

NEU IM PROGRAMM  
ZEISS Academy  
Web-Seminare –  
Termine und Inhalte  
im Überblick ab  
Seite 56

# IMPULSE



ZEISS ACADEMY  
PROGRAMM 2021

Stand Juli 2021



Seeing beyond



## Inhalt

TERMINE 2021 IM ÜBERBLICK. . . . . 4 >

### ZEISS KNOW-HOW FÜR DEN BEREICH

AUGENOPTIK . . . . . 6 >

UNTERNEHMEN . . . . . 14 >

MARKETING . . . . . 20 >

VERKAUF . . . . . 24 >

REFRAKTION . . . . . 28 >

KINDEROPTOMETRIE . . . . . 34 >

SCREENING . . . . . 38 >

ZEISS ACADEMY SPECIAL . . . . . 46 >

ZEISS ACADEMY ONLINE . . . . . 50 >

**NEU: ZEISS ACADEMY WEB-SEMINARE 56 >**

ANMELDUNG UND INFORMATION . . . 66 >

## Editorial

### Liebe Augenoptikerinnen und Augenoptiker,

ich freue mich, Ihnen den neuen Academy-Katalog für 2021 vorstellen zu dürfen.

Unter normalen Umständen gäbe es jetzt einen kurzen Rückblick auf das Seminarjahr 2020; jedoch sagte schon Albert Einstein:

*Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft, denn in ihr gedenke ich zu leben.*

Die neue Normalität seit COVID-19 führt zu vielen Herausforderungen und Veränderungen im Alltag.

Wir haben unser Angebot mit Hinblick und Rücksicht auf die derzeitige Seminar-Situation ausgearbeitet und sind der Meinung, dass wir uns nun alle wieder auf das konzentrieren sollten, was wir am besten können: Unser Expertenwissen! Wir hoffen, dass Sie mit dem Ergebnis ebenso zufrieden sind wie wir. Suchen Sie das für Sie Passende heraus.

Die ZEISS Academy bietet Weiterbildung auf unterschiedlichen Kanälen für Sie, Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Lernen auf allen Ebenen – Live und Online.

Da gibt es zum einen die ZEISS Academy Vision Care Plattform, unser Online-Angebot mit vielen verschiedenen Kursen aus den Bereichen Brillenglas und Gerätetechnik.

Eine ständig wachsende E-Learning Plattform, demnächst erweitert um die ZEISS Produkthighlights 2021.

Besonders möchte ich Ihnen unsere Online Verkaufsschulung als 8-Wochen-Programm empfehlen. Dieses bietet eine Kombination aus Live-Coachings und Selbstlern-Elementen und macht Ihr Team schrittweise zu noch besseren Verkäufern!

Das Online-Angebot werden wir sukzessive weiter ausbauen und sobald neue Kurse zur Verfügung stehen, werden wir das Format dieses digitalen Kataloges erweitern und Sie schnellstmöglich darüber informieren. So bleibt unser Academy-Angebot lebendig und aktuell.

Natürlich sind die Online-Seminare in der jetzigen Situation notwendig und bieten viele Vorteile, jedoch sind Präsenzs Schulungen für uns das Salz in der Suppe und leben insbesondere von einem intensiveren Austausch mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern als dies digital möglich ist.

Deswegen haben wir auch ab dem Frühjahr 2021 wieder ein umfangreiches Präsenz-Programm geplant mit den unterschiedlichsten Schwerpunkten, vom Einsteiger bis zum Profi, vom Azubi bis zur Führungskraft. Stöbern Sie im Katalog durch die verschiedenen Rubriken und lassen Sie sich inspirieren. Ich bin mir sicher, es ist für alle Interessierten etwas mit dabei.



**Und noch etwas verlockendes zum Schluss: Als ZEISS Vision Partner erhalten Sie einen Rabatt von 15% auf die Preise der jeweiligen Seminare, als ZEISS Vision Experte sind es sogar 30% Vergünstigung.**

Sollten Sie Fragen haben, kontaktieren Sie bitte die ZEISS Academy. Wir stehen Ihnen gerne für weitere Informationen zur Verfügung.

Ich wünsche Ihnen ein erfolgreiches und gesundes Jahr 2021!

**Markus Brückel**  
Leitung ZEISS Academy

| Seite | Thema  | Seminar   |
|-------|--|---|
| 9     | Augenoptik   | Produktübersicht – Die Übersicht behalten und erneuern                                  |
| 9     |  | ZEISS SmartLife Pro mit dem ZEISS i.Profiler® plus erfolgreich verkaufen                |
| 9     |  | Die virtuelle Brillenanprobe – Zukunftsweisende Technik für Ihren Arbeitsalltag         |
| 11    |  | ZEISS i.Scription® – Nachtsehen und Tagessehen  |
| 11    |  | Gleitsichtgläser-Profitraining – Werden Sie zum Experten in der Gleitsichtglas-Beratung |
| 13    |  | Azubi Training kompakt! Produkt-Know-how und Verkaufs-Know-how                          |
| 13    | Quereinsteiger kompakt! Intensivseminar zu Produktwissen und Verkauf |   |
| 17    | Unternehmen  | Wandel im Handel – Und auch in der Augenoptik?  |
| 17    |  | BWL für Augenoptiker  |
| 17    |  | Workshop für Führungskräfte – Glückliche Mitarbeiter erzeugen bessere Ergebnisse!       |
| 19    |  | Wissenstransfer bei Personalwechsel – Erfahrungswissen sichern                          |
| 19    |  | Geschäftsübernahme & Gründung   |
| 19    | Motivationstraining für Mitarbeitende und Kunden                     |   |
| 21    | Marketing  | Digitale Werbeformen I – Einstieg in Social Media für Ihr Business                      |
| 21    |  | Digitale Werbeformen II – Werben auf den Sozialen Netzwerken                            |
| 21    |  | Effizientes Marketing für Neukundengewinnung und Umsatzsteigerung                       |
| 27    | Verkaufen  | Eine Reklamation, eine Chance!  |
| 27    |  | Persönlichkeit im Verkauf: Kundenbeziehungen empathisch gestalten                       |
| 31    | Refraktion   | Refraktion für Einsteiger   |
| 31    |  | Refraktion für Fortgeschrittene   |
| 31    |  | Refraktion 2021 – mit dem automatischen Phoropter VISUPHOR 500                          |
| 33    |  | Expertentraining binokulare Refraktion  |
| 33    |  | Refraktion Gleitsichtglaskunden   |
| 37    | Kinderoptometrie   | Unterscheidungsmerkmal Kinderoptometrie   |
| 37    |  | Refraktionstechniken für Kinder   |
| 41    | Screening  | ZEISS Screening Konzept: Ergänzung, Zusammenfassung, Umsetzung                          |
| 41    |  | Optometrisches Gesichtsfeld-Screening – Verstehen und Anwenden                          |
| 42    |  | Screening mit dem i.Profiler® plus  |
| 42    |  | Spaltlampe als Screening-Gerät  |
| 43    |  | Netzhaut-Screening mit der VISUSCOUT 100  |
| 43    |  | Netzhaut-Screening 2.0 – Das Vertiefungsseminar   |
| 45    |  | Optometrisches Screening in der Praxis – Basistraining                                  |
| 45    |  | Optometrisches Screening in der Praxis – Aufbaustraining                                |
| 48    | Event: Die Brillenhelden   | Die Brillenhelden-Story   |

