

**NEU**  
Soft Skills  
für Einsteiger  
Online-Seminar  
mit vier Teilen  
ab Seite 42



# IMPULSE

ZEISS ACADEMY  
PROGRAMM 2024

Januar 2024



Seeing beyond

# INHALT

TERMINE 2024 IM ÜBERBLICK. . . . .	4	>
ZEISS ACADEMY MYOPIEMANAGEMENT. . . . .	6	>
ZEISS ACADEMY PRÄSENZSEMINARE . . . . .	14	>
ZEISS ACADEMY TEAMSCHULUNGEN . . . . .	24	>
ZEISS ACADEMY WEB-SEMINARE . . . . .	28	>
ZEISS ACADEMY ONLINE . . . . .	46	>
ANMELDUNG UND INFORMATION . . . . .	56	>



# EDITORIAL

## Weiterbildung als Instrument zur Mitarbeiterbindung

Die moderne Arbeitswelt ist geprägt von einem stetigen Wandel, in dem Unternehmen sich zunehmend bewusst werden, dass ihre wertvollste Ressource in den Mitarbeitern liegt. In diesem Kontext gewinnt die Mitarbeiterbindung als strategisches Element für den Unternehmenserfolg an Bedeutung. Ein entscheidendes Instrument, das Unternehmen nutzen können, um die Bindung ihrer Mitarbeiter zu stärken, ist die gezielte Förderung durch Weiterbildung.

Eine gezielte Weiterbildung vermittelt Mitarbeitern das Gefühl der Wertschätzung seitens des Arbeitgebers. Wenn Unternehmen in die berufliche Entwicklung ihrer Mitarbeiter investieren, signalisieren sie nicht nur Interesse an deren aktuellen Fähigkeiten, sondern auch an deren Zukunft. Diese Wertschätzung trägt dazu bei, die Mitarbeitermotivation zu steigern, da sich Mitarbeiter durch die Unterstützung ihres Arbeitgebers besser gefördert fühlen.

Die Möglichkeit zur Weiterbildung eröffnet Mitarbeitern Perspektiven für ihre berufliche Karriere. Unternehmen,

die ihre Mitarbeiter aktiv bei der beruflichen Entwicklung unterstützen, schaffen nicht nur Anreize für einen längeren Verbleib im Unternehmen, sondern fördern auch den Aufstieg aus den eigenen Reihen. Dies stärkt nicht nur die Mitarbeiterbindung, sondern erhöht auch die interne Kompetenz und Kontinuität.

Weiterbildung ermöglicht es Mitarbeitern, mit den sich ständig verändernden Anforderungen der Arbeitswelt Schritt zu halten. Mitarbeiter, die regelmäßig geschult werden, sind flexibler, anpassungsfähiger und tragen dazu bei, dass das Unternehmen auf dem neuesten Stand bleibt. Dies schafft nicht nur einen Wettbewerbsvorteil, sondern fördert auch die Identifikation der Mitarbeiter mit den Zielen und Werten des Unternehmens.

Gemeinsame Weiterbildungsaktivitäten fördern nicht nur die individuelle Entwicklung, sondern stärken auch den Teamzusammenhalt. Der Wissensaustausch und die gemeinsame Bewältigung von Herausforderungen während der Weiterbildung schaffen ein positives Arbeitsklima.

Dies trägt dazu bei, dass Mitarbeiter sich nicht nur mit ihrer eigenen beruflichen Entwicklung, sondern auch



mit dem Erfolg des gesamten Teams identifizieren. Die gezielte Förderung von Weiterbildung als Instrument zur Mitarbeiterbindung ist für Unternehmen von entscheidender Bedeutung. Durch die Investition in die berufliche Entwicklung ihrer Mitarbeiter schaffen Unternehmen nicht nur eine positive Arbeitsatmosphäre, sondern stärken auch die Motivation, Loyalität und Identifikation.

In einer Zeit, in der der Arbeitsmarkt von Arbeitskräftemangel geprägt ist, kann eine effektive Weiterbildungsstrategie dazu beitragen, qualifizierte Mitarbeiter zu halten und den langfristigen Erfolg des Unternehmens zu sichern.

Ich wünsche Ihnen ein erfolgreiches und gesundes Jahr 2024!

**Markus Brückel**  
Leitung ZEISS Academy

# Termine

Seite	Thema	Seminar	März 2024	April 2024	Mai 2024	Juni 2024	JuLi 2024
11	Myopie-Management	Der Umgang mit der Myopie – Myopie verstehen					
11		Teil 1: Grundlagen Myopie, Ursachen für Myopieprogression, u.v.m.				03.06. (online) 14.00 – 15.00 Uhr	
11		Teil 2: Kundenkommunikation, Umgang mit Perzentilkurven				10.06. (online) 14.00 – 15.00 Uhr	
11		Teil 3: Versorgungsoptionen im Myopie-Management				17.06. (online) 14.00 – 15.00 Uhr	
13		Myopie-Management für Fortgeschrittene				Frankfurt 26.06.	
17	Präsenzseminare	Refraktion für Einsteiger		Köln 12.04.			
17		Refraktion für Fortgeschrittene				Köln 07.06.	
19		Prüfungsvorbereitung für die Abschlussprüfung für Optikerazubildende	Köln 08.03.				
19		Quereinsteiger kompakt! Intensivseminar zu Produktwissen und Verkauf	Leipzig 19.03. + 20.03.				
21		Azubi Training kompakt! Produkt-Know-How und Verkaufs-Know-How		Bielefeld 22.04. – 24.04.			
23		Screening mit dem ZEISS i.Profiler® plus			Oberkochen 16.05.		
23	Kinderoptometrie – eine besondere Herausforderung			Hankensbüttel 08.04. + 09.04.			

**Hinweis:** Die meisten Seminarthemen aus dem Katalog können auch als Teamschulung gebucht werden. Mehr Infos auf Seite 27

31	Web-Seminare	ZEISS Vision Experte – Re-Zertifizierung	11.03.   01.07.   04.11. , jeweils von 14.00 Uhr bis 15.00 Uhr
33		Serie: ZEISS i.Profiler plus – Effektiv nutzen! Verstehen! Anwenden!	Teil 1: 14.02.   Teil 2: 21.02.   Teil 3: 06.03. , jeweils von 14.00 Uhr bis 15.30 Uhr
35		ZEISS Brillengläser Produktübersicht	Termine: 25.04., 14.00 – 15.00 Uhr   10.06., 08.30 – 09.30 Uhr   05.07., 08.30 – 09.30 Uhr
37		Nahrungsergänzungsmittel in der Augenoptik	24.05.   15.10. , jeweils von 10.00 Uhr bis 11.00 Uhr
39		Kurz & knapp: Netzhautanalysen	
39		Teil 1: Glaukom	12.09. , von 10.00 Uhr bis 12.00 Uhr
39		Teil 2: AMD (Altersbedingte Makuladegeneration)	19.09. , von 10.00 Uhr bis 12.00 Uhr
39		Teil 3: Erkrankungen der Blutgefäße	26.09. , von 10.00 Uhr bis 12.00 Uhr
41		Social Media – wie werde ich präsent auf Instagram & Co?	14.05. , von 10.00 Uhr bis 11.00 Uhr
41		Soft Skills für Einsteiger	
43	Teil 1: Business-Knigge	04.11. , von 10.00 Uhr bis 13.00 Uhr	
43	Teil 2: Telefontraining	11.11. , von 10.00 Uhr bis 13.00 Uhr	
45	Teil 3: Rhetorik und Verkaufstechniken	18.11. , von 10.00 Uhr bis 13.00 Uhr	
45	Teil 4: Lernen lernen	25.11. , von 10.00 Uhr bis 13.00 Uhr	
49	ZEISS Academy	E-Learning: ZEISS Leadership College	Start der Programme sind jeweils: <b>Januar, April, Juli, Oktober</b>
53	online	E-Learning: Umsatz- und kundenorientiertes Verkaufen	Termine für die Live-Trainings werden <b>nach der Anmeldung</b> bekannt gegeben

