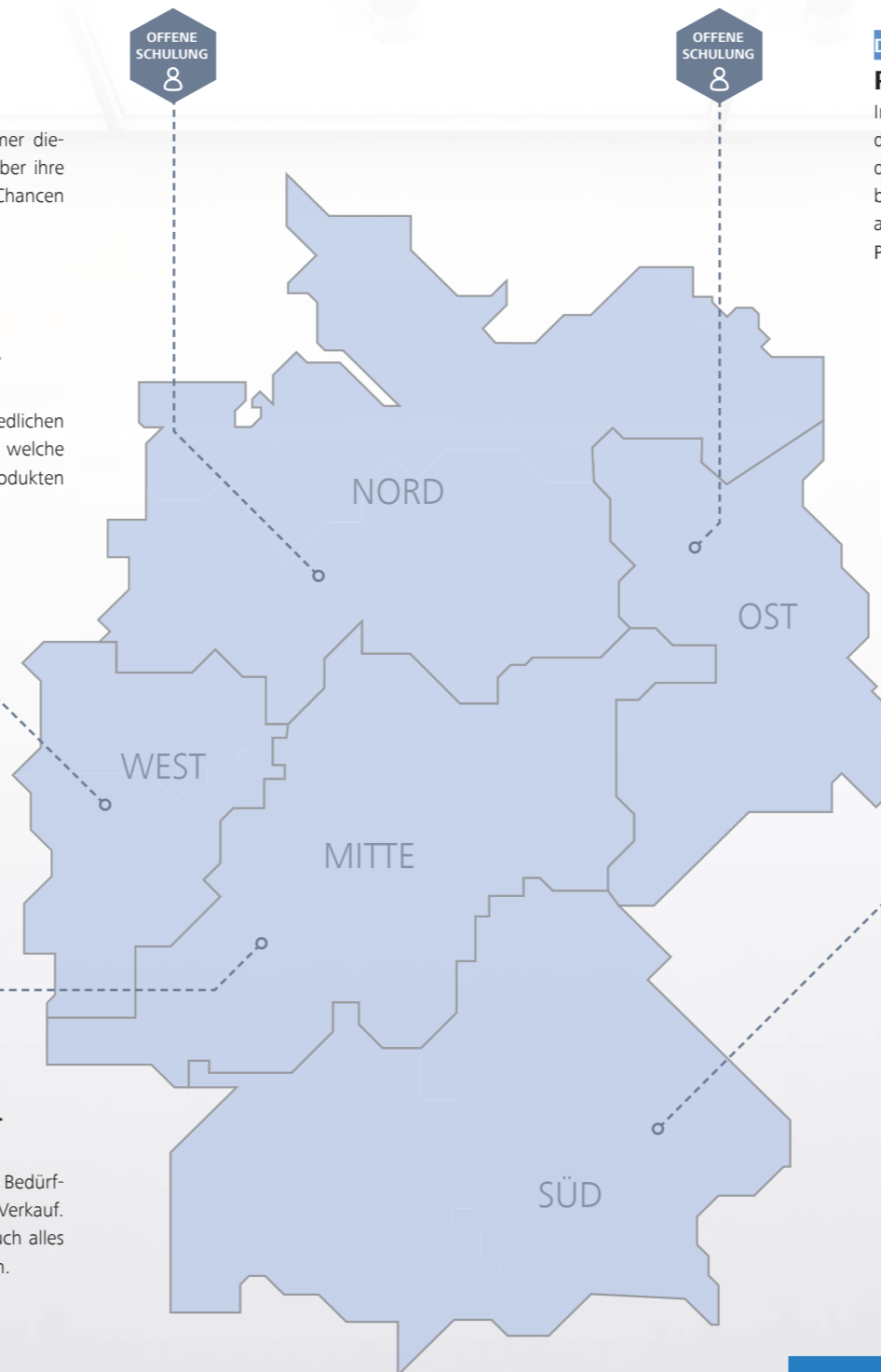
Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Karlsruhe/Ettingen 07.03.2018

**Produktwissen für Azubis**

In diesem Seminar werden Ihnen als Auszubildender der ZEISS Präzisionsbrillengläser sowie der Aufbau der Preisliste verständlich erklärt. Die Produkte behalten ihre Faszination und bekommen für Sie als Einsteiger eine noch höhere Transparenz.

