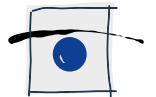


# Seminarprogramm 2019

Weiterbildung für Augenoptiker





# SWAV-Seminare 2019

Der SWAV bietet Ihnen und Ihren Mitarbeitern jedes Jahr die Gelegenheit, sich über betriebswirtschaftliche und fachliche Themen zu informieren und so auf dem neuesten Stand zu bleiben.

Zusätzlich veranstalten wir für alle Auszubildenden im Augenoptikerhandwerk speziell auf junge Menschen abgestimmte Seminare, damit dem erfolgreichen Start ins Berufsleben nichts im Wege steht. Zum ersten Mal können Sie 2019 Webinare im Bereich Online-Marketing buchen. Den Vorträgen folgen Sie damit flexibel und ortsunabhängig über Ihren PC oder Ihr Smartphone.

Mitglieder der Augenoptiker-Innungen **Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz/Saarland und Hessen** sowie Mitglieder anderer Landesinnungen oder Landesinnungsverbände nehmen zu ermäßigten Preisen an den Seminaren teil.

Wir bitten Sie um eine rechtzeitige Anmeldung, da die Plätze begrenzt sind. Getränke, Verpflegung und Seminarunterlagen sind im Preis enthalten.

Wir behalten uns vor ein Seminar abzusagen, wenn die Mindestteilnehmerzahl von zehn Personen nicht erreicht werden sollte. In Ausnahmefällen veranstalten wir auch Seminare mit weniger Teilnehmern.

Ihre Anmeldung zu einem Seminar sowie die Anmeldebestätigung unsererseits entsprechen keiner verbindlichen Bestätigung zur Teilnahme an dem gewünschten Seminar. Sollten Sie bis sieben Tage vor dem Veranstaltungstag keine Mitteilung von uns erhalten haben, setzen Sie sich bitte mit uns in Verbindung.

**Rücktrittsbedingungen:** Bei einer Absage innerhalb zwei Wochen vor dem Seminartermin betragen die Ausfallkosten 50 % des Seminarpreises (netto). Sollten Sie einen Ersatzteilnehmer finden, der an Ihrer Stelle am Seminar teilnimmt, entfallen die Ausfallkosten.

Wenn Sie Fragen zu den einzelnen Veranstaltungen haben, helfen Ihnen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der SWAV-Geschäftsstelle gerne weiter.

## SWAV-Servicegesellschaft für Augenoptiker mbH

Birkenweg 6  
67346 Speyer

Tel.: 06232 / 6469-0  
Fax: 06232 / 6469-11

E-Mail: [info@swav.de](mailto:info@swav.de)  
URL: [www.swav.de](http://www.swav.de)

Bürozeiten: 07:30 bis 16:30 Uhr



# Übersicht 2019

## Januar

Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker! **5** →  
/ Karlsruhe

## Februar

Zeit- und Selbstmanagement im Beruf **6** →  
/ Karlsruhe

**Neu** Persönlichkeiten entwickeln und  
behalten – im Netz der unterschiedlichen  
Charaktere / Karlsruhe **7** →

## März

Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker! **8** →  
/ Karlsruhe

**Neu** Workshop: Kundengewinnung durch  
Schaufensteroptimierung / Karlsruhe **9** →

**Neu** Wir sind jetzt auch bei Facebook –  
Eine Einführung in das Businessprofil  
/ Webinar **10** →

**Neu** Wir sind jetzt auch bei Facebook –  
Eine Einführung in das Businessprofil  
/ Webinar **11** →

Kontaktlinsenassistenz / Stuttgart **12** →

Farben, Formen, Fassungen –  
Typgerechte Brillenberatung / Karlsruhe **13** →

Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!  
/ Karlsruhe **14** →

## April

Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker! **15** →  
/ Karlsruhe

Professioneller Umgang mit Gleitsicht-  
glas-Reklamationen / Karlsruhe **16** →

**Neu** Das Instagram Businessprofil –  
Vernetzen Sie Ihre Social-Media-Seiten  
/ Webinar **17** →

**Neu** Das Instagram Businessprofil –  
Vernetzen Sie Ihre Social-Media-Seiten  
/ Webinar **18** →

Sehen am Bildschirmarbeitsplatz **19** →  
/ Karlsruhe

## Mai

Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!  
/ Karlsruhe **20** →

Mentale Stärke für Ausbilder im  
Berufsalltag und Unterricht / Karlsruhe **21** →