Seite	Thema	Seminar	August 2024	September 2024	Oktober 2024	November 2024	Dezember 2024
11	Myopie-Management	Der Umgang mit der Myopie – Myopie verstehen					
11		Teil 1: Grundlagen Myopie, Ursachen für Myopieprogression, u.v.m.					
11		Teil 2: Kundenkommunikation, Umgang mit Perzentilkurven					
11		Teil 3: Versorgungsoptionen im Myopie-Management					
13		Myopie-Management für Fortgeschrittene					
17	Präsenzseminare	Refraktion für Einsteiger	Oberkochen 29.08.				
17		Refraktion für Fortgeschrittene				Oberkochen 14.11.	
19		Prüfungsvorbereitung für die Abschlussprüfung für Optikerazubildende					
19		Quereinsteiger kompakt! Intensivseminar zu Produktwissen und Verkauf		Heidelberg 24.09. + 25.09.			
21		Azubi Training kompakt! Produkt-Know-How und Verkaufs-Know-How					
23		Screening mit dem ZEISS i.Profiler® plus					
23	Kinderoptometrie – eine besondere Herausforderung						

**Hinweis:** Die meisten Seminarthemen aus dem Katalog können auch als Teamschulung gebucht werden. Mehr Infos auf Seite 27

31	Web-Seminare	ZEISS Vision Experte – Re-Zertifizierung	11.03.   01.07.   04.11. , jeweils von 14.00 Uhr bis 15.00 Uhr
33		Serie: ZEISS i.Profiler plus – Effektiv nutzen! Verstehen! Anwenden!	Teil 1: 14.02.   Teil 2: 21.02.   Teil 3: 06.03. , jeweils von 14.00 Uhr bis 15.30 Uhr
35		ZEISS Brillengläser Produktübersicht	Termine: 25.04., 14.00 – 15.00 Uhr   10.06., 08.30 – 09.30 Uhr   05.07., 08.30 – 09.30 Uhr
37		Nahrungsergänzungsmittel in der Augenoptik	24.05.   15.10. , jeweils von 10.00 Uhr bis 11.00 Uhr
39		Kurz & knapp: Netzhautanalysen	
39		Teil 1: Glaukom	12.09. , von 10.00 Uhr bis 12.00 Uhr
39		Teil 2: AMD (Altersbedingte Makuladegeneration)	19.09. , von 10.00 Uhr bis 12.00 Uhr
39		Teil 3: Erkrankungen der Blutgefäße	26.09. , von 10.00 Uhr bis 12.00 Uhr
41		Social Media – wie werde ich präsent auf Instagram & Co?	14.05. , von 10.00 Uhr bis 11.00 Uhr
41		Soft Skills für Einsteiger	
43	Teil 1: Business-Knigge	04.11. , von 10.00 Uhr bis 13.00 Uhr	
43	Teil 2: Telefontraining	11.11. , von 10.00 Uhr bis 13.00 Uhr	
45	Teil 3: Rhetorik und Verkaufstechniken	18.11. , von 10.00 Uhr bis 13.00 Uhr	
45	Teil 4: Lernen lernen	25.11. , von 10.00 Uhr bis 13.00 Uhr	
49	ZEISS Academy	E-Learning: ZEISS Leadership College	Start der Programme sind jeweils: <b>Januar, April, Juli, Oktober</b>
53	online	E-Learning: Umsatz- und kundenorientiertes Verkaufen	Termine für die Live-Trainings werden <b>nach der Anmeldung</b> bekannt gegeben

ZEISS ACADEMY

# MYOPIE-MANAGEMENT



# MYOPIE-MANAGEMENT



## Myopie-Management

Web-Seminar-Serie und Präsenz-Seminar

Seit April 2023 ist die ZEISS Lösung für das Management der fortschreitenden Kurzsichtigkeit auch außerhalb Asiens und damit in Deutschland, Österreich und der Schweiz verfügbar – mit ZEISS MyoCare Brillengläsern als Baustein für das Management progressiver Myopie. Langjährige Forschung zeigt, dass sich die Prävalenzen unterscheiden und die mit progressiver Myopie verbundenen Risiken spezifische Lösungen für verschiedene Zielgruppen erfordern.

Die mehr als zehnjährige, umfassende Erfahrung mit progressiver und hochgradiger Myopie in Asien kombiniert ZEISS deshalb mit wissenschaftlich fundierten Erkenntnissen, um auch in Europa wirksame, spezifische Angebote für Myopie-Management anzubieten.

Die Web-Seminar-Serie „Umgang mit der Myopie – Myopie verstehen“ mit Maria Wilhelm, besteht aus drei Teilen und liefert Ihnen einen Überblick zu den Themen Myopie-Progression und dem Einstieg in das Myopie-Management.

Aufbauend dazu findet in Frankfurt das Präsenz-Seminar „Myopie für Fortgeschrittene“ mit Dr. Philipp Hessler statt.

**Teil 1** – Grundlagen Myopie  
– Ursachen für Myopieprogression  
– Überblick Pathologische Myopie  
– Ziele des Myopie-Managements

**Teil 2** – Kundenkommunikation  
– Umgang mit Perzentilkurven

**Teil 3** – Versorgungsoptionen im Myopie-Management

**Teil 4** – Präsenz-Seminar  
– Untersuchungstechniken im Myopie-Management  
– Risikoanalyse und Versorgungsauswahl

Ihre Referentin: Maria Wilhelm, M.Sc. (Basis-Web-Seminare)



Ihr Referent: Dr. Philipp Hessler (Präsenz-Seminar)



# MYOPIE-MANAGEMENT

## Der Umgang mit der Myopie – Myopie verstehen

Web-Seminar-Serie

Anmeldeformular 

### Teil 1

Im ersten Teil der Reihe werden die Fragen zu den Ursachen einer möglichen Myopie-Progression beantwortet und ein Überblick zur Risikoabschätzung gegeben. Zudem werden die Ziele des Myopie-Managements diskutiert.

#### Inhalte:

- Die Bedeutung von Myopie für die Augenoptik
- Die Bedeutung von Myopie für unsere KundInnen
- Wieso es zur Myopie-Progression kommen kann
- Wie eine Risikoabschätzung erfolgt
- Welche Ziele das Myopie-Management verfolgt

---

**Termin:** 03.06.2024, 14.00 – 15.00 Uhr

---

**Referentin:** Maria Wilhelm, M.Sc.

---

**Preis:** 49,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

### Teil 2

Im zweiten Teil der Reihe wird die Kundenkommunikation im Bereich des Myopie-Managements in den Fokus gerückt. Eine zielgerichtete Ansprache und Aufklärung liefern die Basis eines erfolgreichen Myopie-Managements. Darüber hinaus wird die erweiterte Risikoanalyse u.a. anhand von Perzentilkurven vorgestellt.

