

SEMINAR- UND SERVICEPROGRAMM 2020

Eschenbach Optik – Professional Services VT

BIS ZU
25 %
NACHLASS
BEI FOLGE-
BUCHUNGEN
(SIEHE SEITE 6)



**TAGES-
SEMINARE**

Seite 2/3

**INHOUSE-
SCHULUNGEN**

Seite 4/5

**SERVICE-
PROGRAMM**

Seite 6

**ANMELDE- UND
SERVICEFORMULARE**

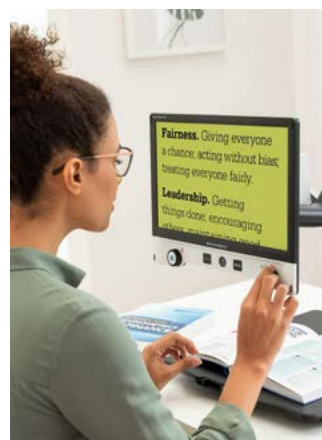
Seite 7/8

Tagesseminare

Nicht nur das Produktsortiment, sondern auch kompetente und hochqualifizierte Mitarbeiter sind entscheidend für den Erfolg eines jeden Augenoptiker-Betriebs. Wer seine Kunden auch in schwierigen Situationen selbstsicher und zielorientiert beraten kann, schafft Vertrauen und somit auch eine persönliche Bindung zum Kunden. Dadurch werden letztendlich aus Kunden Stammkunden, die den Optiker ihres Vertrauens auch Freunden und Verwandten weiterempfehlen.

Wir bieten Optikern seit über 25 Jahren Fortbildungen zum Thema vergrößernde Sehhilfen an, die von der ZVA und WVAO als Weiterbildung anerkannt werden. Die Seminarorganisation und -durchführung sind zudem nach DIN ISO 9001:2008 zertifiziert.

Bei uns lohnt sich die Weiterbildung gleich doppelt. Denn alle Teilnehmer erhalten von uns sowohl ein personalisiertes Zertifikat und umfassende Seminarunterlagen als auch einen Weiterbildungspass, mit dem sie bei Folgebuchungen bis zu 25 % sparen können.



Standards und Service bei Tagesseminaren

Zertifiziert
nach DIN ISO
9001:2008

Zertifiziert mit
6 Punkten
gemäß WVAO

Weiterbildungs-
pass mit
Sparvorteil bei
Folgebuchung

Umfangreiche
Seminar-
unterlagen

Exklusives VTP-
Produktangebot
vor Ort

Nützliche Informationen zu Tagesseminaren

Die Seminare sind für alle Mitarbeiter geeignet, die über Kenntnisse in der Refraktion verfügen.

Seminardauer: 10:00 Uhr – ca. 17:00 Uhr

Teilnehmergebühren: 219 €* zzgl. MwSt inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen und Getränke
*Jeder Teilnehmer erhält einen Weiterbildungspass, sofern noch keiner ausgestellt wurde.

Referent:
Herr Bernd Papsdorf

 Zertifiziert mit 6 Punkten gemäß WVAO Richtlinie

Tagesseminare

Seminarmodul 1

Easy / Low Vision – Der einfache Weg zum kompetenten Sehberater

Der Weg zum kompetenten Sehberater führt über die Beratung von Easy Vision Kunden, d.h. über die Personen, bei denen eine Brille allein nicht mehr ausreicht. Dies betrifft vor allem die Zielgruppe 60+, da im Alter die Sehleistung nachlässt und der Lichtbedarf deutlich zunimmt. Auf diese neue Situation müssen sich die Kunden oft erst einstellen. Daher ist hier ein umfassendes, individuelles Verkaufs- und Beratungsgespräch besonders wichtig. In unserem Seminar klären wir u.a. folgende Fragen: Was bedeutet Neurokommunikation und was gibt es Neues im Seniorenmarketing? Wie kann man positive Emotionen im Verkaufsgespräch wecken? Wir zeigen Ihnen Lösungsmöglichkeiten in der Versorgung auf und geben Ihnen wertvolle Tipps zur Abrechnung mit den gesetzlichen Krankenkassen. Zudem erhalten Sie Anregungen für ein gezieltes Schaufensterkonzept und Ideen für effektive Werbe- und Marketingaktivitäten. Unser Tagesseminar Modul 1 dient als Einstiegsseminar zur Versorgung mit vergrößernden Sehhilfen.