Preis: 90,- Euro zzgl. MwSt. pro Person



# Termine

Ihre Weiterbildung im Frühjahr 2018



# Optometrie

als Chance begreifen.

„Wenn Sie für optometrische Dienstleistungen kein Geld von Ihren Kunden nehmen möchten, bleibt Ihnen nur noch die Möglichkeit, Wucherpreise für ihre Brillen zu verlangen. Außerdem laufen Sie Gefahr, dass Ihre Kunden Sie für einen oberflächlich ausgebildeten Optiker halten, der Brillen ohne Bezahlung anpasst und dessen Produkte ebenso teuer sind wie die anderen Scharlatane!“

Mit diesen beiden sehr deutlichen Sätzen wird Charles Prentice sinngemäß aus einem Brief aus dem Jahre 1892 zitiert.

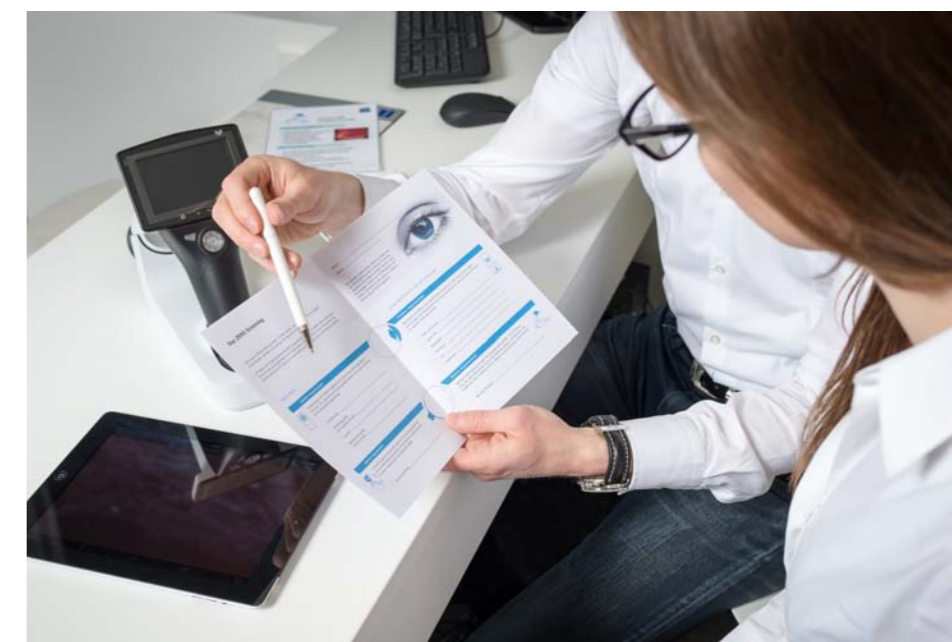
Ingo Rütten, Verlagsleiter und Chefredakteur der DOZ, beginnt hiermit in der DOZ 12/2017 das Spezial Optometrische Geschäftsausstattung und Geschäftsmodelle seinen Artikel „Bieten Sie optometrische Dienstleistungen an! Es spricht viel dafür, dass dies ein sehr guter Weg ist“.

Aufgrund der Veränderung des Marktes ist es wichtig, eine zukunftsweisende Positionierung seines eigenen Unternehmens am Markt zu schaffen.

Das Angebot optometrischer Dienstleistungen ist hier ein ideales Instrument, um durch hochwertige Dienstleistungen dem Kunden zur optimalen Seh-Lösung hinzu das gute Gefühl der Sicherheit zu geben: Er behält das Wichtige im Blick – seine Augengesundheit.



Die Implementierung der Stationen, die Handhabung der Geräte und die Kommunikation der eigenen Dienstleistung sind für den Erfolg des ZEISS Screening Konzepts in Ihrem Unternehmen drei wichtige Kern-Elemente.



Im Rahmen des ZEISS Academy Programms bieten wir Ihnen auch 2018 wieder eine individuell gestaltbare Fortbildungsmöglichkeit rund um das ZEISS Screening Konzept und den Themenschwerpunkt Optometrie.