#### Inhalte:

- Erfolgreiche Beratung im Myopie-Management
- Zielgruppe für das Myopie-Management
- Erweiterte Risikoanalyse bei Myopie mittels Perzentilkurven
- Die Bedeutung der Achslänge im Myopie-Management

---

**Termin:** 10.06.2024, 14.00 – 15.00 Uhr

---

**Referentin:** Maria Wilhelm, M.Sc.

---

**Preis:** 49,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

#### HINWEIS:

Alle drei Teile der Serie sind **auch jeweils einzeln** buchbar.

#### Paketpreis für alle 3 Web-Seminare:

99,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

### Teil 3

Der dritte Teil der Reihe widmet sich ganz dem Einstieg in die Praxis. Es werden Versorgungsoptionen bei Myopie und Myopie-Progression vorgestellt und diskutiert, wann welche Versorgungsoption sinnvoll ist und ob jedes Kind mit Myopie ein Myopie-Management benötigt.

#### Inhalte:

- Einblick in Versorgungsoptionen bei Myopie
- Erfolgskontrolle des Myopie-Managements
- Von der Theorie in die Praxis: Tipps für den Einstieg

---

**Termin:** 17.06.2024, 14.00 – 15.00 Uhr

---

**Referentin:** Maria Wilhelm, M.Sc.

---

**Preis:** 49,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

# MYOPIE-MANAGEMENT

## Myopie-Management für Fortgeschrittene Präsenz-Seminar

Anmeldeformular 

In diesem Praxisseminar werden spezielle Untersuchungstechniken in Theorie und Praxis vorgestellt, die für ein professionelles Myopie-Management notwendig sind. Diese bilden die Basis für eine umfassende Risikoanalyse.

Darüber hinaus wird anhand der Untersuchungsergebnisse eine sinnvolle Auswahl von geeigneten Versorgungsoptionen diskutiert. Zudem erhalten Sie Informationen, wie Sie ein erfolgreiches Myopie-Management in der Praxis etablieren können.

### Inhalte:

- Myopie als Risiko für die Augengesundheit
- Untersuchungstechniken im Myopie-Management
- Auswahl der Versorgungsoptionen anhand von Fallbeispielen
- Erfolgskontrolle im Myopie-Management
- Umsetzung in die Praxis

**Für Teilnehmer der Basis-Web-Seminare „Umgang mit der Myopie – Myopie verstehen“ mit Maria Wilhelm.**

**Für Augenoptiker und Optometristen, die bereits Erfahrungen im Myopie-Management gesammelt haben und diesen Bereich in ihrem Geschäft fundiert ausbauen möchten.**

---

**Termin:** Frankfurt 26.06.2024, 10.00 – 17.00 Uhr

---

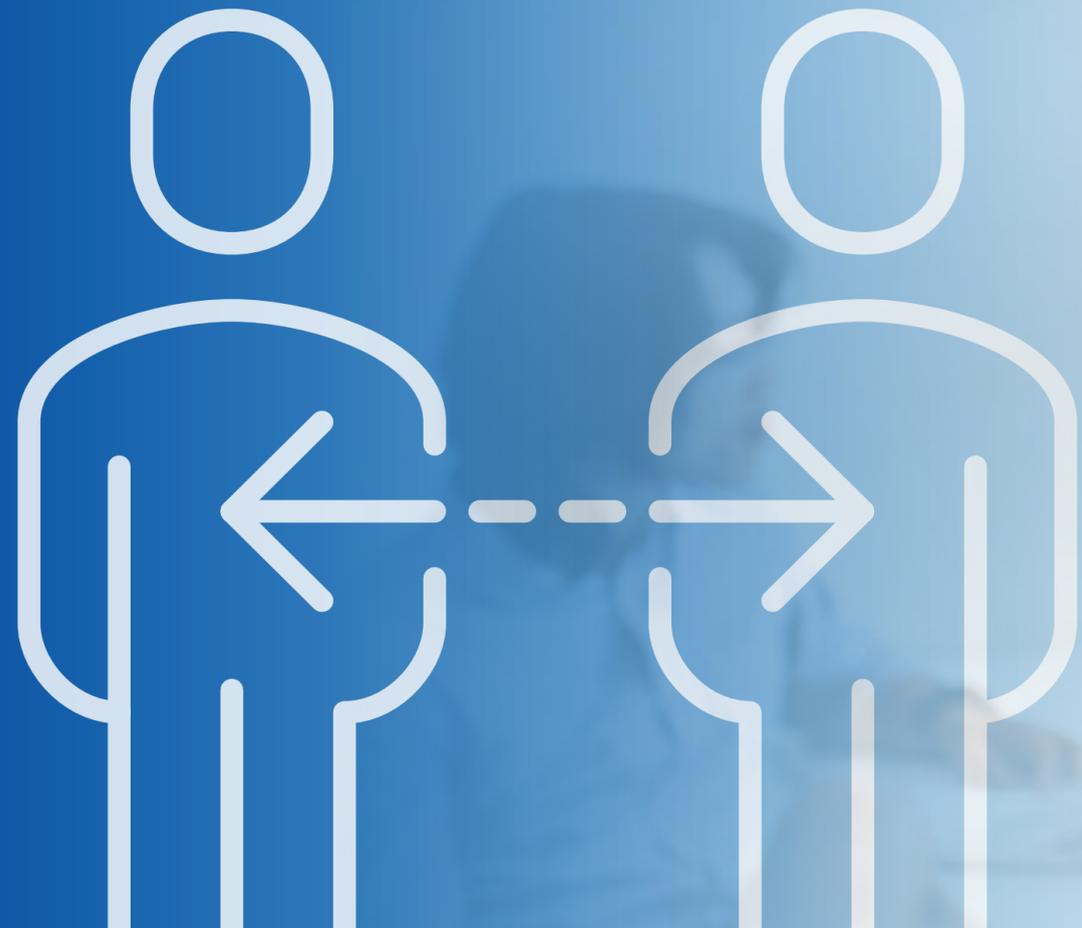
**Referent:** Dr. Philipp Hessler

---

**Preis:** 490,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

ZEISS ACADEMY

# PRÄSENZ-SEMINARE



# PRÄSENZ-SEMINARE



## Refraktion für Einsteiger

[Anmeldeformular](#) 

In vertrauter Umgebung in einen der spannendsten Bereiche der Augenoptik einsteigen: ein Fortschritt für die Flexibilität im Fachgeschäft und das persönliche Vorankommen. Sie steigern Ihre Beratungskompetenz enorm, wenn Sie außer der Fassungs- und Glasberatung auch die Augenglasbestimmung vornehmen. Gehen Sie einen weiteren Schritt in Richtung kompletter Sehberatung.