| Juni 2021   | Juli 2021                             | August 2021 | September 2021             | Oktober 2021   | November 2021                 | Dezember 2021              |
|---|---------------------------------------|-------------|----------------------------|--|-------------------------------|----------------------------|
| Düsseldorf 08.06.<br>Mannheim 22.06.<br>Oberkochen 21.06. | Ulm 13.07.                            |             | Magdeburg 14.09.           | Regensburg 12.10.  |                               |                            |
|   | Oberkochen 13.07.                     |             |                            |  | Hankensbüttel 09.11.          |                            |
| Jena 09.06.   | Würzburg 20.07.                       |             | Bochum 07.09.              |  | Oberkochen 09.11.             |                            |
|   | Landshut 06.07.<br>Ludwigsburg 28.07. |             | Berlin 09.09.              | Hamburg 26.10.   | Magdeburg 18.11.              | Bremen 08.12.              |
|   |                                       |             | Berlin 20.09. - 22.09.     |  | Dortmund 16.11.               | Frankfurt Mörfelden 16.12. |
| Augsburg 08.06. + 09.06.                                  |                                       |             |                            |  | Frankfurt 08.11. - 10.11.     |                            |
|   |                                       |             |                            |  | Hamburg 01.11. + 02.11.       |                            |
| Hannover 23.06.   |                                       |             | Karlsruhe 22.09.           |  | Köln-Brühl 30.11.             |                            |
| Frankfurt 29.06.  |                                       |             | Hamburg 16.09.             |  |                               |                            |
| Berlin 08.06.   |                                       |             |                            | Stuttgart 14.10.   |                               |                            |
| Berlin 10.06.   | München 15.07.                        |             |                            |  |                               | Hamburg 07.12.             |
|   | Frankfurt 06.07.                      |             |                            |  | Hannover 25.11.               |                            |
|   |                                       |             | Regensburg 21.09.          |  |                               | Kiel 15.12.                |
|   |                                       |             | Stuttgart 30.09.           |  |                               |                            |
| Berlin 09.06.   |                                       |             |                            |  | Stuttgart 25.11.              |                            |
|   |                                       |             |                            | Stuttgart 05.10.   |                               |                            |
|   |                                       |             |                            | Bobingen (Augsburg) 05.10.   |                               |                            |
|   |                                       |             |                            | Köln 07.10.  |                               |                            |
| Dortmund 01.07.   |                                       |             | Dortmund 16.09.            |  |                               |                            |
|   | Dortmund 02.07.                       |             | Dortmund 17.09.            |  |                               |                            |
|   | Oberkochen 20.07.                     |             |                            |  | Oberkochen 30.11.             |                            |
|   | Oberkochen 06.07.                     |             |                            | Hankensbüttel 07.10.   | Oberkochen 16.11.             |                            |
| Dortmund 10.06. - 11.06.                                  |                                       |             | Oberkochen 20.09. - 21.09. |  | Hankensbüttel 22.11. - 23.11. |                            |
| München 07.06.  |                                       |             |                            | Brühl-Köln 04.10.<br>Hankensbüttel 11.10. + 12.10.<br>Dortmund 18.10. + 19.10. |                               |                            |
|   |                                       |             |                            | Oberkochen 20.10.  |                               |                            |
|   |                                       |             |                            | Hankensbüttel 18.10.   |                               |                            |
| Dortmund 18.06.   |                                       |             |                            |  | Oberkochen 23.11.             |                            |
| Hankensbüttel 21.06.                                      | Oberkochen 19.07.                     |             |                            |  |                               | Oberkochen 06.12.          |
|   |                                       |             |                            | Hankensbüttel 19.10.   |                               |                            |
|   |                                       |             |                            |  | Oberkochen 10.11.             |                            |
|   |                                       |             |                            |  | Leipzig 04.11.                |                            |
|   |                                       |             |                            |  | Leipzig 05.11.                |                            |
|   |                                       |             |                            | Leinefelden-Worbis 28.10. + 29.10.   |                               |                            |

## Inhalt

|   |    |
|---|----|
| Produktübersicht – Die Übersicht behalten und erneuern .....                                  | 9  |
| ZEISS SmartLife Pro mit dem ZEISS i.Profiler® plus erfolgreich verkaufen .....                | 9  |
| Die virtuelle Brillenanprobe – Zukunftsweisende Technik für Ihren Arbeitsalltag .....         | 9  |
| ZEISS i.Scription® – Nachtsehen und Tagesssehen .....   | 11 |
| Gleitsichtgläser-Profitraining – Werden Sie zum Experten in der Gleitsichtglas-Beratung ..... | 11 |
| Azubi Training kompakt! Produkt-Know-how und Verkaufs-Know-how .....                          | 13 |
| Quereinsteiger kompakt! Intensivseminar zu Produktwissen und Verkauf .....                    | 13 |

Alles auf dieser Welt kann  
man rückgängig machen,  
nur nicht das Wissen.

*Albert Moravia*





## Produktübersicht

Die Übersicht behalten und erneuern

NEU!

Aus einer Vielzahl an Auswahlmöglichkeiten zu Produktmerkmalen der ZEISS Markengläser wählen Sie zu Beginn des Seminars 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.

**Für alle Personen, die mit ZEISS Markengläsern arbeiten. Vom Quereinsteiger, Azubis, Gesellen, bis Meister sind alle herzlich willkommen.**

**Termine:** Düsseldorf 08.06.2021 | Mannheim 22.06.2021 | Ulm 13.07.2021 | Magdeburg 14.09.2021 | Regensburg 12.10.2021

**Referent:** ZEISS Trainer

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

## ZEISS SmartLife Pro

mit dem ZEISS i.Profiler® plus erfolgreich verkaufen

NEU!

Smartlife Pro ist die Marken – Brillenglas – Serie von ZEISS, die speziell für den mittelständischen Augenoptiker entwickelt ist. In Kombination mit den Ergebnissen der Wellenfront-Messung mit dem i.Profiler® plus entsteht ein einzigartiges Brillenglas für Ihren Kunden.

Erfahren Sie in diesem Seminar, welche besonderen Features das Brillenglas Smartlife Pro für Ihre Kunden bereithält. Weiterhin vermitteln wir Ihnen ein Vorgehen bei der i.Profiler® plus Messung, das Sie befähigt, Smartlife Pro Brillengläser erfolgreich zu bestimmen und zu bestellen. Wir geben Ihnen Rüstzeug, wie Sie das Produkt und die Messung mit dem i.Profiler® plus für Ihren Kunden attraktiv gestalten. Denn es geht darum Ihre Kunden zu begeistern!

**Für mittelständische Augenoptiker, die Smartlife Pro Brillen Gläser verkaufen möchten**

**Termine:** Oberkochen 21.06.2021 | Hankensbüttel 09.11.2021

**Referent:** Peter Koch

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

## Die virtuelle Brillenanprobe

Zukunftsweisende Technik für Ihren Arbeitsalltag

NEU!

Die Referenten Silvio Trüssel und Georg Baur begeben sich mit Ihnen auf die Suche nach den Trends von morgen. Lernen Sie die neuen Ansprüche digital vernetzter Kunden kennen und wie Sie diesen durch ZEISS Virtual Try-on ein unvergessliches Einkaufserlebnis bereiten, welches nicht schon beim Gang aus der Tür Ihres Geschäfts endet. In der Seminargruppe werden gemeinsam verschiedene Einsatzmöglichkeiten der neuen Technologie – von der virtuellen Fassungsanprobe im Geschäft bis hin zum Einsatz für den Mehrbrillenverkauf – beleuchtet und diskutiert. Erhalten Sie spannende Ideen und Denkanstöße zur erfolgreichen Anwendung von ZEISS Virtual Try-on in Ihrem Geschäft.

**Für Anwender des ZEISS VISUFIT 1000, die ZEISS Virtual Try-on noch besser im Verkaufsgespräch einsetzen wollen und neue Denkanstöße suchen.**

**Termine:** Oberkochen 13.07.2021 | Oberkochen 09.11.2021

**Referenten:** Silvio Trüssel und Georg Baur

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



## ZEISS i.Scription® Nachtsehen und Tagessehen

CLASSIC

Was ist i.Scription® für Sie? Ein Brillenglas, eine Technologie, ein Differenzierungsmerkmal oder von allem etwas? Mit diesem praxisorientierten Workshop richten wir uns an Experten im Bereich i.Scription® oder solche, die es werden wollen. Wichtig: Hier geht es nicht um die Bedienung des i.Profilers®, sondern um Chancen und Vorteile für Anwender der i.Scription® Technologie.