#### Fortbildung als Schlüssel zur erfolgreichen Umsetzung

Um für Sie den größtmöglichen Benefit zu erlangen, haben wir nach Referenten mit langer Praxiserfahrung gesucht. Referenten, die bereits seit Jahren Optometrische Screening-Dienstleistungen im eigenen Unternehmen erfolgreich anbieten. Von diesen erhalten Sie das nötige Handwerkszeug, um auch in Ihrem Betrieb die Optometrie als Chance für eine erfolgreiche Zukunft zu nutzen.

#### Das Angebot im Überblick

Wie bereits in den vergangenen Jahren bieten wir 2018 erneut für jede der Geräte-Stationen aus dem ZEISS Screening Konzept Seminare zur Vertiefung

des optometrischen Wissens und zur idealen Anwendung der ZEISS Geräte im augenoptischen Alltag an.

Neu ist 2018 das erste Mal ein Vertiefungsseminar Netzhaut-Screening mit dem Referenten Oliver Buck.

Ebenfalls neu gibt es zwei Seminare zusammen mit dem erfahrenen Referenten Volker Meyer und Georg Baur, in denen Strategien zur Implementierung von optometrischen Dienstleistungen, Marketing-Ansätze und Kommunikationstools erarbeitet werden.

Wir sind für 2018 gerüstet – sind Sie es auch?

# Schulungen Optometrie Frühjahr 2018



## SEMINAR

Göttingen Montag, 09.04.2018

### Gesichtsfeld-Screening

Der schnelle Funktionstest der Netzhautareale

Für eine bestmögliche Versorgung des Kunden ist es wichtig zu erfahren, ob die Areale der Netzhaut entsprechende Funktionen aufweisen. Sie lernen in diesem Seminar durch einen Anwender aus der täglichen Praxis die effektive Methodik der Frequenz-Verdopplung und weitere Prüfmethode des Gesichtsfelds kennen. Lernen Sie die erhaltenen Ergebnisse anschließend richtig einzuordnen und nutzen Sie diesen weiteren Baustein für eine individuelle und zielgerichtete Beratung Ihres Kunden.

Referent: Oliver Buck

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person



## 2-TAGES-SEMINAR

Göttingen Montag, 05.02. 2018 und Dienstag, 06.02.2018

### Netzhaut-Screening mit der VISUSCOUT 100

Die Bilddokumentation des hinteren Augenabschnitts

Klein, mobil und leicht zu bedienen – die Handfunduskamera VISUSCOUT 100 ist eine smarte Lösung, um ein Bild über die Beschaffenheit der Netzhaut zu bekommen. Lernen Sie den versierten Umgang mit der Funduskamera und worauf Sie bei der Betrachtung der Netzhaut achten müssen. Wie sieht ein normales Bild der Netzhaut aus und was ist zu tun, wenn das Bild einmal anders aussieht? Diese und weitere Fragen werden in diesem praktischen und theoretischen Seminar erarbeitet.

Referent: Georg Baur und Oliver Buck

Preis: 790,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

## SEMINAR

Leipzig Montag, 12.03.2018

### Optometrisches Screening in der Praxis

Screeninggeräte, relevante Augenerkrankungen und Lösungsorientierung

Wie können Sie optometrisches Screening in den Refraktionsablauf integrieren? Und wie können Sie sich diese Dienstleistung angemessen vergüten lassen? Im Seminar lernen Sie, wie Sie Ihren Kunden durch optometrisches Screening zu optimalem Sehen verhelfen können.

Referentin: Carolin Truckenbrod, Dipl.-Ing (FH) Augenoptik, Master in clinical Ophthalmology, selbstständige Optometristin in Leipzig

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person



# Drei Schritte

## zur perfekten Gesellenprüfung

**Eine systematische Vorbereitung ist der Schlüssel zum Erfolg, um die Gesellenprüfung zu meistern. Wir haben einige Tipps zusammengestellt.**

Text: Fritz Paßmann

Prüfungen sind für die meisten Menschen eine unangenehme Situation. Die Angst zu versagen ist bei einigen sogar krankhaft hoch. Umso wichtiger ist eine gute Vorbereitung, insbesondere an den Prüfungstagen selber, damit man mit dem positiven Gefühl, alles getan zu haben, antreten kann. Hier einige Tipps, um die nächste Prüfung gelassener angehen zu können.