Teilnahmevoraussetzungen:  
Gesellenbrief, vergleichbarer Abschluss

**Für Gesellen, die in die Augenglasbestimmung einsteigen, oder solche, bei denen das Thema lange her ist**

---

**Termine:** Köln 12.04.2024, 10.00 – 17.00 Uhr |  
Oberkochen 29.08.2024, 10.00 – 17.00 Uhr

---

**Referent:** Markus Knopp

---

**Preis:** 490,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

## Refraktion für Fortgeschrittene

[Anmeldeformular](#) 

Stufe 2 der Refraktionsbestimmung: eine weitere monokulare Methode sowie weitergehende Testmethoden nach dem binokularen Abgleich. Das Seminar bietet den Einstieg in die Festlegung binokular verträglicher Korrekturen und die sichere Nahglasbestimmung. Begleitend erfolgt die Vermittlung des fachlichen Hintergrundes.

Teilnahmevoraussetzungen:  
Gesellenbrief und mindestens ein Jahr Erfahrung in der Augenglasbestimmung. Auch für Meisterinnen und Meister zur Wiederholung und zum Feinschliff.

**Für Gesellen mit Erfahrung in der Augenglasbestimmung zur Fortbildung, Meisterinnen und Meister zur Wiederholung und Festigung**

---

**Termine:** Köln 07.06.2024, 10.00 – 17.00 Uhr |  
Oberkochen 14.11.2024, 10.00 – 17.00 Uhr

---

**Referent:** Markus Knopp

---

**Preis:** 490,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Ihr Referent: Markus Knopp



# PRÄSENZ-SEMINARE



## Prüfungsvorbereitung für die Abschlussprüfung für Optikerauszubildende

NEU!

[Anmeldeformular](#) →

Intensivvorbereitung auf die GP2. An einem vollbelasteten Seminartag vertiefen wir Prüfungsthemen nach Ihren Wünschen. Da drei Jahre Berufsausbildung nicht in einem einzelnen Tag rekapituliert werden können, und einzelne Inhalte vorbereitet sein müssen, senden Sie bitte bis drei Wochen vor dem Seminartermin Ihre Wunschthemen ein, auf die der Referent eingehen wird.

Gut eingestimmt in die Prüfung, damit der Start ins Gesellendasein gelingt.

### Für Optikerauszubildende

**Termin:** Köln 08.03.2024, 10.00 – 17.00 Uhr

**Referent:** Markus Knopp

**Preis:** 490,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

## Quereinsteiger kompakt! Intensivseminar zu Produktwissen und Verkauf

[Anmeldeformular](#) →

Dieses Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter, die keine klassische Ausbildung absolviert haben und trotzdem Brillen qualifiziert verkaufen möchten und in der Augenoptik Sicherheit erlangen wollen. In den zwei Seminartagen erarbeiten wir mit Ihnen die wichtigsten Themen für den Kundenkontakt. Sie lernen die Grundlagen der Augenoptik kennen, das Produktportfolio von ZEISS sowie den richtigen Ablauf im Verkaufsgespräch.

Die wichtigsten Inhalte:

- Grundlagen der Augenoptik und der Fehlsichtigkeiten
- Brillenglasveredelungen
- Das ZEISS Produktportfolio
- Kundentypen
- Verkaufsargumentation

### Quereinsteiger und Branchenfremde, die im augenoptischen Bereich arbeiten und bei der Kundenberatung unterstützen wollen

**Termine (2-Tages-Seminar):**

Leipzig 19.03.2024, 10 – 17 Uhr + 20.03.2024, 9 – 16 Uhr |  
Heidelberg 24.09.2024, 10 – 17 Uhr + 25.09.2024, 9 – 16 Uhr

**Referenten:** Markus Knopp und Markus Brückel

**Preis:** 890,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Ihr Referent: Markus Knopp



Ihr Referent: Markus Brückel



# PRÄSENZ-SEMINARE



## Azubi Training kompakt!

Produkt-Know-how und  
Verkaufs-Know-how

[Anmeldeformular](#) 

Mit Beginn der Ausbildung entstehen neue Herausforderungen. Das Training richtet sich an Auszubildende aus allen drei Ausbildungsjahren und verbindet (außer-)fachliche Elemente. Zudem werden den Auszubildenden Tipps und Tricks an die Hand gegeben, professionell mit Kundschaft und Mitarbeitenden umzugehen und einen sicheren Auftritt hinzulegen.

Zu einem sicheren Auftritt gehört auch die Kommunikation – die Auszubildenden bekommen Unterstützung bei der Erweiterung ihrer rhetorischen Kompetenzen. Zusätzlich steht der Austausch untereinander im Vordergrund des Trainings.

Unsere ZEISS Trainer haben ein spannendes Programm zusammengestellt, welches durch ein zielgruppenorientiertes Rahmenprogramm abgerundet wird.

**Für Lernbereite**  
**Für Einsteiger**  
**Für Azubis**

---

### Termine (3-Tages-Seminar):

Bielefeld 22.04.2024, 13.00 – 17.00 Uhr + 23.04.2024, 09.00 – 16.00 Uhr +  
24.04.2024, 09.00 – 13.00 Uhr

---

**Referent:innen:** Rhona Marx, Lutz Villnow

---

**Preis:** 490,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Ihre Referentin: Rhona Marx



Ihr Referent: Lutz Villnow



i.Profiler plus

## Screening mit dem ZEISS i.Profiler® plus

[Anmeldeformular](#)

Der ZEISS i.Profiler® plus ist weit mehr als ein Autorefraktometer. Was bedeuten die zahlreichen Ergebnisse aus dem ZEISS i.Profiler® plus? Als vielseitiges Messsystem liefert der ZEISS i.Profiler® plus nicht nur die Startwerte für eine subjektive Refraktion. Sondern Sie erhalten zudem vielfältige Informationen über die Augen Ihres Kunden, wie zum Beispiel die Beschaffenheit der brechenden Medien und des Tränenfilms.

Lernen Sie in diesem Seminar, worauf Sie bei der Messung mit dem ZEISS i.Profiler® plus achten sollten und anhand welcher Daten Sie Rückschlüsse für das Augen-Screening ziehen. Unter Anwendung von Fällen aus der täglichen Praxis lernen Sie Auffälligkeiten in den Messwerten zu sehen und diese richtig zu deuten.

**Für Optometristen  
Für Motivierte  
Für Geräteliebhaber**

**Termin:** Oberkochen 16.05.2024, 10.00 – 17.00 Uhr

**Referent:** Peter Koch

**Preis:** 490,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

## Kinderoptometrie – eine besondere Herausforderung

[Anmeldeformular](#)

Das zweitägige Seminar wird einen Überblick geben, welche visuellen Leistungen in welchem Alter zu erwarten sind, wie diese ermittelt werden können. Kinder sind innerhalb der ersten Lebensjahre darauf angewiesen, dass grobe Störungen des visuellen Systems erkannt und ggf. beseitigt oder versorgt werden, um Amblyopien zu vermeiden. Augenoptiker/Optomtristen verfügen über die notwendigen Mess- und Untersuchungstechniken, um selbst bei Babys diese wichtigen Untersuchungen durchzuführen. Der Schwerpunkt des Seminars ist die Arbeit mit Kindern bis zum sechsten Lebensjahr, der wichtigsten Zeit in der visuellen Entwicklung. Somit werden insbesondere der Einsatz objektiver Messtechniken und die Durchführung und Auswertung von Funktionsprüfungen in Theorie und Praxis vermittelt.