 **Für Verkäufer**  
**Für Inhaber**  
**Für Kommunikative**

**Termin:** Jena 09.06.2021 | Würzburg 20.07.2021 | Bochum 07.09.2021 |  
Magdeburg 18.11.2021 | Bremen 08.12.2021

**Referent:** ZEISS Trainer

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

## Gleitsichtgläser-Profitraining Werden Sie zum Experten in der Gleitsichtglas-Beratung

CLASSIC

Fällt es Ihnen manchmal schwer, die Unterschiede der einzelnen Produkte zu erkennen oder auf den jeweiligen Bedarf der Kunden abzustimmen? In diesem Tagesseminar gehen wir auf die ZEISS Gleitsichtgläser ein, vermitteln die Eigenschaften der unterschiedlichen Glastypeen, damit Sie besser und bedarfsgerecht verkaufen können.

Im 2. Teil des Trainings fokussieren wir uns auf die teils komplexen Abläufe und die häufig unbeachteten Kleinigkeiten, die wichtig sein können, damit Gleitsichtbrillen mit Begeisterung getragen werden.

 **Für alle, die mit ZEISS Gleitsichtgläsern im Verkauf arbeiten und  
sein Wissen vertiefen oder auffrischen möchten.**

**Termine:** Landshut 06.07.2021 | Ludwigsburg 28.07.2021 |  
Berlin 09.09.2021 | Hamburg 26.10.2021 | Dortmund 16.11.2021 |  
Frankfurt Mörfelden 16.12.2021

**Referent:** ZEISS Trainer

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



## Azubi Training kompakt!

Produkt-Know-how und  
Verkaufs-Know-how

CLASSIC

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):** Berlin 20.09. - 22.09.2021 |  
Frankfurt 08.11. - 10.11.2021

**Referenten:** ZEISS Trainer und synartiQ GmbH

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

## Quereinsteiger kompakt!

Intensivseminar zu Produktwissen  
und Verkauf

CLASSIC

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):** Augsburg (Bobingen) 08.06. + 09.06.2021 |  
Hamburg 01.11. + 02.11.2021

**Referenten:** Markus Knopp und Markus Brückel

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

## Inhalt

|   |    |
|---|----|
| Wandel im Handel – Und auch in der Augenoptik? .....                                    | 17 |
| BWL für Augenoptiker .....  | 17 |
| Workshop für Führungskräfte – Glückliche Mitarbeiter erzeugen bessere Ergebnisse! ..... | 17 |
| Wissenstransfer bei Personalwechsel – Erfahrungswissen sichern .....                    | 19 |
| Geschäftsübernahme & Gründung .....   | 19 |
| Motivationstraining für Mitarbeitende und Kunden .....                                  | 19 |

Führung und Lernen bedingen sich gegenseitig.

*John F. Kennedy*





## Wandel im Handel Und auch in der Augenoptik?

NEU!

„Nicht der Stärkste überlebt, nicht einmal der Intelligenteste, sondern derjenige der sich am schnellsten einem Wechsel anpasst.“ – Charles Messier

Dieses Zitat ist bereits mehrere Jahrhunderte alt und passt immer noch sehr gut auch in die heutige Zeit. Die Welt befindet sich im Wandel und mit ihm auch die Wirtschaft und die Arbeitswelt.

Auch die Augenoptikbranche ist in Bewegung geraten. In diesem Seminar möchten wir einen Blick in die Zukunft werfen und mit Ihnen diese als Chance sehen. Sammeln Sie Ideen für Ihr Geschäft und stellen Sie die Weichen in eine erfolgreiche Zukunft.

 **Für Unternehmer\*innen  
Für Führungskräfte**

**Termin:** Hannover 23.06.2021 | Karlsruhe 22.09.2021 | Köln-Brühl 30.11.2021

**Referent:** Markus Brückel

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

## BWL für Augenoptiker

NEU!

Dieses Seminar zeigt Ihnen den ganzheitlichen Ansatz der Bedarfsanalyse. Dieser geht weit über das Befragen des Kunden hinaus. Ziel ist es, die gewonnenen Wünsche des Kunden in eine Produktempfehlung einfließen zu lassen und dadurch eine höhere Kundenzufriedenheit und mehr Umsatz zu erzielen.

 **Für Verkäufer  
Für Ambitionierte  
Für Kommunikationstalente**

**Termine:** Frankfurt 29.06.2021 | Hamburg 16.09.2021

**Referent:** Volker Meyer

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

## Workshop für Führungskräfte Glückliche Mitarbeiter erzeugen bessere Ergebnisse!

NEU!

Wissensaneignung von traditioneller, moderner über postmoderner bis hin zu evolutionärer Führungsqualität. Erkenntnisse aus den neusten Führungstechniken. In kleinen Gruppen betrachten Sie ausgewählte Themen und wenden lösungsorientierte Ansätze an.

Werden Sie bei Ihrem persönlichen Status Quo abgeholt und erweitern Sie Ihr Portfolio des Wissens, wie Führungsmanagement im 21. Jahrhundert zum Erfolg und glücklicheren Mitarbeitern führt.

 **Für Führungskräfte**

**Termine:** Berlin 08.06.2021 | Stuttgart 14.10.2021

**Referent:** Thorsten Lindeholz

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



## Wissenstransfer bei Personalwechsel

### Erfahrungswissen sichern

NEU!

Verlässt ein Mitarbeiter das Unternehmen, geht sehr oft wertvolles Erfahrungswissen für den Betrieb verloren. Gerade vor dem Hintergrund des demografischen Wandels und des damit verbundenen altersbedingten Ausscheidens vieler Erfahrungsträger bekommt dieses Thema derzeit eine hohe Relevanz. In unserem Seminar erfahren Sie, wie man den Wissenstransfer so gestaltet, dass unternehmensrelevantes und damit wertvolles Wissen in Ihrem Unternehmen verbleibt. Dabei werden Ihnen Hilfsmittel in Form von Interviewleitfäden und Checklisten zum Wissenstransfer für die eigenständige Umsetzung an die Hand gegeben. Abgerundet wird das Seminar durch zahlreiche Praxisbeispiele aus anderen Organisationen, Übungen, individuelle Tipps und Umsetzungsempfehlungen.

 **Für Unternehmer\*innen**  
**Für Führungskräfte**  
**Für erfahrene Mitarbeitende**

**Termine:** Berlin 10.06.2021 | München 15.07.2021 | Hamburg 07.12.2021

**Referent:** synartIQ GmbH

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

## Geschäftsübernahme & Gründung

NEU!

Ein Unternehmen zu führen ist eine sehr schöne aber auch herausfordernde Aufgabe. Das Seminar stellt darauf ab, Lösungswege aufzuzeigen, frühzeitig den Inhaber(innen)-wechsel oder die Gründung eines Betriebes effizient, wirtschaftlich und risikobewusst vorzubereiten und dann erfolgreich umzusetzen. Neben den steuerrechtlichen und betriebswirtschaftlichen Punkten wird sehr intensiv auf die organisatorischen und persönlichen Herausforderungen eingegangen. Worauf muss ich achten, damit ich einen fairen Preis bezahle? Welche Kernaufgaben habe ich als Unternehmer und wie setze ich diese erfolgreich um?

 **Für Gründer\*innen**  
**Für abgebende Unternehmer\*innen**  
**Für Betriebsübernehmer\*innen**

**Termine:** Frankfurt 06.07.2021 | Hannover 25.11.2021

**Referent:** Tobias Meschede

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

## Motivationstraining für Mitarbeitende und Kunden

NEU!