**Neu** Verkaufstraining für Profis  
/ Karlsruhe **22** →

**Neu** Der Google Business Eintrag –  
Nutzen Sie die kostenlose Werbung  
/ Webinar **23** →

Verkaufstraining für Azubis, Studenten  
und Berufseinsteiger / Karlsruhe **24** →

**Neu** Der Google Business Eintrag –  
Nutzen Sie die kostenlose Werbung  
/ Webinar **25** →

## Juni

Sportoptik: Chancen erkennen –  
Potenziale nutzen / Karlsruhe **26** →

Sehstörung und Sehschwächen  
bei Kindern und Jugendlichen –  
Möglichkeiten und Grenzen augen-  
ärztlicher Hilfen / Karlsruhe **27** →

## September

Freude und Sicherheit im Umgang  
mit Kunden / Karlsruhe **28** →

Mentale Stärke für Ausbilder im  
Berufsalltag und Unterricht / Karlsruhe **29** →

BG-Seminar „Unternehmermodell“  
/ Karlsruhe **30** →

Unternehmensübergabe und  
-übernahme / Karlsruhe **31** →

Kontaktlinsenassistenz / Stuttgart **32** →



# Übersicht 2019

## Oktober

Zeit- und Selbstmanagement im Beruf / Karlsruhe **33** →

Methodische Betriebsführung mit Zielen / Karlsruhe **34** →

## November

Verbessertes Dämmerungssehen – wie ist das möglich? / Karlsruhe **35** →

**Neu** Kunden- und qualitätsorientiertes Verkaufen in der Augenoptik / Karlsruhe **36** →

Interne und externe Kommunikation / Karlsruhe **37** →

Sehen am Bildschirmarbeitsplatz / Karlsruhe **38** →

Verkaufstraining für Azubis, Studenten und Berufseinsteiger / Karlsruhe **39** →

Feinheiten der Refraktionsbestimmung / Karlsruhe **40** →

## Dezember

Training Day – Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 1 / Karlsruhe **41** →

Training Day – Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 1 / Karlsruhe **42** →

Training Day – Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 2 / Karlsruhe **43** →

Training Day – Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 2 / Karlsruhe **44** →



# Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!

**FÜR AZUBIS,  
STUDENTEN &  
BERUFSEIN-  
STEIGER**



## Werner Mühlberger

Seine kaufmännische und betriebswirtschaftliche Ausbildung sowie die langjährige Tätigkeit als Führungskraft in den Bereichen Finanzen, Vertrieb/Marketing im In- und Ausland haben Werner Mühlberger u. a. Einblicke in die Handlungsweise vieler Führungskräfte von der Werkbank bis in die Topetage ermöglicht. Seit mehr als 25 Jahren führt Werner Mühlberger Seminare und Schulungen durch und berät hauptsächlich Augenoptiker in Themengebieten wie z. B. methodische und zeitgemäße Betriebsführung, Marketing, Unternehmenswertermittlung, korrekte Umgangsformen und Mitarbeiterführung. Zur gleichen Thematik hält er als Privatdozent und Lehrbeauftragter an Hoch- und Fachschulen Vorlesungen und unterstützt Studenten bei Diplomarbeiten/Bachelorthesis und Existenzgründungen.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Azubis, Studenten, Berufseinsteiger

### Termin, Uhrzeit:

Mi., 16. Januar 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.

## Seminarinhalt:

Auszubildende, Studenten und Berufseinsteiger sind meist noch junge Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen und hauptsächlich im Begriff, sich fachliches Wissen und Fertigkeiten anzueignen. Selbst wenn sie im (Ausbildungs-) Betrieb nicht sofort im direkten Kundenkontakt stehen, sollten sie gleich zu Beginn lernen, wie wichtig ihr persönliches Erscheinungsbild und ihre Umgangsformen sind – für ihren persönlichen Erfolg sowie für den ihres Arbeitgebers. Die Erfahrung zeigt, dass junge Menschen gerne bereit sind, Umgangsformen zu lernen, die ihnen im Beruf und privat weiterhelfen.