**Für Augenoptiker, die mit Kindern arbeiten  
möchten und Arbeitstechniken benötigen, die je  
nach Mitarbeit des Kindes, anwendbar sind**

**Termin:** Hankensbüttel 08.04.2024, 10.00 – 17.00 Uhr +  
09.04.2024, 9.00 – 16.00 Uhr

**Referent:** Michael Hornig

**Preis:** 890,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Ihr Referent: Peter Koch



Ihr Referent: Michael Hornig



ZEISS ACADEMY

# TEAMSCHULUNGEN



Kontra

1. Investoren



# TEAMSCHULUNGEN



Lutz Villnow



Markus Brückel



Thorsten Lindeholz



Peter Kastner

## Teamschulungen

Training bei Ihnen vor Ort

Wissen regelmäßig aufzufrischen und vor allem stets neues Wissen zu erlernen, sind wesentliche Bestandteile, um sich nachhaltig und im Sinne Ihrer Kunden weiterzuentwickeln. Sie würden gerne Ihr Team zu einem bestimmten Thema schulen lassen? Die Trainer der ZEISS Academy führen gerne eine Schulung bei Ihnen vor Ort durch.

**Ort:**

Die meisten Schulungen können, abhängig von der Gruppengröße, bei Ihnen im Geschäft durchgeführt werden. Sollten Ihre Räumlichkeiten dazu nicht geeignet sein, können wir Sie dabei unterstützen einen passenden Schulungs- bzw. Tagungsraum zu finden.

**Seminarthemen:**

Grundsätzlich richten wir uns nach Ihren Wünschen und können die Inhalte an Ihre Teamgröße, an die gewünschte Dauer und an die Örtlichkeiten anpassen. Sie sagen uns einfach an welchem Thema Sie arbeiten wollen und wir bieten Ihnen die passende Schulung an.

Die meisten Seminarthemen aus dem Katalog können auch als Teamschulung gebucht werden.

**Dauer:**

Wir bieten Ihnen sowohl Ganztags- als auch Halbtagsschulungen an. Welche Dauer für welchen Inhalt am besten geeignet ist, hängt insbesondere von den Vorkenntnissen der Teilnehmer und dem gewählten Thema ab. Gerne erhalten Sie von uns eine individuelle Empfehlung und ein entsprechendes Angebot.

**Für alle Mitarbeiter im Geschäft**

ZEISS ACADEMY

# WEB-SEMINARE



# WEB-SEMINARE



## ZEISS Vision Experte Re-Zertifizierung

Diese Online-Schulung dient der Re-Zertifizierung für Ihren Betrieb, um den Titel ZEISS Vision Experte weiterhin erfolgreich zu führen. Das gesamte Team sollte an diesem Web-Seminar teilnehmen.

Das Kaufverhalten Ihrer Kunden hat sich in den letzten Jahren, beschleunigt durch die Pandemie, stark verändert. Deshalb haben wir uns Gedanken gemacht, wie das moderne Kaufverhalten (die Customer Journey) Ihres Kunden heute aussieht. Gemeinsam betrachten wir in diesem Web-Seminar diesen Trend und geben Ihnen Anreize, wie Sie sich weiterhin erfolgreich am Markt platzieren und behaupten können. Bei erfolgreicher Teilnahme werden Ihr Betrieb und Ihre Mitarbeiter neu als ZEISS Vision Experte zertifiziert.

Teilnahmevoraussetzung:  
Sie sind zertifizierter ZEISS Vision Experte

---

**Referent:** Markus Brückel

---

**Preis:** Diese Web-Seminare sind kostenfrei.  
Die Registrierung erfolgt über den jeweiligen Link.

**11.03.2024, 14.00 – 15.00 Uhr**

[Zum Web-Seminar hier klicken](#) >



**01.07.2024, 14.00 – 15.00 Uhr**

[Zum Web-Seminar hier klicken](#) >



**04.11.2024, 14.00 – 15.00 Uhr**

[Zum Web-Seminar hier klicken](#) >



Ihr Referent: **Markus Brückel**



# WEB-SEMINARE



## ZEISS i.Profiler plus

Effektiv nutzen! Verstehen!  
Anwenden!

NEU!

In diesem Web-Seminar lernen Sie, worauf Sie bei der Messung mit dem ZEISS i.Profiler® plus achten sollten, um ein brauchbares Ergebnis zu erhalten. Und wie Sie mit Ihrem Kunden darüber sprechen.

Sie erfahren was der ZEISS i.Profiler® plus in seinen bunten Ergebnisbildern genau zeigt, und wie Sie diese deuten können.

Sie trainieren die Interpretation der Bilder und lernen einen optimalen Ablauf durch die relevanten Darstellungen der Technologie. Hierzu werden reale Beispielmessungen genutzt.

Werden Sie sicherer im Umgang mit dem ZEISS i.Profiler® plus und nutzen Sie dessen Potenzial voll aus.

**Referent:** Lutz Villnow

**Preis:** Diese Web-Seminare sind kostenfrei.  
Die Registrierung erfolgt über den jeweiligen Link.

**HINWEIS:** Alle drei Teile der Serien sind **auch jeweils einzeln** buchbar.

**Termine:**  
**Serienstart am 14.02.2024**

**14.02.2024, 14.00 – 15.30 Uhr**  
TEIL 1: Herstellung und Handhabung einer idealen Messung

[Zum Web-Seminar hier klicken](#) >



**21.02.2024, 14.00 – 15.30 Uhr**  
TEIL 2: Interpretation der farbigen Bilder

[Zum Web-Seminar hier klicken](#) >



**06.03.2024, 14.00 – 15.30 Uhr**  
TEIL 3: Fallbeispiele

[Zum Web-Seminar hier klicken](#) >



**Ihr Referent: Lutz Villnow**



# WEB-SEMINARE



## ZEISS Brillengläser Produktübersicht

Aus einer Vielzahl an Auswahlmöglichkeiten zu Produktmerkmalen der ZEISS Markengläser wählen Sie zu Beginn des Webinars Ihre wichtigsten Themen.

Ob hochwissenschaftlich oder vermeintlich einfach trivial, alles hilft allen Teilnehmern. Wir springen von den einzelnen Kacheln und Puzzleteilen in die Details, um ein schönes Gesamtbild der ZEISS Markenprodukte zu gestalten.

Gerne können Sie auch Ihre Fragen im Vorfeld an den Trainer richten.

**Referent:** Peter Kastner

**Preis:** Diese Web-Seminare sind kostenfrei.  
Die Registrierung erfolgt über den jeweiligen Link.

### Termine:

**25.04.2024, 14.00 – 15.00 Uhr**

[Zum Web-Seminar hier klicken](#) >



**10.06.2024, 08.30 – 09.30 Uhr**

[Zum Web-Seminar hier klicken](#) >



**05.07.2024, 08.30 – 09.30 Uhr**

[Zum Web-Seminar hier klicken](#) >



Ihr Referent: Peter Kastner





## Nahrungsergänzungsmittel in der Augenoptik

NEU!

Anmeldeformular 

### Nahrungsergänzungsmittel und das Auge

Insbesondere bei trockener AMD (altersbedingte Makuladegeneration) gibt es bisher keine anerkannte Behandlungsmethode. Nahrungsergänzungsmittel könnten gegebenenfalls den Krankheitsverlauf positiv beeinflussen. Doch welche Ergänzungsstoffe haben einen Nutzen?