Wer den ganzen Tag lächelt, nickt, dem Kunden dient und sich abends wie von Vampiren leer gesaugt fühlt, sollte rechtzeitig neue Werkzeuge kennenlernen. Schließlich geht es um wertvolle Lebenszeit, verlorene Lebensfreude und am Ende um die eigene Gesundheit. Gönnen Sie sich einen neuen Weitblick im Seminar von Oliver Alexander Kellner, dem Autor von „Mentale Selbstverteidigung. Vom Geheimnis als feiner Mensch zu überleben“, der außerhalb der Augenoptik auch einige prominente Persönlichkeiten und ebenso Leistungssportler begleitet. Hier geht es um neue mentale, aber auch reale Werkzeuge für die Augenoptik.

 **Für alle Mitarbeiter und Inhaber, die künftig wieder mehr Lebensfreude genießen und ihre Gesundheit schützen wollen!**

**Termin:** Regensburg 21.09.2021 | Kiel 15.12.2021

**Referentin:** Oliver Alexander Kellner

**Preis:** 690,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

## Inhalt

|   |    |
|---|----|
| Digitale Werbeformen I – Einstieg in Social Media für Ihr Business. . . . . | 23 |
| Digitale Werbeformen II – Werben auf den Sozialen Netzwerken . . . . .      | 23 |
| Effizientes Marketing für Neukundengewinnung und Umsatzsteigerung . . . . . | 23 |

Eine Investition in Wissen  
bringt noch immer die  
besten Zinsen.

*Benjamin Franklin*





## Digitale Werbeformen I

Einstieg in Social Media für Ihr Business

Treffen Sie Ihre Kunden dort, wo sie sich statistisch gesehen mindestens 90 Minuten am Tag aufhalten: in den sozialen Medien. Machen Sie auf sich aufmerksam. Knüpfen Sie Kontakte. Locken Sie Besucher auf Ihre Website und in Ihr Ladengeschäft. In diesem Tagesworkshop schauen wir uns die Social Media Kanäle etwas genauer an und besprechen Strategien, wie man das Social Web sinnvoll für sich nutzen kann. Wir reden über rechtliche Aspekte, über Inspiration, Tipps und Kniffe zur Gestaltung und die Rolle von Social Media im Marketing Mix und über alle Fragen, die Sie in diesem Zusammenhang beschäftigen.

 **Für jene, die alle ihre Business-Beiträge „spontan“ machen – oder noch gar nicht. Für Einsteiger & Wiederentdecker**

**Termin:** Stuttgart 30.09.2021

**Referentin:** Käthe Fischer

**Preis:** 590,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

## Digitale Werbeformen II

Werben auf den Sozialen Netzwerken

Investieren Sie sinnvoll in Social Media! Wir schauen uns die Theorie von erfolgreichen Werbekampagnen an – und erarbeiten gemeinsam ein Konzept für Ihr Unternehmen, an dem Sie das Erarbeitete auf die Probe stellen können: Zielgruppen definieren, Platzierungen wählen, Messwerte interpretieren, Kampagnen optimieren.

Lernen Sie, wie Sie mit der richtigen Ad die richtigen Menschen erreichen!

Teilnahmevoraussetzungen:  
„Digitale Werbeformen I“ oder sicherer Umgang mit den Kanälen, eigener Laptop

 **Für Fortgeschrittene: All jene, die ihr Social Media strategisch nutzen und mehr erreichen wollen.**

**Termine:** Berlin 09.06.2021 | Stuttgart 25.11.2021

**Referentin:** Käthe Fischer

**Preis:** 590,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

## Effizientes Marketing

für Neukundengewinnung und Umsatzsteigerung

Praxisorientiertes Seminar rund um alle Fragestellungen des Marketings für Optiker. Es werden die Kernelemente des Marketings vorgestellt und praxisnah anhand von Beispielen erklärt.

Die wichtigsten Inhalte:

- Kernziele des Marketings – was muss man tun, was kann man tun, was sollte man sein lassen
- Wie differenziert man sich zum Wettbewerb und wie kommuniziert man das geeignet als Optiker
- Kernelemente eines optikerspezifischen Digitalmarketings (SEA, SEO, Social)
- Kernelemente eines optikerspezifischen CRM (Bestandskundenmarketing)
- Erweiterte Marketing-Tool-Box für Optiker

 **Für alle Optiker, die für das Marketing ihres Geschäfts verantwortlich sind**

**Termin:** Stuttgart 05.10.2021

**Referentin:** Daniel Ohr

**Preis:** 690,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

## Inhalt

Eine Reklamation, eine Chance! ..... 27  
Persönlichkeit im Verkauf: Kundenbeziehungen  
empathisch gestalten ..... 27

Der Fortschritt lebt  
vom Austausch  
des Wissens.

*Albert Einstein*





## Eine Reklamation, eine Chance!

Kundenbindung par excellence. Sie erlernen einen neuen positiven Umgang mit der Reklamation, einem grundsätzlich eher unangenehmen Thema. Denn wir verkennen oft die Chancen und Möglichkeiten, die hinter diesem Kontakt mit Kunden stehen. Erfahren Sie mehr über diese ungeahnten Chancen und erweitern Sie Ihr Wissen im Spezialgebiet Reklamation.

 **Für Motivierte**  
**Für Experten**  
**Für Kommunikationstalente**

**Termin:** Bobingen (Augsburg) 05.10.2021

**Referent:** Thorsten Lindeholz

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

## Persönlichkeit im Verkauf: Kundenbeziehungen empathisch gestalten

Kunden besser zu verstehen, Ihnen Vertrauen und Wertschätzung entgegen zu bringen und sich empathisch in unterschiedliche Situationen einzufühlen, bedeutet ein hohes Maß an sozialer Kompetenz. Die Bereitschaft zum Perspektivwechsel und die Fähigkeit zum Erkennen der unterschiedlichen Persönlichkeitsstrukturen hilft uns, Vertrauen aufzubauen, Konflikten vorzubeugen und Herausforderungen konstruktiv zu lösen. An den unterschiedlichen Persönlichkeiten und der sich daraus ergebenden Verhaltensmuster, sowie der Körpersprache, lernen wir andere und uns selbst besser verstehen und akzeptieren individuelle Charaktere und Bedürfnisse. Stärken werden verstärkt und Schwächen integriert.

 **Für Optiker/Innen**  
**Für Berater/Innen**  
**Für Verkäufer/Innen**

**Termin:** Köln 07.10.2021

**Referentin:** Lilli Wilken

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

## Inhalt

|   |    |
|---|----|
| Refraktion für Einsteiger.....  | 31 |
| Refraktion für Fortgeschrittene .....                                   | 31 |
| Refraktion 2021 – mit dem automatischen<br>Phoropter VISUPHOR 500 ..... | 31 |
| Expertentraining binokulare Refraktion .....                            | 33 |
| Refraktion Gleitsichtglaskunden.....                                    | 33 |



Man muss viel gelernt haben,  
um über das, was man nicht  
weiß, fragen zu können.

*Jean-Jacques Rousseau*



## Refraktion für Einsteiger

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

**Termine:** Dortmund 01.07.2021 | Dortmund 16.09.2021

**Referent:** Markus Knopp

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

## Refraktion für Fortgeschrittene

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 Erfahrung in der Augenglasbestimmung. Auch für Meisterinnen und Meister zur Wiederholung und zum Feinschliff.

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

**Termine:** Dortmund 02.07.2021 | Dortmund 17.09.2021

**Referent:** Markus Knopp

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

## Refraktion 2021 – mit dem automatischen Phoropter VISUPHOR 500

Präzise arbeiten und dabei noch Zeit sparen – mit dem automatischen Phoropter VISUPHOR 500 von ZEISS ist genau das möglich. In einer Vergleichsuntersuchung von subjektiver Refraktionsbestimmung mittels Messbrille, manuellem Phoropter und dem automatischen Phoropter ZEISS VISUPHOR 500 zeigt sich, dass die erhaltenen Ergebnisse bei allen drei Methoden statistisch vergleichbar sind.