1

### So früh wie möglich mit den Prüfungsvorbereitungen anfangen

Finden Sie schon während der Ausbildung heraus, was extrem prüfungsrelevant ist. Machen Sie sich Notizen oder Markierungen an den Lernstoff, den Sie jetzt anfangen zu wiederholen. Erstellen Sie einen Plan, auf dem genau notiert ist, was Sie wann, wie lange und in welcher Reihenfolge lernen. Planen Sie dabei Puffertage ein, an denen Sie sich erholen und Ihren Lieblingsfreizeitbeschäftigungen nachgehen. Freuen Sie sich über das, was Sie erledigt haben. Echte Motivation, freiwillig Mühen in Kauf zu nehmen, kommt von innen heraus.



2

### Üben Sie Prüfungsbeispiele

Konzentrieren Sie sich bei der Prüfungsvorbereitung auf die Hinweise Ihrer Ausbilder. Rechnen Sie bestimmte Klausuraufgaben nach, gehen Sie Beispiele nochmals durch, holen Sie die wichtigsten Karteikarten hervor, lernen Sie Definitionen und binden Sie Fachwörter in Ihre Antworten mit ein. Für die praktische Prüfung simulieren Sie den Ablauf unter Zeitdruck – und das mehrmals. Denn die hierbei erzielten Lernfortschritte fördern erneut die Motivation.



3

### Fördern Sie Ihre Konzentration

Gehen Sie Leuten aus dem Weg, die Sie nervös machen. Ihre Lerngruppe sollte aus maximal drei bis vier Teilnehmern bestehen, die unterschiedliches Expertenwissen einbringen. Schaffen Sie eine ruhige Atmosphäre, bei der es keine Ablenkung wie Handy, Musik oder Fernseher gibt. Bei hoher Konzentration wird die Wahrnehmung um Sie herum gehemmt. Arbeiten Sie jedoch nie bis kurz vor dem Zubettgehen, schon gar nicht bis in die späte Nacht vor der Prüfung.



### Termine

#### Prüfungsvorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 1

Wir möchten Ihren Auszubildenden gerne mit unseren Vorbereitungsseminaren helfen. Den Inhalt bestimmen dabei Ihre Auszubildenden! Teilen Sie uns bei der Buchung des Seminars direkt Ihre Themenwünsche mit!

Preis: 90,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Dortmund 09.02.2018 Darmstadt 13.02.2018  
Hamburg 16.02.2018 Karlsruhe 24.02.2018  
Bielefeld 08.03.2018

#### Prüfungsvorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 2

Prüfungen sind nicht immer einfach zu meistern und erfordern eine intensive Vorbereitung. Den Inhalt der Seminare bestimmen Ihre Auszubildenden! Teilen Sie uns bei der Buchung des Seminars direkt Ihre Themenwünsche mit!

Preis: 90,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Dortmund 09.02.2018 Hamburg 16.02.2018  
Bielefeld 08.03.2018 Dresden 07.04.2018  
Stuttgart 28.04.2018





# Keiner wie der andere

## Kundentypen – und die individuelle Beratung für jeden!

Das **STRUCTOGRAM®** Trainingssystem liefert die Lösung.

Kunden wollen nicht „gleich“ behandelt werden! Kunden wollen individuell beraten werden!

Die meisten Verkäufer oder Berater werden nun sagen, „das tun wir doch schon“. Der Verkaufsexperte Ottmar Achenbach ist hier anderer Meinung, denn die Praxis zeigt ihm ein anderes Bild.

Kein Verkäufer ist ohne Vorurteile gegenüber anderer Menschen. Es gibt als Verkäufer viele Begegnungen mit anderen Menschen und nicht immer würden wir jede dieser Begegnungen als angenehm, sympathisch oder wertschätzend einstufen. Ja, dies sind natürlich nicht die typischen täglichen Begegnungen, denn mit vielen Kunden sind wir auf Augenhöhe unterwegs und kommen gut miteinander aus.

Warum sind die Kundenbegegnungen so unterschiedlich, denn ich als Verkäufer bin doch immer die gleiche Person? Die Antwort ist relativ simpel, denn jeder Verkäufer hat sein individuelles Wertesystem und mit diesem Wertesystem wird das Beratungsgespräch aufgebaut. Allerdings passt dadurch das Beratungsgespräch eben nicht zu jeder Persönlichkeit unserer Kunden.