In dem Seminar werden alle aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnisse rund um Ernährung und Nahrungsergänzungsmittel zusammengefasst. Neben AMD-Patienten können Sie dann auch Glaukom-Patienten, Menschen mit trockenem Auge und Katarakt-Risiko eine fundierte Antwort rund um ihre Ernährung zur Augengesundheit geben.

### Für fortgeschrittene Interessierte

---

**Termine:** 24.05.2024, 10.00 – 11.00 Uhr |  
15.10.2024, 10.00 – 11.00 Uhr

---

**Referentin:** Dr. Carolin Truckenbrod

---

**Preis:** 59,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Ihre Referentin: Dr. Carolin Truckenbrod



## Kurz & knapp: Netzhautanalysen

NEU!

Anmeldeformular 

### Teil 1: Glaukom

Wie kann man mit den Messergebnissen einer Augeninnendruckmessung umgehen? Welche weiteren Daten helfen um das Glaukorusiko besser einschätzen zu können? Und welche Messungen sind mindestens notwendig um eine sinnvolle Einschätzung zu ermöglichen? In dem Seminar werden alle Grundlagen rund um verschiedene Glaukomarten vermittelt sowie eine sinnvolle Herangehensweise an die Glaukomrisikoanalyse.

### Teil 2: AMD

Die altersbedingte Makuladegeneration zu verstehen ist notwendig, um einzuschätzen ob im aktuellen Therapiestadium die Anfertigung einer neuen Brille sinnvoll ist oder um vergrößernde Sehhilfen anzupassen. In diesem Seminar werden Grundlagen rund um die trockene und feuchte AMD vermittelt. Zudem wird die Interpretation von Fundusfotos in Bezug auf Veränderungen der Makula besprochen.

### Teil 3: Erkrankungen der Blutgefäße

Erkrankungen der Blutgefäße wie Bluthochdruck und Diabetes können Veränderungen auf der Netzhaut verursachen. Welche Veränderungen durch diese Erkrankungen hervorgerufen werden wird ebenso besprochen wie die Bedeutung für die Refraktion und die Fundusanalyse. Es wird insbesondere auf die verschiedenen Stadien der Netzhautveränderungen eingegangen sowie verschiedene Therapieoptionen erläutert.

**Für erfahrene und interessierte Augenoptiker**

---

**Termine:** Teil 1: 12.09.2024 | Teil 2: 19.09.2024 |  
Teil 3: 26.09.2024, jeweils 10.00 – 12.00 Uhr

---

**Referentin:** Dr. Carolin Truckenbrod

---

**Preis:** 59,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

**HINWEIS:** Alle drei Teile der Serie sind  
**jeweils einzeln** und **auch als Paket**  
für 120,00 € pro Person zzgl. MwSt. buchbar.

Ihre Referentin: Dr. Carolin Truckenbrod



# WEB-SEMINARE

## Social Media – wie werde ich präsent auf Instagram & Co?

NEU!

Anmeldeformular [→](#)

Sie möchten Ihr Geschäft auf Instagram präsentieren und wissen nicht wie? In diesem Web-Seminar erklärt unsere Referentin, wie Sie sich professionell darstellen und Fehler vermeiden können.

Sie lernen, welche „Posts“ für Ihre Kundschaft interessant sind und wie Sie „Hashtags“ für sich nutzen. Sie erhalten vielfältige Informationen darüber, wie Sie einen Shop einrichten, ob Sie ein Impressum benötigen und welche Kosten auf Sie zukommen.

### Für Einsteiger im Social-Media-Bereich

---

**Termin:** 14.05.2024, 10.00 – 11.00 Uhr

---

**Referentin:** Rhona Marx

---

**Preis:** 59,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Ihre Referentin: Rhona Marx



# WEB-SEMINARE



## Soft Skills für Einsteiger

NEU!

Anmeldeformular [→](#)

### Teil 1: Business-Knigge

Das Auftreten aller Mitarbeitenden prägt das Bild eines Unternehmens in der Öffentlichkeit und bei den Kund:innen. Die Verhaltens- und Kommunikationsweisen jedes einzelnen Mitarbeitenden bestimmen darüber hinaus auch die gelebte Kultur eines Unternehmens. Als Einsteiger:in ist es besonders wichtig, den richtigen Umgang miteinander zu erlernen. In diesem Seminar können sich die Einsteiger:innen austauschen und ausprobieren. Im Rahmen vieler praktischer Übungen werden die unterschiedlichen Situationen des Berufsalltags durchgespielt, diskutiert und optimiert.

#### Seminarinhalt:

- Der erste Eindruck
- Auftreten und äußere Erscheinung
- Begrüßung und Vorstellung
- Beachtung von internen Hierarchien und die passende Anrede
- Umgang mit Vorgesetzten und Kolleg:innen
- Smalltalk, Gesprächsführungen und Fragetechniken
- Feedback und herausfordernde Situationen

#### Für Berufseinsteiger

**Termin:** 04.11.2024, 10.00 – 13.00 Uhr

**Referentin:** Lena Schmerkötter

**Preis:** 149,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

### Teil 2: Telefontraining

Der Berufsalltag fordert im Umgang mit dem Telefon als Kommunikationsmittel besondere sprachliche Kompetenzen. Um die Hemmschwelle zum Geschäftstelefonat zu überwinden, lernen Sie – neben Grundkenntnissen über eine kundenorientierte Kommunikation – auch einen souveränen Umgang mit anspruchsvollen Kund:innen kennen.

#### Seminarinhalt:

- Die „Psychologie“ des Telefonierens
- Professionelle Gesprächsführung
- Das „Lächeln am Telefon“
- Vermeidung von Killerphrasen
- Geduld und Servicekompetenz
- Umgang mit schwierigen Kund:innen

#### Für Berufseinsteiger

**Termin:** 11.11.2024, 10.00 – 13.00 Uhr

**Referentin:** Lena Schmerkötter

**Preis:** 149,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Ihre Referentin: **Lena Schmerkötter**



**HINWEIS:** Alle vier Teile der Serie sind **jeweils einzeln** und **auch als Paket** für 449,00 € pro Person zzgl. MwSt. buchbar.

# WEB-SEMINARE



## Soft Skills für Einsteiger

NEU!

### Anmeldeformular

#### Teil 3: Rhetorik und Verkaufstechniken

Bei dem Start in ein neues Unternehmen entstehen neue Herausforderungen auf der kommunikativen Ebene. Eine Herausforderung besteht darin, die eigenen rhetorischen Kompetenzen zu erweitern und die Fähigkeit zu entwickeln, eigene Konzepte überzeugend zu präsentieren. In diesem Seminar erlernen Sie Techniken und Methoden, die es Ihnen erleichtern, selbstbewusst und zuhörerorientiert zu überzeugen. Nicht zuletzt bietet Ihnen dieses Seminar eine optimale Basis, auch in Verkaufsgesprächen die Kunden optimal zu beraten.