### In diesem entsprechenden Training werden folgende Themenpunkte behandelt:

- Wie wirke ich durch meine äußere Erscheinung – Kleidung, Kosmetik, Schmuck etc. – auf andere Menschen, Vorgesetzte, Kollegen und Kunden?

- Der erste Eindruck?
- Welche Kleidung ist im Betrieb und im Umgang mit Kunden angemessen?
- Wie drücke ich mich richtig aus - welche Worte sind tabu?
- Was signalisiert die Körpersprache?
- Wie begrüße ich Kunden? Wie erfrage ich den Kundenwunsch? Wie „reiche“ ich einen Kunden weiter? Wie verabschiede ich einen Kunden?
- Wie gebe ich eine Brille ab?
- Wie verhalte ich mich am Telefon?

Bitte beachten Sie als (Ausbildungs-) Betrieb: Das Seminar sollte nicht als notwendiges Übel – der/die hat's nötig – betrachtet werden, sondern als Angebot Ihrer Firma zur Weiterbildung für den beruflichen und persönlichen Erfolg – und zwar direkt am Anfang des Berufslebens.



# Zeit- und Selbstmanagement im Beruf

**FÜR AZUBIS,  
STUDENTEN &  
BERUFSEIN-  
STEIGER**



## Werner Mühlberger

Seine kaufmännische und betriebswirtschaftliche Ausbildung sowie die langjährige Tätigkeit als Führungskraft in den Bereichen Finanzen, Vertrieb/Marketing im In- und Ausland haben Werner Mühlberger u. a. Einblicke in die Handlungsweise vieler Führungskräfte von der Werkbank bis in die Topetage ermöglicht. Seit mehr als 25 Jahren führt Werner Mühlberger Seminare und Schulungen durch und berät hauptsächlich Augenoptiker in Themengebieten wie z. B. methodische und zeitgemäße Betriebsführung, Marketing, Unternehmenswertermittlung, korrekte Umgangsformen und Mitarbeiterführung. Zur gleichen Thematik hält er als Privatdozent und Lehrbeauftragter an Hoch- und Fachschulen Vorlesungen und unterstützt Studenten bei Diplomarbeiten/Bachelorthesen und Existenzgründungen.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Azubis, Studenten,  
Berufseinsteiger

### Termin, Uhrzeit:

Di., 26. Februar 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.

## Seminarinhalt:

Wer seine Zeit nicht im Griff hat, hat sein Leben nicht im Griff. Und wir kennen den Spruch: Zeit ist Geld! Das gilt natürlich ganz besonders im Berufs- und Geschäftsleben. Doch wird das bereits im Schulleben vermittelt? Der Referent holt die Teilnehmer im Seminar genau dort ab, wo sie stehen und vermittelt nachvollziehbar wie es möglich ist, sich selbst zu steuern und seine Zeit privat sowie am Arbeitsplatz ohne Ängste, Stress und Hektik zu bewältigen. Das Seminar macht Mut, vieles in den Griff zu bekommen und motiviert – nicht nur für die Ausbildung.

### Themenschwerpunkte:

- Was mache ich gerne, was kann ich besonders gut und wo liegen meine Stärken?
- Wann empfinde ich Stress oder Zeitdruck?
- Wie komme ich bislang mit meiner Zeit und meinen Aufgaben zurecht?
- Wer kann mir helfen, wenn ich nicht weiter weiß?
- Habe ich Vertrauen in mich und in meine Fähigkeiten?
- Habe ich klare Ziele und drücke sie, wenn nötig, selbstsicher aus?
- Kenne ich meine Schwächen?
- Richtige Kommunikation am Arbeitsplatz und im weiteren Umfeld
- Eingehen auf Fragen und Wünsche der Seminarteilnehmer