Seminarmodul 2 - 4

Low Vision – ganz easy

Bei unseren Low Vision Fachseminaren steht die systematische Anpassung von vergrößernden Sehhilfen im Vordergrund. Angefangen vom Beratungsgespräch, gefolgt von der Refraktion bei stark herabgesetzter Sehschärfe mit Binokularprüfung, der systematischen Bestimmung des Vergrößerungsbedarfs Ferne/Nähe bis hin zur Versorgung erfahren Sie alles, was wichtig ist, um Ihre Kunden umfassend und individuell beraten zu können. Zudem erhalten Sie einen Leitfaden zur richtigen Vorgehensweise bei der Abwicklung mit den gesetzlichen Krankenkassen inklusive den dazugehörigen Unterlagen. Viele Fallbeispiele mit den unterschiedlichsten Versorgungsmöglichkeiten und Tipps zu Werbe- und Marketingmaßnahmen runden dieses Seminar ab. Unsere Tagesseminare Modul 2 - 4 haben jeweils unterschiedliche Schwerpunkte, die intensiv behandelt werden. Da es sich bei den einzelnen Modulen um thematisch abgeschlossene Tagesseminare handelt, können alle Module unabhängig voneinander gebucht werden.

Termine

Modul 1: Easy / Low Vision

Der einfache Weg zum kompetenten Sehberater



- 12.02.2020 in Bremen
- 19.02.2020 in Nürnberg/Fürth
- 04.03.2020 in Halle/Leipzig
- 10.03.2020 in Düsseldorf/Ratingen

Modul 2: Low Vision – ganz easy

Handlesegläser + Standleuchtlupe



- 19.03.2020 in Mainz
- 25.03.2020 in Münster
- 01.04.2020 in Regensburg
- 08.04.2020 in Dresden

Modul 3: Low Vision – ganz easy

Lupenbrillen + Fernrohr lupenbrillen



- 22.04.2020 in Trier
- 29.04.2020 in Erfurt
- 06.05.2020 in Memmingen
- 13.05.2020 in Hannover

Modul 4: Low Vision – ganz easy

Licht & Kontrast + Elektronische Sehhilfen



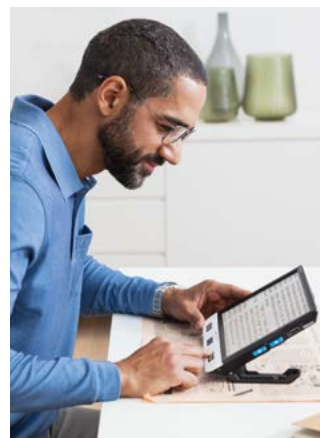
- 24.06.2020 in Karlsruhe/Rastatt
- 01.07.2020 in München
- 23.09.2020 in Bad Hersfeld
- 30.09.2020 in Koblenz
- 07.10.2020 in Berlin
- 14.10.2020 in Hamburg

Inhouse-Schulungen

CQP – Customer Qualification Program

Neben Tagesseminaren bieten wir Optikern zudem Inhouse-Schulungen zu vier unterschiedlichen Themen an. Durch Vor-Ort-Schulungen haben Sie als Optiker die Möglichkeit, Ihr gesamtes Team schulen zu lassen, sodass Ihre Mitarbeiter im Anschluss souverän mit dem Thema Sehen im Alter und Sehbehinderung umgehen können. Wir vermitteln Ihnen Basisinformationen zum veränderten Sehen im Alter und zeigen Ihnen einfache Lösungsansätze auf.

Die CQP-Inhouse-Schulungen ersetzen keine Tagesseminare, sondern enthalten lediglich kleine Auszüge daraus.



Standards und Service bei Inhouse-Schulungen

Zertifiziert
nach DIN ISO
9001:2008

Zertifiziert mit
2 Punkten
gemäß WVAO

Weiterbildungs-
pass mit
Sparvorteil bei
Folgebuchung

Schulungs-
skript

Attraktive
Angebote
vor Ort

Nützliche Informationen zu Inhouse-Schulungen

 **Seminarort:** Eine passende Räumlichkeit wird vom Optiker zur Verfügung gestellt.

 **Seminardauer:** 1 – 2 Stunden

 **Teilnehmergebühren:** kostenfrei inkl. Standardseminarunterlagen*
*Jeder Teilnehmer erhält einen Weiterbildungspass, sofern noch keiner ausgestellt wurde.