Einziges Unterscheid: Sie sparen mit dem automatischen Phoropter richtig viel Zeit! Lernen Sie in diesem Seminar den VISUPHOR 500 effektiv und gewinnbringend im Alltag einzusetzen.

Die Seminarleiter Johannes Fürst und Georg Baur bringen Ihnen zahlreiche Funktionen, Workflows, Tipps und Tricks rund um den automatischen Phoropter von ZEISS näher.

 **Für Augenoptiker, die mit dem VISUPHOR 500 von ZEISS arbeiten oder alle zukünftig mit einem automatischen Phoropter zu arbeiten.**

**Termine:** Oberkochen 20.07.2021 | Oberkochen 30.11.2021

**Referenten:** Johannes Fürst und Georg Baur

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



## Expertentraining binokulare Refraktion

In diesem Seminar frischen Sie Ihr Grundlagenwissen zum Thema Refraktionsbestimmung mit der Mess- und Korrektionsmethodik nach Haase (MKH) auf, Sie besprechen Sonderfälle, informieren sich über Möglichkeiten erfolgreicher Versorgung mit Brillengläsern und optimieren den Umgang mit prismatischen Korrekturen.

Ihre Vorteile:

- Sicherer Umgang mit prismatischen Korrekturen bei der Messung und Anpassung
- Zufriedenere Kunden, die Sie mit Ihrer Kompetenz im Binokularsehen begeistern
- Optimale Gesprächsführung, größerer Anpasserfolg, weniger Reklamationen

 Für MKH Anwender in der Praxis (Augenoptikermeister, Optometristen, Dipl.Ing.(FH) Augenoptik, B.Sc. Augenoptik)

**Termine:** Oberkochen 06.07.2021 | Hankensbüttel 07.10.2021 | Oberkochen 16.11.2021

**Referent:** Lars Mendel

**Preis:** 690,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

## Refraktion Gleitsichtglaskunden

Gleitsichtglaskunden sind eine große Zielgruppe für den Augenoptiker. Die technische Fortschritt der progressiven Flächen hat sich in den letzten Jahren rasant entwickelt. Die hohe Qualität der Gläser können sich aber nur entfalten, wenn alle Arbeitsschritte bis zur fertigen Brille auf hohem Niveau ausgeübt werden. Besonders die Refraktion.

Dieses Seminar wendet sich an refraktionierende Augenoptiker, die ihre Arbeitsschritte hinterfragen und optimieren wollen. Es wird besonderen Wert auf die Präzisierung der Fernwerte, insbesondere der Zylinderwirkung und seiner Achse gelegt, der Binokularprüfung sowie auf eine ausführliche Additionbestimmung.

 Für jeden, der mit ZEISS Gleitsichtgläsern im Verkauf arbeitet und sein Wissen vertiefen oder auffrischen möchte.

**Termine:** Dortmund 10.06. - 11.06.2021 | Oberkochen 20.09. - 21.09.2021 | Hankensbüttel 22.11. - 23.11.2021

**Referent:** Fritz Paßmann

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

## Inhalt

Unterscheidungsmerkmal Kinderoptometrie . . . . . 37

Refraktionstechniken für Kinder . . . . . 37



Das Staunen  
ist eine Sehnsucht  
nach Wissen.

*Thomas von Aquin*



## Unterscheidungsmerkmal Kinderoptometrie

Das Seminar zeigt auf, wie notwendig sowohl visuelle Vorsorgeuntersuchungen, als auch vollständige Untersuchungen bei Kindern sind. In diesem Zusammenhang wird deutlich, dass die aktuellen Vorsorgeuntersuchungen nicht ausreichen.

Sowohl die rechtliche Situation, die visuellen Entwicklung des Kindes, sowie die notwendigen Untersuchungen, nach der möglichen Mitarbeit des Kindes, werden verdeutlichen, dass Augenoptiker berechtigt und passend ausgebildet sind, um mit Kindern zu arbeiten.

Teilnahmevoraussetzungen: Gute Refraktionskenntnisse

 **Für Augenoptiker, die Lust auf die Arbeit mit Kindern haben und einen Überblick benötigen, welche Aufgaben auf sie zukommen.**

**Termine:** München 07.06.2021 | Brühl-Köln 04.10.2021

**Referent:** Michael Hornig

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

## Refraktionstechniken für Kinder

Das Seminar gibt einen Überblick von der Anamnese über die Funktionsprüfungen, die objektiven Messtechniken, über die subjektiven Messungen bis zu den Fallbetrachtungen und den möglichen Korrektorempfehlungen.

Insbesondere die Skiaskopie und deren Möglichkeiten, sowohl statisch als auch dynamisch bilden einen Schwerpunkt des Seminars. Den zweiten Schwerpunkt bilden die Fallbetrachtungen, die aufzeigen sollen, wie die Informationen aus den unterschiedlichen Arbeitspunkten zu einer Korrektorempfehlung werden.

All dies mit vielen praktischen Anteilen.

Teilnahmevoraussetzungen: Gute Refraktionskenntnisse

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

**Termine (2-Tages-Seminar):** Hankensbüttel 11.10. + 12.10.2021 | Dortmund 18.10. + 19.10.2021

**Referent:** Michael Hornig

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

## Inhalt

|   |    |
|---|----|
| ZEISS Screening Konzept: Ergänzung,<br>Zusammenfassung, Umsetzung . . . . . | 41 |
| Optometrisches Gesichtsfeld-Screening –<br>Verstehen und Anwenden . . . . . | 41 |
| Screening mit dem i.Profiler® plus . . . . .                                | 42 |
| Spaltlampe als Screening-Gerät . . . . .                                    | 42 |
| Netzhaut-Screening mit der VISUSCOUT 100. . . . .                           | 43 |
| Netzhaut-Screening 2.0 –<br>Das Vertiefungsseminar . . . . .                | 43 |
| Optometrisches Screening in der Praxis –<br>Basistraining . . . . .         | 45 |
| Optometrisches Screening in der Praxis –<br>Aufbautraining . . . . .        | 45 |



**Drei Dinge machen  
einen guten Meister:  
Wissen, Können und Wollen!**

*Deutsches Sprichwort*



## ZEISS Screening Konzept: Ergänzung, Zusammenfassung, Umsetzung

Im Seminar erfolgt zunächst eine Erweiterung der Test-Stationen um sinnvolle Funktionsprüfungen. In der Folge werden die Ergebnisse der einzelnen Stationen besprochen. Die Teilnehmer sollen sensibilisiert werden, optometrisches Screening als Gesamtkonzept wahrzunehmen.

Die Dokumentation der Ergebnisse und die Kommunikation mit dem Kunden/Augenarzt runden das Seminar ab.

 **Für Optometristen**  
**Für Experten**  
**Für Geschäftsinhaber**

**Termin:** Oberkochen 20.10.2021

**Referenten:** Andreas Berkmann und Oliver Buck

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

## Optometrisches Gesichtsfeld-Screening Verstehen und Anwenden

*„Perimetrie kann mehr als Glaukom.“*

Nachdem die physiologischen Grundlagen vermittelt und die unterschiedlichen Arten der Gesichtsfeldmessung ausgiebig dargestellt sind, werden die Voraussetzungen geschaffen oder vertieft, wie eine Gesichtsfeldmessung interpretiert wird.

Dabei werden die möglichen Ursachen von Gesichtsfeldveränderungen vorgestellt.

Wie eine Gesichtsfeldmessung in den Praxisalltag integriert werden kann und welche Vorteile sich daraus ergeben, wird interaktiv diskutiert – Nutzen wir den Seminartag!