#### Seminarinhalt:

- Ermittlung der Bedürfnisse des Kunden
- Aufbau eines Verkaufsgesprächs
- Storytelling
- Rhetorik und Fragetechnik
- Verkaufen mit Sinn

#### Für Berufseinsteiger

**Termin:** 18.11.2024, 10.00 – 13.00 Uhr

**Referent:** Thorsten Lindeholz

**Preis:** 149,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

#### Teil 4: Lernen lernen

Effektives Lernen ist für einen erfolgreichen Berufsalltag wichtig. In diesem Seminar haben Sie die Möglichkeit, verschiedene Methoden in vielen praktischen Übungen auszuprobieren. So können Sie für sich einschätzen, welche für Sie am besten funktionieren. Darüber hinaus erwerben Sie hilfreiche Strategien zur Strukturierung und lernen, welche Faktoren das Lernen stören sowie den richtigen Umgang mit Lernblockaden, Stress und Zeitdruck.

#### Seminarinhalt:

- Lernpsychologische Grundlagen: Wie lernen Menschen?
- Lernstrategien: Welche Lernmethoden gibt es und welche sind die richtigen für mich?
- Strukturierung meines Lernmaterials
- Lernpläne erstellen (SMARTe Zielformulierung, Priorisierung, ...)
- Lernmotivation: Wie motiviere ich mich und wie baue ich Lerngewohnheiten auf?
- Typische Lernstörer und Umgang mit Lernblockaden, Stress und Zeitdruck

#### Für Berufseinsteiger

**Termin:** 25.11.2024, 10.00 – 13.00 Uhr

**Referentin:** Lena Schmerkötter

**Preis:** 149,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Ihr Referent: Thorsten Lindholz



**HINWEIS:** Alle vier Teile der Serie sind **jeweils einzeln und auch als Paket** für 449,00 € pro Person zzgl. MwSt. buchbar.

ZEISS ACADEMY

ONLINE





## E-Learning: ZEISS Leadership College

Leadership Trainingsprogramm auf Spitzenniveau

[Anmeldeformular](#) 

Das ZEISS Leadership College ist als nachhaltiges E-Learning Konzept aufgebaut und auf einen Zeitraum von insgesamt 6 Monaten ausgelegt.

### Das Programm besteht aus 6 Kursen mit folgenden Themenbereichen:

- Kurs 1: Kick-Off / Einstieg in das Programm
- Kurs 2: Sich selbst führen
- Kurs 3: Mitarbeiter führen
- Kurs 4: Ergebnisorientiert führen
- Kurs 5: Transfer in die Praxis
- Kurs 6: Abschluss-Event

Die Kurse des Programms bestehen jeweils aus virtuellen Gruppen- oder Einzel-Coachings und einem Teil zum Selbststudium. Zusätzlich beinhaltet jeder Kurs neben dem Lern-Input auch Studien, Fachartikel und ergänzende Leseempfehlungen. Diese sind optional und sollen die Lerninhalte vertiefen und verlängern.

Tipps für den Alltag einer Führungskraft und ein „Persönlicher Aktionsplan“ unterstützen Sie dabei das Gelernte in der Praxis anzuwenden und direkt umzusetzen. Als besonderer Service steht Ihnen zwischen den Kursen eine Hotline zu Ihrem Coach zur Verfügung.

Da das Leadership College über eine Partner-Agentur exklusiv für Sie angeboten wird, ist es nicht rabattierbar.

---

**Termine** für die Live-Trainings werden nach der Anmeldung bekannt gegeben. Start der Programme sind jeweils: Januar, April, Juli, Oktober

---

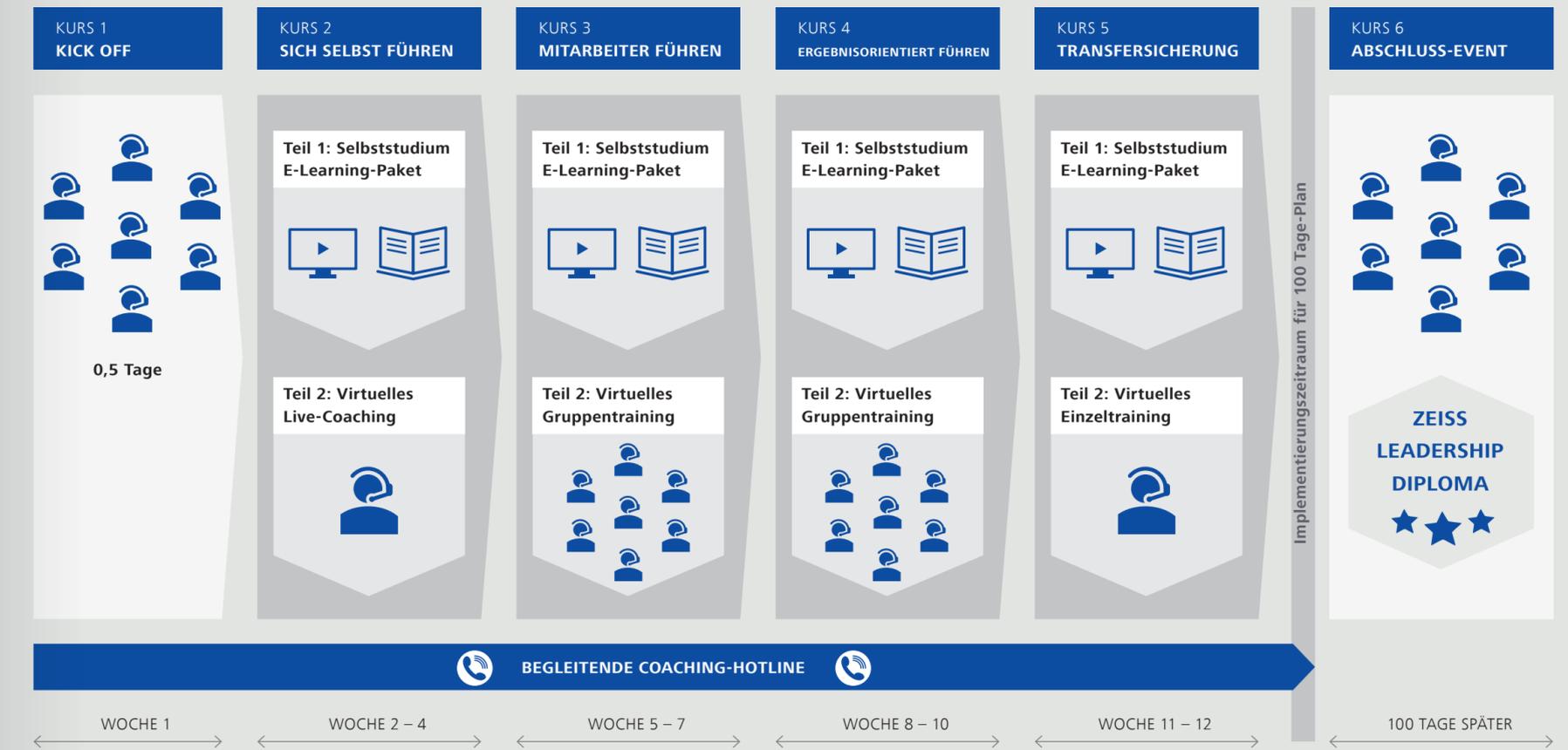
**Referenten:** Experten der Partner-Agentur

---

**Preis:** 3.790,- Euro zzgl. MwSt.



**ZEISS Leadership College**  
 Programmübersicht und Ablauf





## E-Learning: Umsatz- und kundenorientiertes Verkaufen

### Das 8-Wochen-Programm

[Anmeldeformular](#)

#### Digitales Sales-Training für Augenoptiker.

Ein 8-wöchiges online Trainingsprogramm rund um alle relevanten Augenoptiker-Verkaufs-Skills inklusive virtuellen Live-Trainings – ein ganzheitliches Trainingsprogramm für mehr Erfolg am POS. Aktives Verkaufen/Cross-Selling/höherpreisiges Verkaufen sorgt für mehr Umsatz.