 **Referent:** Gebietsleiter/-in Optik

 Zertifiziert mit 2 Punkten gemäß WVAO Richtlinie

 **Termin:** nach Absprache mit Ihrem/-r Gebietsleiter/-in

Inhouse-Schulungen

Schulungseinheiten



1. Easy Vision – Der Schlüssel zu mehr Lebensqualität

Was ändert sich für die Zielgruppe 60+, wenn die Brille die benötigte Sehschärfe nicht mehr herstellen kann? Das Nachlassen der Sehstärke im Alter ist ein ganz normaler Prozess. Für viele Betroffene ist es jedoch ein sehr sensibles Thema, das eines gewissen Einfühlungsvermögens bedarf. Wir zeigen Ihnen in einfachen Schritten, wie Sie an dieses Thema herangehen können, um Ihre Kunden individuell und sicher zu beraten. Mit Hilfe der Easy Vision Leseprobe und der richtigen Argumentation wird Ihr komplettes Team zum fachkundigen Ansprechpartner.



2. Augenschutz, Kontrast und Beleuchtung

Mit steigendem Alter nimmt das kontrastreiche Sehen ab. Verantwortlich dafür sind vor allem zunehmende Trübungen in der Augenlinse und im Glaskörper. Auch das Farbkontrast Sehen verschlechtert sich im Alter und die Medientrübung im Auge verursacht zusätzlich eine unangenehme Blendempfindlichkeit. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Kunden mit altersbedingten Sehbeeinträchtigungen individuell beraten und zielsicher die passende Lösung finden. Zusätzlich wird die Bedeutung von Licht im Bereich der Sehbehinderung thematisiert.



3. Easy / Low Vision – Makuladegeneration

Die altersbedingte Makuladegeneration ist eine der meist verbreiteten Augenkrankheiten, die in der Regel nicht heilbar ist, sondern höchstens aufgehalten oder verlangsamt werden kann. Als Optiker können Sie Betroffenen jedoch helfen. Wir zeigen Ihnen, welche Produkte Kunden helfen können, die wichtigsten Situationen im Alltag zu meistern.



4. Elektronische Sehhilfen

Die Digitalisierung ist aus vielen Bereichen des Lebens nicht mehr wegzudenken. Auch im Bereich vergrößernde Sehhilfen gewinnen elektronische Produkte immer mehr an Bedeutung, da sie einen äußerst hohen Komfort bieten. In unserer Schulung erfahren Sie alles Wissenswerte rund um den Umgang mit den smarten Alltagshelfern.

Serviceprogramm

Seit vielen Jahren unterstützt unsere Abteilung Professional Services Optiker bei der Vermarktung von Vision Technology Products und schult seitdem jährlich ca. 2.000 Augenoptiker, Augenärzte und Orthoptistinnen.

Leistungsspektrum des Professional Services VT

- Tagesseminare für Augenoptiker, Meister-/Berufsschüler, Augenärzte, Orthoptistinnen
- Inhouse-Schulungen
- Fachvorträge bei Verbänden, Endverbraucherveranstaltungen und Kongressen
- Durchführung von Round Tables und Veranstaltungen zum Informationsaustausch
- Unterstützung der Optiker bei Veranstaltungen mit:
 - Eventsortimenten
 - Fachpersonal
 - verkaufsunterstützenden Unterlagen
- Entwicklung von verkaufsunterstützenden Unterlagen, wie z.B. Kostenvoranschläge, Leitfaden „Leistungsabrechnung mit den gesetzlichen Krankenkassen“, Minisehtest, Leseproben
- Bereitstellung von Präsentationen und Fachvorträgen
- Betreuung von Augenärzten, Orthoptisten und Verbänden

Weiterbildungspass



Weiterbildung, die sich lohnt.

Mit Ihrer ersten Teilnahme an einem unserer Tagesseminare oder an einer Inhouse-Schulung erhalten Sie einen personalisierten Weiterbildungspass. Diesen bringen Sie dann zu allen weiteren Seminarveranstaltungen aus unserem Hause zur Unterschrift mit.

Bei Folgebuchungen von Tagesseminaren oder Inhouse-Schulungen profitieren Sie dann von Nachlässen von bis zu 25 % der Seminargebühren.

Das Team des Professional Services VT



Bernd Papsdorf *Dipl.-Ing und Sehhilfenberater*

Referent für den Workshop Easy Low Vision und sämtliche Low Vision Seminare. Auf speziellen Wunsch unterstützt Sie Herr Papsdorf auch vor Ort bei Ihrer Arbeit mit vergrößernden Sehhilfen.