 **Für alle, die im Praxis-Alltag ein Gesichtsfeld-Screening durchführen wollen oder durchführen.**

**Termin:** Hankensbüttel 18.10.2021

**Referent:** Oliver Buck

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



## Screening mit dem i.Profiler® plus

Screening mit dem i.Profiler® plus Der 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**

**Termine:** Dortmund 18.06.2021 | Oberkochen 23.11.2021

**Referent:** Peter Koch

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



## Spaltlampe als Screening-Gerät

Mithilfe der Spaltlampe ist ein umfängliches Screening des vorderen Augenabschnitts in kurzer Zeit möglich. Entscheidend ist hierbei ein standardisierter Ablauf, mit dessen Hilfe sämtliche wichtige Strukturen des vorderen Augenabschnitts betrachtet werden. Lernen Sie von Kollegen aus der Praxis, wie Sie schnell und effizient mit Ihrer Spaltlampe arbeiten, worauf Sie bei der Betrachtung der einzelnen Strukturen achten müssen und warum eine Dokumentation des Gesehenen für den augenoptischen und optometrischen Alltag von so großer Wichtigkeit ist.

 **Für Lernbereite  
Für Optometristen  
Für Spezialisten**

**Termine:** Hankensbüttel 21.06.2021 | Oberkochen 19.07.2021 |  
Oberkochen 06.12.2021

**Referenten:** Andreas Berkmann und Bernhard Neuberger

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



## Netzhaut-Screening mit der VISUSCOUT 100

Klein, mobil und leicht zu bedienen – die Handfunduskamera VISUCOUT 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.

 **Für Augenoptiker und Optometristen, die die  
Funduskamera sicher im augenoptischen Alltag  
einsetzen wollen.**

**Termin:** Hankensbüttel 19.10.2021

**Referenten:** Oliver Buck

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



## Netzhaut-Screening 2.0 Das Vertiefungsseminar

Beim Vertiefungsseminar „Netzhautscreening 2.0“ bekommen bereits in der Beurteilung von Netzhautbildern geübte Anwender zusätzlichen Input. Bekanntes wird wiederholt und vertieft, Neues wird erarbeitet. Ein Untersuchungsablauf wird besprochen und zusammen angewendet. An Praxisfällen wird das Erlernte vertieft.

Teilnahmevoraussetzungen:  
„Netzhaut-Screening mit der VISUSCOUT 100“ oder Expertise

 **Für Augenoptiker und Optometristen, die  
grundlegende Erfahrung in der Beurteilung von  
Netzhautbildern haben.**

**Termin:** Oberkochen 10.11.2021

**Referent:** Oliver Buck

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



## Optometrisches Screening in der Praxis Basistraining

Beim Basis-Screening-Seminar werden die Grundlagen des Screenings vermittelt. Wie kann ich in der täglichen Praxis im normalen Arbeitsablauf Screening implementieren? Welche Zusatzleistungen können dem Kunden angeboten werden, ohne große Investitionen? Wie kann ich mir das bezahlen lassen? Und wie erfolgt die Kundenansprache? Jeder Laden spricht eine individuelle Klientel an und hat unterschiedliche Standortfaktoren. Kunden stellen daher sehr unterschiedliche Erwartungen an das Screening je nach Betriebsstandort und Zielgruppe. Daher werden im Workshop individuelle Screening-Konzepte sowie konkrete Messungen für Einsteiger besprochen.

 **Für Screening-Interessierte ohne Erfahrung  
oder mit wenig Erfahrung  
Für Schnellstarter im Screening**

**Termin:** Leipzig 04.11.2021

**Referentin:** Carolin Truckenbrod

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

## Optometrisches Screening in der Praxis Aufbautraining

Im Seminar wird besonders auf die Analyse der Ergebnisse von Funduskamera und Perimeter eingegangen. Es ist jedoch keine Voraussetzung, dass bereits eines der Geräte im Laden vorhanden ist. Vielmehr kann das Seminar auch zu einer Entscheidungsfindung beitragen. Daher wird auch kurz die Technik des OCT angesprochen.

Wie kann ich kundenorientiert Fundusbilder auswerten? Wie erfolgt die Kommunikation? Was tun bei Auffälligkeiten? Sollte ich einen Kunden mit AMD über Nahrungsergänzungsmittel informieren? Was mache ich, wenn mich ein Kunde bittet nur den Augendruck zu messen? Welche Aussagekraft hat ein solcher Wert? Diese und weitere praxisbezogene Fragen werden an zahlreichen Kundenbeispielen besprochen.

Teilnahmevoraussetzungen: Basistraining oder Expertise

 **Für Besucher des Basis-Seminars  
Für Screening-Interessierte, die tiefer in das  
Thema einsteigen möchten**

**Termin:** Leipzig 05.11.2021

**Referentin:** Carolin Truckenbrod

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

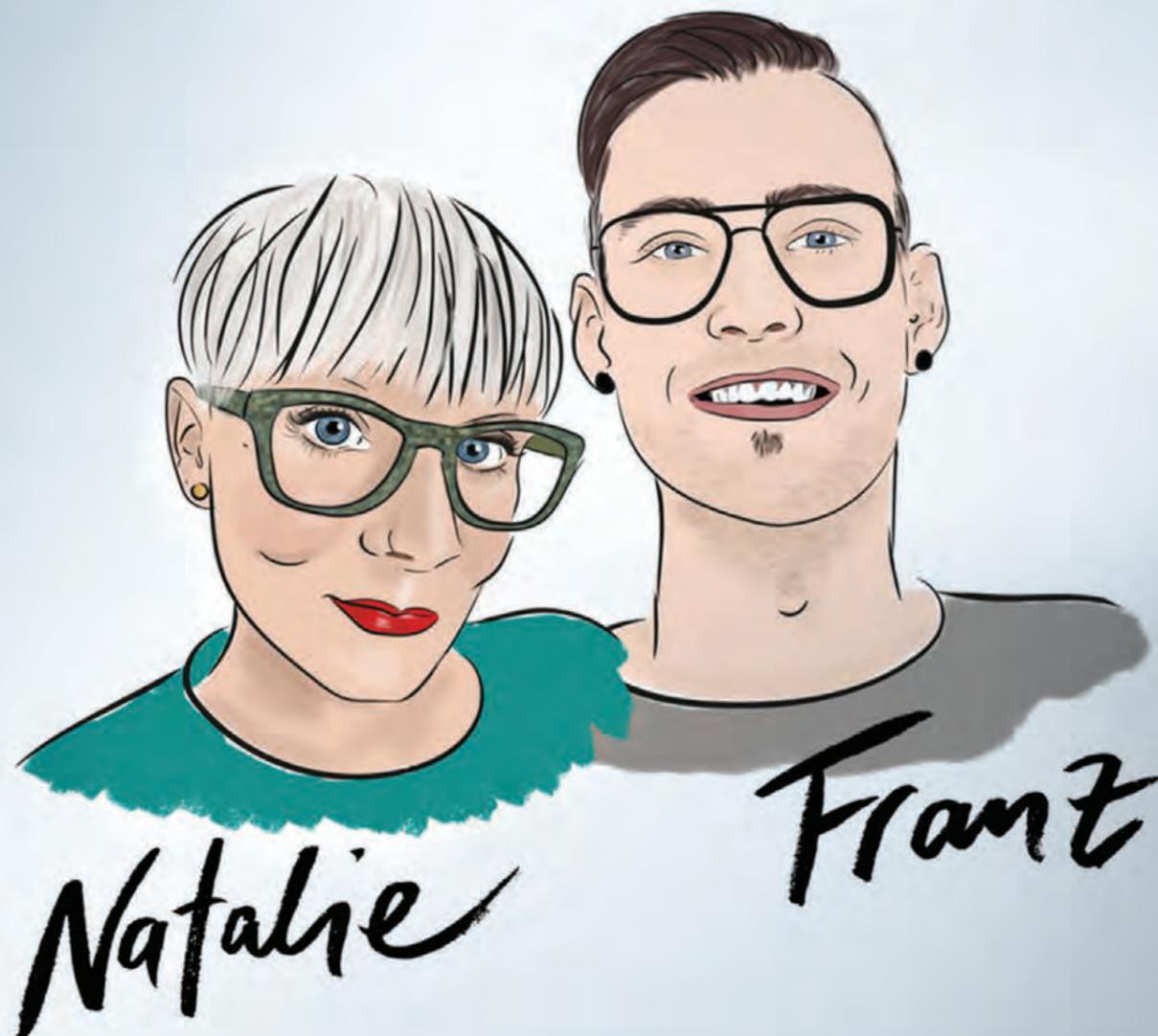
## Inhalt

Die Brillenhelden-Story ..... 49

Es ist nicht genug zu wissen –  
man muss auch anwenden.  
Es ist nicht genug zu wollen –  
man muss auch tun.