Wir alle haben solche Verkaufsgespräche am eigenen Leib erfahren. Es gab Verkäufer bei denen wir uns gut beraten und wohl gefühlt haben und es gab sicherlich genügend Gegenbeispiele. Dieser Verkäufer hat aus seiner Sicht immer ein gutes Verkaufsgespräch geführt und dennoch hat er sie eben nicht vollständig erreicht.

Genau hier setzt Ottmar Achenbach mit dem **STRUCTOGRAM®** Trainingssystem an. Jeder Mensch hat sein ganz persönliches Wertesystem, mit dem er beurteilt, ob ihm ein Verkäufer sympathisch, kompetent und hilfreich erscheint. Wenn eine Verkaufsstrategie bei einem Kunden funktioniert hat, wird sie nicht automatisch auch bei dem nächsten Kunden von Erfolg gekrönt sein.

Um Menschen zu beurteilen, bauen wir auf Erfahrungen und unserem „Bauchgefühl“. Genau hier liegt das eigentliche Problem, denn hier nutzen wir die Intuition und diese ist nicht immer ausreichend. Was Ottmar Achenbach mit dem **STRUCTOGRAM** vermittelt, ist eben die Intuition um den Part der „bewussten“ Entscheidung der passenden Strategie zu ergänzen, um so die Erfolgsquote der Beratungen auf einen neuen Level zu bringen.

Hierzu müssen sie nun ein wenig mehr über das **STRUCTOGRAM®** Trainingssystem wissen.

Es ist naturwissenschaftlich abgesichert, dass wesentliche Persönlichkeitsmerkmale des Menschen von der individuellen Arbeitsweise des Gehirns abhängen. Diese Erkenntnisse sind in der Biostruktur-Analyse mit dem **STRUCTOGRAM** umgesetzt und werden mit dem **STRUCTOGRAM®** Trainingssystem für die Führungs- und Vertriebsarbeit praktisch nutzbar gemacht.

Das **STRUCTOGRAM®** Trainingssystem besteht aus drei Modulen:

### Modul I

Schlüssel zur Selbstkenntnis  
Die Teilnehmer dieses Seminars erhalten genaue Kenntnis über ihre Biostruktur und damit ihrer individuellen Chancen und Risiken, Stärken, Schwächen und Begrenzungen sowie ihrer wirkungsvollsten Ausdrucksformen. Sie sind in der Lage, z.B. Verkaufstechniken oder Führungsmethoden zu entwickeln, die zu ihrer Persönlichkeit „passen“. Sie sind authentisch.



## short facts

Ottmar Achenbach ist der Experte für WERTvolles Verkaufen und WERTvolle Kundenbeziehungen.

- Top 100 2010/2011 bei Trainers Excellence
- Autorisierter Senior **STRUCTOGRAM**-Trainer seit 2006
- Buchautor mit dem Titel: Erfolgsfaktoren
- Eigene Akademie seit 2003

### Modul II

Schlüssel zur Menschenkenntnis  
Dieser Part befähigt die Teilnehmer, die Biostruktur anderer sicher zu erkennen und im sogenannten Triogram zu orten.

### Modul III

Schlüssel zum Kunden  
In diesem Modul lernen die Teilnehmer die individuellen Grund- und Kaufmotive und die damit verbundenen Bedürfnisse der verschiedenen Biostrukturen kennen.

### Interesse an der Biostruktur-Analyse?

Starten Sie mit unserem Seminar zum Modul I

### Die Termine im Frühjahr:

[Würzburg 08.02.2018](#)

[Hannover 01.03.2018](#)

[Dortmund 05.04.2018](#)



# Auch Trainer brauchen regelmäßige Weiterbildung!

Im September fand das letzte ZEISS Trainer Treffen 2017 am Chiemsee statt. Im Fokus des Meetings standen die Erarbeitung neuer Seminare und die Aktualisierung der bestehenden Seminare.

Darüber hinaus wurde mit einem externen Trainer am Thema Kundentypen gearbeitet, welches ab 2018 unter dem Begriff Biostruktur-Analyse auch für Sie in unserem Weiterbildungskatalog angeboten wird.

Neben der fachlichen Arbeit stand auch ein „Aktiv-Foto-Shooting“ an. Dabei wurde sowohl gemeinschaftlich gesegelt als auch die Höhenangst an der Kampenwand besiegt. Das Ergebnis können Sie sich sowohl hier als auch gerne im neuen ZEISS Academy IMPULSE Katalog 2018/2019 ansehen.