Neu

## Persönlichkeiten entwickeln und behalten – im Netz der unterschiedlichen Charaktere



### Werner Mühlberger

Seine kaufmännische und betriebswirtschaftliche Ausbildung sowie die langjährige Tätigkeit als Führungskraft in den Bereichen Finanzen, Vertrieb/Marketing im In- und Ausland haben Werner Mühlberger u. a. Einblicke in die Handlungsweise vieler Führungskräfte von der Werkbank bis in die Topetage ermöglicht. Seit mehr als 25 Jahren führt Werner Mühlberger Seminare und Schulungen durch und berät hauptsächlich Augenoptiker in Themengebieten wie z. B. methodische und zeitgemäße Betriebsführung, Marketing, Unternehmenswertermittlung, korrekte Umgangsformen und Mitarbeiterführung. Zur gleichen Thematik hält er als Privatdozent und Lehrbeauftragter an Hoch- und Fachschulen Vorlesungen und unterstützt Studenten bei Diplomarbeiten/Bachelorthesen und Existenzgründungen.

#### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

#### Zielgruppe:

Inhaber, Geschäftsführer, Betriebsleiter, leitende Mitarbeiter, Meister

#### Termin, Uhrzeit:

Mi., 27. Februar 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

159 € zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
129 € zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
209 € zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Vor allem für Personen, deren Aufgabe es ist andere Menschen zu leiten und ein funktionierendes Team zu bilden, kann es schnell zur Herausforderung werden, auf die oft sehr unterschiedlichen Charaktere der Mitarbeiter einzugehen.

In diesem Seminar sollen Inhaber, Geschäftsführer, Betriebsleiter und Mitarbeiter in führenden Positionen u.a. erkennen lernen, wo jeder einzelne Mitarbeiter steht, wie Probleme richtig angesprochen und wie Mitarbeiter gefordert und gefördert werden können.

Denn: glückliche und im richtigen Maße geforderte und geförderte Mitarbeiter sind engagiert und stehen hinter ihrem Arbeitgeber. Ein funktionierendes Team strahlt, vor allem gegenüber dem Kunden,

Kompetenz aus und bildet das Fundament eines erfolgreichen Betriebs.

#### Themenschwerpunkte:

- Verschiedene Charaktere erkennen und sie fördern
- Die richtige Balance zwischen Forderung und Förderung
- Bindung der Mitarbeiter durch Weiterbildungen
- Mitarbeitergespräche allgemein und in besonderen Fällen
- Umgang mit Unstimmigkeiten und Konfliktsituationen
- Lohngestaltungen, Lohnerhöhungen und Prämiensysteme
- Zufriedene Mitarbeiter – im Team gemeinsam zum Erfolg



# Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!

**FÜR AZUBIS,  
STUDENTEN &  
BERUFSEIN-  
STEIGER**



## Werner Mühlberger

Seine kaufmännische und betriebswirtschaftliche Ausbildung sowie die langjährige Tätigkeit als Führungskraft in den Bereichen Finanzen, Vertrieb/Marketing im In- und Ausland haben Werner Mühlberger u. a. Einblicke in die Handlungsweise vieler Führungskräfte von der Werkbank bis in die Topetage ermöglicht. Seit mehr als 25 Jahren führt Werner Mühlberger Seminare und Schulungen durch und berät hauptsächlich Augenoptiker in Themengebieten wie z. B. methodische und zeitgemäße Betriebsführung, Marketing, Unternehmenswertermittlung, korrekte Umgangsformen und Mitarbeiterführung. Zur gleichen Thematik hält er als Privatdozent und Lehrbeauftragter an Hoch- und Fachschulen Vorlesungen und unterstützt Studenten bei Diplomarbeiten/Bachelorthesis und Existenzgründungen.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Azubis, Studenten, Berufseinsteiger

### Termin, Uhrzeit:

Mi., 6. März 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.

## Seminarinhalt:

Auszubildende, Studenten und Berufseinsteiger sind meist noch junge Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen und hauptsächlich im Begriff, sich fachliches Wissen und Fertigkeiten anzueignen. Selbst wenn sie im (Ausbildungs-) Betrieb nicht sofort im direkten Kundenkontakt stehen, sollten sie gleich zu Beginn lernen, wie wichtig ihr persönliches Erscheinungsbild und ihre Umgangsformen sind – für ihren persönlichen Erfolg sowie für den ihres Arbeitgebers. Die Erfahrung zeigt, dass junge Menschen gerne bereit sind, Umgangsformen zu lernen, die ihnen im Beruf und privat weiterhelfen.