*Johann Wolfgang von Goethe*





## Die Brillenhelden-Story

Ausblicke auf die Zukunft  
der Augenoptik

Kein Bock auf Einheitsbrei oder bereits festgefahren? Erlebe die Brillenhelden mit Natalie und Franz und begleite sie auf die Reise zu ihrem Erfolg. Es erwarten dich zwei Tage voller neuer Eindrücke im schönen Eichsfeld. Zwei halbe Tage inklusive Übernachtung und Verpflegung mit Whiskeytasting.

Die Nachfrage nach Coachings wächst aufgrund unserer medialen Präsenz stetig. Als Gesicht des Handwerks 2019 und Drittplatzierter im nationalen Handwerkspreis können wir nur 1,5 Jahre nach Gründung der BRILLENHELDEN auf ein paar Erfolge zurückblicken.

### Inhalte:

- Über uns
- Brillenhelden Story
- Coaching Cards (USP...)
- Psychologische Fakten (Clownsbeispiel übertragen auf den Alltag im Laden)
- Digitalisierung Handwerk (Förderprogramme)
- Social Media (Tools...), einheitliche Abstimmung...
- Tools für den Alltag
- Einheitlicher Markenauftritt, Marken stiften Nutzen
- Storytelling

### Tag 1 (halber Tag):

Ab 15:00 heißt es Arbeit aus und Kreativität an. Begib dich zusammen mit uns nach Burg Scharfenstein um die Reise mit den Brillenhelden zu beginnen. Erfahre alles über die Brillenhelden rund um Natalie und Franz. Zusammen mit dir gehen wir auf die Reise um dich und deinen Laden bzw. deine Ideen neu zu entdecken und zeigen dir Möglichkeiten deinen USP herauszufinden und in deinem Geschäft zu integrieren. Gegessen und geschlafen wird standesgemäß auf der Burg. So wie es sich eben für echte Helden gehört. Der Abend wird formvollendet mit einem Whiskeytasting im burgeigenen Whiskeykeller.

### Tag 2 (halber Tag):

Nach einem ereignisreichen ersten Tag, zeigen wir euch die Welt der Brillenhelden in der Heldenzentrale in Worbis. Wir schauen nach vorn und beschreiben euch unsere Zukunft der Augenoptik und vor allem finden wir gemeinsam heraus, wie eure Zukunft aussehen kann. Ihr bekommt von uns Tools, Tipps und Tricks euch und euer Geschäftsmodell noch besser zu machen und euch stetig weiterzuentwickeln. Dabei gehen wir auch auf die Einbindung sozialer Medien ein und erzählen euch, wie ihr eure Zielgruppe am besten anspricht. In der Heldenzentrale heißt es zudem auch testen, probieren und Fragen stellen.



**Für Lernbereite  
Für Einsteiger  
Für Azubis**

### Termin (2-Tages-Seminar):

Leinefelden-Worbis 28.10. + 29.10.2021

Tag 1: halber Tag, 15 – 19 Uhr

Tag 2: halber Tag, 09 – 12 Uhr

**Referenten:** Natalie Rosner und Franz Rosner

**Preis:** 690,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

## Inhalt

Online Verkaufs-Training ..... 51

Ich denke, dass der Unterschied  
zwischen erfolgreichen und  
erfolglosen Unternehmern  
zu 50 % in Ausdauer und  
Beharrlichkeit zu finden ist.

*Steve Jobs*





## E-Learning: Umsatz- und kundenorientiertes Verkaufen

### Das 8-Wochen-Programm

NEU!

#### 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.



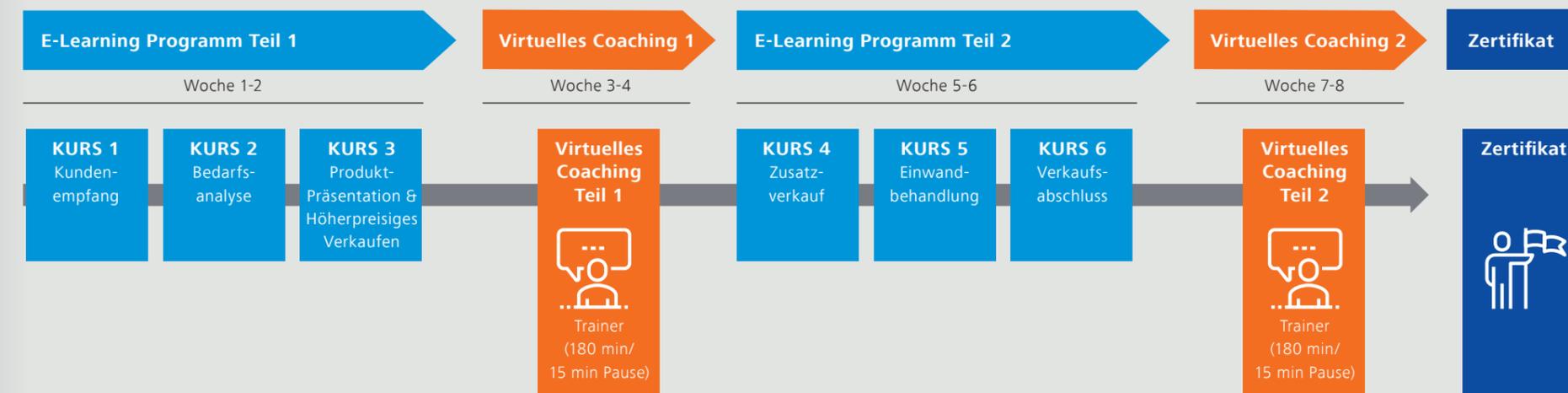
**Für Lernbereite  
Für Einsteiger  
Für Azubis**

**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

NEU!

#### 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.



Lernvideos



Lernkontrolle und Vorbereitung Live-Training



Lern-Tutorials zum Download, Tipps zum besseren Verkaufen



Zwei halbtägige Live-Trainings

## Inhalt

RE-ZERTIFIZIERUNG  
ZEISS VISION EXPERTE ..... 58

WEB-SEMINAR-SERIE BESCHWERDEMANAGEMENT  
TEIL 1: UNTERNEHMENSETHIK & KUNDENBINDUNG. . . 60

TEIL 2: VERHALTEN & KOMMUNIKATION ..... 60

TEIL 3: BEGEISTERUNGSFAKTOREN & FALLBEISPIELE . . . 60

OPTIMALE VERSORGUNG  
MIT GLEITSICHTGLÄSERN ..... 62

OPTIMALE NACHTRÄGLICHE OPTIMIERUNG  
BEI GLEITSICHTGLÄSERN ..... 62

OPTIMALE NACHTRÄGLICHE OPTIMIERUNG  
BEI GLEITSICHTGLÄSERN ..... 62

ZEISS BRILLENGLÄSER  
PRODUKTÜBERSICHT ..... 64

## Termine – Save the Date

06.09.2021, 18:30 Uhr | 23.09.2021, 18:30 Uhr | 11.10.2021, 8:00 Uhr | 28.10.2021, 8:00 Uhr |  
11.11.2021, 18:30 Uhr | 22.11.2021, 8:00 Uhr | 14.12.2021, 18:30 Uhr

|  |  |
|--|--|
| Serienstart am 20.09.2021<br>TEIL 1: 20.09.2021, 7:45 – 9:30 Uhr | Serienstart am 15.11.2021<br>TEIL 1: 15.11.2021, 7:45 – 9:30 Uhr |
|--|--|

|                                     |                                     |
|-------------------------------------|-------------------------------------|
| TEIL 2: 04.10.2021, 7:45 – 9:30 Uhr | TEIL 2: 29.11.2021, 7:45 – 9:30 Uhr |
|-------------------------------------|-------------------------------------|

|                                      |                                      |
|--------------------------------------|--------------------------------------|
| TEIL 3: 18.10.2021, 7:45 – 10:00 Uhr | TEIL 3: 13.12.2021, 7:45 – 10:00 Uhr |
|--------------------------------------|--------------------------------------|

25.08.2021, 14:00 – 15:00 Uhr

08.09.2021, 14:00 – 15:00 Uhr

29.10.2021, 14:00 – 15:00 Uhr

01.09.2021, 14:00 – 15:00 Uhr | 15.09.2021, 14:00 – 15:00 Uhr | 13.10.2021, 14:00 – 15:00 Uhr



## ZEISS Vision Experte Re-Zertifizierung

NEU!