Das online Verkaufs-Training beinhaltet ein breites Spektrum an Lernangeboten.

Das Programm besteht aus 6 Kursmodulen mit mehreren Lernschritten und 2 digitalen Live-Trainings, um das Gelernte auf die individuellen Bedürfnisse der Teilnehmer abzustimmen.

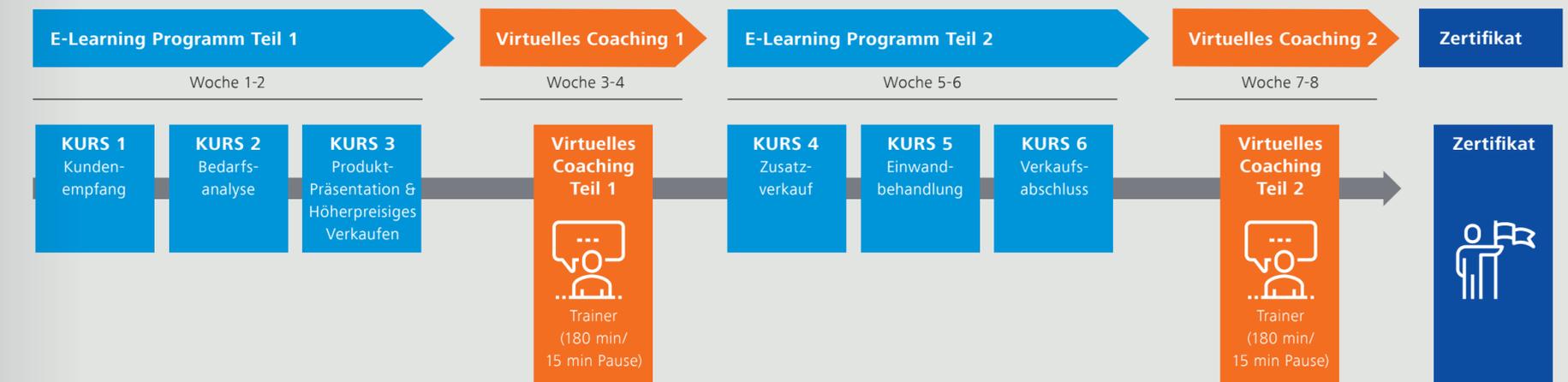
**Für Lernbereite, Einsteiger und Azubis**

**Termine** für die Live-Trainings werden nach der Anmeldung bekannt gegeben

**Referenten:** ZEISS Trainer

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

#### Das Trainingsprogramm





## E-Learning: Umsatz- und kundenorientiertes Verkaufen Das 8-Wochen-Programm

### Das Trainingsprogramm – Inhalte

#### Lernvideos

Das Beratungs- und Verkaufstraining vermittelt Ihnen die wichtigsten Verkaufstechniken und -methoden per Video und bereitet Sie auf herausfordernde Kundensituationen entlang der verschiedenen Verkaufsphasen vor.

#### Lernkontrolle und Vorbereitung

Beantworten Sie die Quizfragen, um Ihr Wissen zu testen und um zum nächsten Kurs zu gelangen. Beantworten Sie bitte ebenfalls die Fragen, die zur Vorbereitung auf das Live-Coaching dienen, damit Sie für sich persönlich den bestmöglichen Nutzen aus dem Training erzielen zu können.

#### Lern-Tutorials zum Download

Die wichtigsten Botschaften und Transferaufgaben stehen Ihnen als Merkblatt oder zum Bearbeiten als Download zur Verfügung. Die Tutorials enthalten Tipps zu Umsetzung in der Praxis und die Transferaufgaben helfen Ihnen dabei die Lerninhalte beim Verkaufsgespräch anzuwenden.

#### Live-Trainings

Die Live-Coachings beziehen sich auf die zuvor durchgeführten Trainingsinhalte in den Online-Kursen. Hier haben Sie die Chance, sich mit dem Trainer über Gelerntes auszutauschen und erhalten zusätzlich Tipps zur Umsetzung in der augenoptischen Praxis.



# ANMELDUNG UND INFORMATION

## Ihre Ansprechpartnerin:



NICOLE BOCKERMANN

## Haben Sie Wünsche, Ideen, Fragen oder Anregungen?

Das Organisationsbüro der ZEISS Academy Vision Care (c/o synartIQ GmbH) freut sich auf Ihre Nachricht oder auch Ihren Anruf:

synartIQ GmbH  
Ritterstraße 19  
D-33602 Bielefeld  
Tel.: +49 (0) 73 61/591-362  
Fax: +49 (0) 73 61/591-468  
E-Mail: [vision.academy@synartiq.de](mailto:vision.academy@synartiq.de)

## Sie möchten sich zu einem Seminar anmelden?

Schicken Sie uns einfach Ihre Anmeldung per E-Mail oder Fax zu. Gerne senden wir Ihnen auf Wunsch auch ein digital beschreibbares Anmeldeformular zu – sprechen Sie uns gerne an!

**Wir freuen uns auf Sie!**

## Anmeldeformular

Per E-Mail an ZEISS Academy Vision Care: [vision.academy@synartiq.de](mailto:vision.academy@synartiq.de)  
oder per Fax an 0 73 61/5 91 – 468

Ja, ich/wir melden uns an:

Seminartitel:	Seminardatum und Ort:
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Firma:	Kundennr.:
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Vorname/Name Teilnehmer (1):	Vorname/Name Teilnehmer (2):
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Vorname/Name Teilnehmer (3):	Vorname/Name Teilnehmer (4):
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Straße/Nr.:	PLZ/Ort:
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Telefon:	E-Mail:
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ansprechpartner für Rückfragen:	Rechnungsadresse (falls abweichend):
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Datum:	Unterschrift:
<input type="text"/>	<input type="text"/>



Seeing beyond

**ZEISS Academy Vision Care**  
Das Organisationsbüro der  
ZEISS Academy Vision Care  
(c/o synartIQ GmbH)  
Tel.: 0 73 61/5 91 – 362  
E-Mail: [vision.academy@synartiq.de](mailto:vision.academy@synartiq.de)

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

**Stornierung/Rücktritt**  
Seminarabsagen müssen mindestens zwei Wochen vor Seminarbeginn schriftlich bei uns eingehen, andernfalls entstehen 100 % Stornokosten. Ersatzteilnehmer können kostenfrei einspringen.

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

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen ([www.zeiss.de](http://www.zeiss.de)).



**ZEISS ACADEMY Vision Care**

c/o synartiQ GmbH  
Ritterstraße 19  
D-33602 Bielefeld

Tel.: +49 (0) 73 61/591-362  
Fax: +49 (0) 73 61/591-468  
E-Mail: [vision.academy@synartiq.de](mailto:vision.academy@synartiq.de)  
Internet: [www.zeiss.de/academy](http://www.zeiss.de/academy)

**DE\_20\_029\_00121**

Änderungen in Ausführung und Lieferumfang sowie technische Weiterentwicklung vorbehalten.  
© ZEISS Vision