Die erprobten Aktivitäten können Sie im nächsten Jahr bereits selbst in den Chiemseer Aktiv Tagen ausprobieren.

Die Region und die Aktivitäten können von uns definitiv empfohlen werden!



## Termine

**Würzburg 08.02.2018** **Hannover 01.03.2018** **Dortmund 05.04.2018**

### Biostruktur-Analyse – Seminar zum Modul 1

Schlüssel zur Selbstkenntnis: Die Teilnehmer dieses Seminars erhalten genaue Kenntnis über ihre Biostruktur und damit ihrer individuellen Chancen und Risiken.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

**Dortmund 22.06. – 23.06.2018** **Würzburg 12.07. – 13.07.2018** **Hannover 23.08. – 24.08.2018**

### Biostruktur-Analyse – Seminar zum Modul 2

Schlüssel zur Menschenkenntnis: Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar die Biostruktur anderer zu erkennen sowie ihre Sozialkompetenz zu steigern.

Preis: 790,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

**Würzburg 13.09. – 14.09.2018** **Hannover 04.12. – 05.12.2018**

### Biostruktur-Analyse – Seminar zum Modul 3

Schlüssel zum Kunden: In diesem Modul lernen die Teilnehmer die individuellen Kaufmotive der verschiedenen Biostrukturen kennen, um so für jeden Kunden ein „perfektes“ Angebot generieren zu können.

Preis: 790,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

**Grassau am Chiemsee 25.06. – 27.06.2018**

### Chiemsee-Aktivtage

Erleben Sie mit ZEISS die Region rund um den Chiemsee: Neben den Verkaufs- und Produktschulungen erwartet Sie ein spannendes Programm mit Klettern und Segeln.

Preis: 990,- Euro zzgl. MwSt. pro Person inkl. Übernachtungen





# ANMELDEFORMULAR

Per Telefax an ZEISS Academy Vision Care:

**0 73 61/5 91 – 468**

Ja, ich/wir melden uns an:

Seminartitel:

Seminardatum und Ort:

Firma:

Kundennr.:

Vorname/Name Teilnehmer (1):

Vorname/Name Teilnehmer (2):

Vorname/Name Teilnehmer (3):

Straße/Nr.:

PLZ/Ort:

Telefon:

E-Mail:

Ansprechpartner für Rückfragen:

Rechnungsadresse (falls abweichend):

Datum/Unterschrift:

## ZEISS Academy Vision Care

Das Organisationsbüro der  
ZEISS Academy Vision Care

(c/o Gildenhaus Seminare –  
IWO Keller GmbH)

Tel.: 0 73 61/5 91 – 362

E-Mail:

vision.academy@gildenhaus-seminare.de

Alle Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs gebucht und schriftlich bestätigt. Sie erhalten mit Ihrer Anmeldebestätigung weitere Informationen zum Seminarort.

## Stornierung/Rücktritt

Abmeldungen sind bis vier Wochen vor dem jeweiligen Seminarbeginn kostenfrei, bis zwei Wochen vorher werden 50 % des Teilnahmebetrages fällig, danach 100 %. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

Terminabsagen oder Referentenwechsel aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. In diesem Fall werden Sie möglichst frühzeitig benachrichtigt.



Buchen Sie Ihre Seminar-Flatrate für den Katalog 2018! Kontaktieren Sie einfach Ihren Außendienst oder direkt die ZEISS Academy.

## IMPRESSUM

**ERFOLGSAUSSICHT** – das Magazin der ZEISS Academy

Herausgeber: ZEISS Academy Vision Care | Auflage: 2.000

Redaktion: Christian Tilleke, Sibylle Winter, Oliver Kellner

Realisation: Das Organisationsbüro der ZEISS Academy Vision Care

(c/o Gildenhaus Seminare – IWO Keller GmbH)

Tel.: 0 73 61/5 91 – 362 | E-Mail: vision.academy@gildenhaus-seminare.de

## FOTOS

ZEISS Kunden, Besim Mazhigi, Bernd Vogel

fotolia.com:

#178352165 - Production Perig

#138439254 - darina1761

#158593637 - Trueffelpix

#112929181, #108377532 - pico

#111045080 - DigitalGenetics

#123380957, #127119917, #62505788,

#124049711, #142627733 - Jr Casas

DE\_20\_010\_0144I IX17