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

**Referenten:** Markus Brückel, Stephan Feind

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

### Termine:

**06.09.2021, 18:30 Uhr**

<https://attendee.gotowebinar.com/register/2416151929702525198>



**23.09.2021, 18:30 Uhr**

<https://attendee.gotowebinar.com/register/2246077272095702800>



**11.10.2021, 8:00 Uhr**

<https://attendee.gotowebinar.com/register/2097215492322753808>



**28.10.2021, 8:00 Uhr**

<https://attendee.gotowebinar.com/register/4938091854728536848>



**11.11.2021, 18:30 Uhr**

<https://attendee.gotowebinar.com/register/6535664657701037072>



**22.11.2021, 8:00 Uhr**

<https://attendee.gotowebinar.com/register/7639326941871904016>



**14.12.2021, 18:30 Uhr**

<https://attendee.gotowebinar.com/register/1830200193029053712>





## Beschwerdemanagement Web-Seminar-Serie (dreiteilig)

NEU!

In der kostenfreien, jeweils dreiteiligen Web-Seminar-Serie lernen Sie unternehmensethische Grundsätze kennen und wie Sie die eigene Beschwerdehandhabung optimieren. Ihnen wird gezeigt, wie Sie ein positives Verständnis entwickeln und durch den bewussten Ablauf einer Beschwerde gewinnen. Sie lernen Kundenzufriedenheit und Begeisterung zu unterscheiden und Beschwerden frühzeitig zu erkennen.

### Teil 1: Unternehmensethik & Kundenbindung

Im ersten Schritt lernen Sie Faktoren der Unternehmenskultur kennen und hinterfragen die ethischen Grundsätze Ihres Unternehmens. Im zweiten Schritt betrachten Sie das Management von Beschwerden. Sie werden der Verbesserung von Beschwerdeprozessen bewusst und erkennen welche Chancen dadurch entstehen.

### Teil 2: Verhalten & Kommunikation

Im dritten Schritt lernen Sie Beschwerden zu erkennen, Emotionen einzuordnen und Vorurteilen keinen Raum zu geben. Im vierten Schritt betrachten Sie Leitfäden für eine klare und transparente Abwicklung, mit dem Wissen, dass Erfolg nachhaltig ist.

### Teil 3: Begeisterungsfaktoren & Fallbeispiele

Im fünften Schritt lernen Sie Leistungsfaktoren von Begeisterungsfaktoren zu unterscheiden und Kunden zu binden. Im sechsten und finalen Schritt betrachten Sie reale Beschwerden und erarbeiten Lösungsansätze unter Berücksichtigung der zuvor erlernten Schritte.

**HINWEIS:** Die drei Teile der Serie sind **nur zusammen** buchbar.

#### Termine:

##### Serienstart am 20.09.2021

**20.09.2021, 7:45 – 9:30 Uhr**

1. Unternehmensethik & Management  
<https://attendee.gotowebinar.com/register/8263416338798388751>



**04.10.2021, 7:45 – 9:30 Uhr**

2. Verhalten & Kommunikation  
<https://attendee.gotowebinar.com/register/6856061246454570512>



**18.10.2021, 7:45 – 10:00 Uhr**

3. Begeisterungsfaktoren & Fallbeispiele  
<https://attendee.gotowebinar.com/register/8274425748727517968>



##### Serienstart am 15.11.2021

**15.11.2021, 7:45 – 9:30 Uhr**

1. Unternehmensethik & Management  
<https://attendee.gotowebinar.com/register/1498212552558002447>



**29.11.2021, 7:45 – 9:30 Uhr**

2. Verhalten & Kommunikation  
<https://attendee.gotowebinar.com/register/53502652171992848>



**13.12.2021, 7:45 – 10:00 Uhr**

3. Begeisterungsfaktoren & Fallbeispiele  
<https://attendee.gotowebinar.com/register/6417041646646630928>



**Referent:** Thorsten Lindeholz

**Preis:** Die Web-Seminare sind kostenfrei.

Die Registrierung erfolgt über den jeweiligen Link.



## Gleitsichtgläser

### Web-Seminar-Serie

NEU!

Mit dieser Web-Seminar-Serie werden Ihnen alle Schritte vermittelt, die zur erfolgreichen Herstellung einer perfekten Gleitsichtbrille erforderlich sind.

Anhand von realen Fällen werden wir in Teil 2 und Teil 3 besprechen, was zu tun ist, um eine Gleitsichtbrille nachträglich zu optimieren, wenn dies doch einmal notwendig wird.

#### Inhalte:

- Optimale Arbeitsschritte
- Ergebnisorientiertes Vorgehen
- Fehlerminimierung
- Der Fall der Woche
- Nachträgliche Optimierung

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

#### Termine:

**25.08.2021, 14:00 – 15:00 Uhr**

TEIL 1: Optimale Versorgung mit Gleitsichtgläsern  
<https://attendee.gotowebinar.com/register/5150591168489582606>



**08.09.2021, 14:00 – 15:00 Uhr**

TEIL 2: Optimale nachträgliche Optimierung bei Gleitsichtgläsern  
 Lösen Sie den Fall der Woche  
<https://attendee.gotowebinar.com/register/3719860458939645454>



**29.09.2021, 14:00 – 15:00 Uhr**

Teil 3: Optimale nachträgliche Optimierung bei Gleitsichtgläsern  
 Lösen Sie den Fall der Woche  
<https://attendee.gotowebinar.com/register/6110868340305996814>



**Referent:** Lutz Villnow

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



## ZEISS Brillengläser

### Produktübersicht

NEU!

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.

Hinweis:

Natürlich begrenzt die vorgegebene „Web-Seminar-Zeit“ den Umfang der Inhalte. Es stellt dennoch eine kompakte Kurzfassung des Tagesseminars dar.

**Referent:** Lutz Villnow

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

**Termine:**

**01.09.2021, 14:00 – 15:00 Uhr**  
<https://attendee.gotowebinar.com/register/9048782101426679567>



**15.09.2021, 14:00 – 15:00 Uhr**  
<https://attendee.gotowebinar.com/register/8133930153001476112>



**13.10.2021, 14:00 – 15:00 Uhr**  
<https://attendee.gotowebinar.com/register/8115380292329287184>



## Anmeldung und Information

Ihre Ansprechpartnerinnen:



KATHRIN SCHMIDT

### 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!**



ELENA SCHÜSSLER-ROGGENHOFER

## 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:

Firma:

Vorname/Name Teilnehmer (1):

Vorname/Name Teilnehmer (3):

Straße/Nr.:

Telefon:

Ansprechpartner für Rückfragen:

Datum/Unterschrift:

Seminardatum und Ort:

Kundennr.:

Vorname/Name Teilnehmer (2):

Vorname/Name Teilnehmer (4):

PLZ/Ort:

E-Mail:

Rechnungsadresse (falls abweichend):



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)