Mobil 0170 / 8561345

Fax 06138 976306

E-Mail bernd.papsdorf@eschenbach-optik.de



Heike Alles *Projektmanagerin Professional Services VT*

Berät Sie rund um das Thema Seminare und Veranstaltung aus dem Bereich Professional Services VT.

Telefon 0911 / 3600 -315

Fax 0911 3600 -5315

E-Mail heike.alles@eschenbach-optik.de

Anmeldeformular Tagesseminare

Fax: 0911 / 3600 -5315 oder per E-Mail: seminare@eschenbach-optik.de

Name	Vorname
Kunden-Nr.	Firma
Straße	PLZ/Ort
Telefon	Telefax
E-Mail	

Modul 1: Easy/Low Vision

Der einfache Weg zum kompetenten Sehberater

12.02.2020	Mittwoch	Bremen	
19.02.2020	Mittwoch	Nürnberg/Fürth	
04.03.2020	Mittwoch	Halle/Leipzig	
10.03.2020	Dienstag	Düsseldorf/Ratingen	

Modul 2: Low Vision – ganz easy

Handlesegläser + Standleuchtlupen

19.03.2020	Donnerstag	Mainz	
25.03.2020	Mittwoch	Münster	
01.04.2020	Mittwoch	Regensburg	
08.04.2020	Mittwoch	Dresden	

Modul 3: Low Vision – ganz easy

Lupenbrillen + Fernrohlupenbrillen

22.04.2020	Mittwoch	Trier	
29.04.2020	Mittwoch	Erfurt	
06.05.2020	Mittwoch	Memmingen	
13.05.2020	Mittwoch	Hannover	

Modul 4: Low Vision – ganz easy

Licht & Kontrast + Elektronische Sehhilfen

24.06.2020	Mittwoch	Karlsruhe/Rastatt	
01.07.2020	Mittwoch	München	
23.09.2020	Mittwoch	Bad Hersfeld	
30.09.2020	Mittwoch	Koblenz	
07.10.2020	Mittwoch	Berlin	
14.10.2020	Mittwoch	Hamburg	

Teilnehmergebühr: 219,- zzgl. MwSt.

Allgemeine Hinweise:

Die Teilnehmerzahl ist bei allen Seminaren begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres zeitlichen Eingangs berücksichtigt!

Nach Anmeldungseingang erhalten Sie eine Reservierungsbestätigung und kurz vor Seminarbeginn eine detaillierte Information zum Programmablauf und Veranstaltungsort. Die Seminargebühren werden Ihnen vor dem Seminar in Rechnung gestellt. Als Bestätigung Ihrer Teilnahme erhalten Sie ein von der WVAO und ZVA anerkanntes Zertifikat. Änderungen oder Absagen sind vorbehalten.

Stornobedingungen:

Eine kostenlose Stornierung aller Seminare ist bis 3 Wochen vor Seminarbeginn möglich. Danach fallen die nachstehenden Stornogegebühren an:

bis 2 Wochen vor Seminarbeginn: 50 %
bis 1 Woche vor Seminarbeginn: 60 %
bis 1 Tag vor Seminarbeginn: 80 %
bei Seminarbeginn: 100 %

Datum

Stempel/Unterschrift



Eschenbach Optik GmbH
Fürther Straße 252
90429 Nürnberg

E-Mail seminare@eschenbach-optik.de
Telefon 0911 3600 -315
Fax 0911 3600 -5315
Internet www.eschenbach-optik.de
www.eschenbach-partner.com

Serviceformular

Fax: 0911 / 3600 -5315 oder per E-Mail: seminare@eschenbach-optik.de

Name Vorname

Kunden-Nr. Firma

Straße PLZ/Ort

Telefon Telefax

E-Mail

Ich wünsche Kontaktaufnahme mit meinem/-r Gebietsleiter/-in bezüglich:

- Produktvorstellung
- Terminabstimmung für eine Inhouse-Schulung

Bitte schicken Sie mir folgende Unterlagen kostenlos zu:

- Übersicht: Event Sortiment
- Minisehtest zur Auslage im Verkaufsraum Art.-Nr. 1050 (max. 50 Stück)
- Informationsmappe zur Übergabe an den Augenarzt
- Leitfaden zur Abrechnung mit den gesetzlichen Krankenkassen Art.-Nr. 1049



Eschenbach Optik GmbH
Fürther Straße 252
90429 Nürnberg

E-Mail seminare@eschenbach-optik.de
Telefon 0911 3600 -315
Fax 0911 3600 -5315
Internet www.eschenbach-optik.de
www.eschenbach-partner.com