### In diesem entsprechenden Training werden folgende Themenpunkte behandelt:

- Wie wirke ich durch meine äußere Erscheinung – Kleidung, Kosmetik, Schmuck etc. – auf andere Menschen, Vorgesetzte, Kollegen und Kunden?

- Der erste Eindruck?
- Welche Kleidung ist im Betrieb und im Umgang mit Kunden angemessen?
- Wie drücke ich mich richtig aus - welche Worte sind tabu?
- Was signalisiert die Körpersprache?
- Wie begrüße ich Kunden? Wie erfrage ich den Kundenwunsch? Wie „reiche“ ich einen Kunden weiter? Wie verabschiede ich einen Kunden?
- Wie gebe ich eine Brille ab?
- Wie verhalte ich mich am Telefon?

Bitte beachten Sie als (Ausbildungs-) Betrieb: Das Seminar sollte nicht als notwendiges Übel – der/die hat's nötig – betrachtet werden, sondern als Angebot Ihrer Firma zur Weiterbildung für den beruflichen und persönlichen Erfolg – und zwar direkt am Anfang des Berufslebens.





Neu

## Workshop: Kundengewinnung durch Schaufensteroptimierung



### Sandra Thurow

Sandra Thurow ist IHK-geprüfte Schauwerbegestalterin / Gestalterin für visuelles Marketing, staatlich anerkannte Ausbilderin und IHK-zertifizierte Dozentin in der Erwachsenenbildung. In der 1999 von ihr als Einzelunternehmen gegründeten vm-creativ GmbH | Agentur für visuelles Marketing ist sie seit 2002 geschäftsführende Gesellschafterin. Ehrenamtlich engagiert sich Sandra Thurow seit 2004 im Prüfungsausschuss „Gestalter / in für visuelles Marketing“ der IHK Hannover sowie seit rund 10 Jahren im dortigen Vorstand. Freiberuflich leitet sie seit mehr als fünf Jahren Seminare im Bereich „Visuelles Marketing“.

#### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

#### Zielgruppe:

Allgemein

#### Termin, Uhrzeit:

Do., 7. März 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Das Schaufenster ist der erste Eindruck, den Passanten und Kunden von Ihrem Geschäft erhalten. Umso wichtiger ist es, gewisse Regeln bei der Gestaltung Ihrer Schaufenster einzuhalten. In diesem Workshop lernen Sie, wie Sie Ihre Schaufenster optimal dekorieren und gestalten können, sodass mehr Kunden den Weg in Ihre Geschäftsräume finden.

#### Themenschwerpunkte:

- Die allgemeine Aufgabe einer Schaufensterdekoration
- Wie führe ich den Kunden Schritt für Schritt zur Ware?
- Gestaltung und Kaufverhalten
- Praxisbeispiele „Richtig Dekorieren“ mit vielen praktischen Übungen
- Optimierungsvorschläge für die eigene Schaufensterdekoration (hierfür bitte nach erfolgter Anmeldung Bilder der aktuellen Schaufenstersituation per E-Mail übermitteln)
- Praktische und günstige Dekorationsideen
- Informationen zu Bezugsquellen



Neu

## Webinar: Wir sind jetzt auch bei Facebook – Eine Einführung in das Businessprofil



### Sandra Gliem

Seit 2012 ist Sandra Gliem für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des Südwestdeutschen Augenoptiker-Verbandes verantwortlich. Nach ihrem Studium der Sozialwissenschaften an der Georg-August-Universität Göttingen entschied sie sich zu einem berufsbegleitenden Studium. Bei PR Plus in Heidelberg in Kooperation mit der Donau-Universität Krems legte die Diplom-Sozialwirtin ihren Abschluss als akademische PR-Beraterin ab. Alle beim SWAV veröffentlichten Texte, sowohl intern als auch extern, gehen über ihren Schreibtisch. Ebenfalls ist sie hauptverantwortlich für Veranstaltungen, Kommunikations- und Marketingkonzepte.

#### Veranstaltungsort:

Webinar

#### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter, Kommunikationsverantwortliche im Unternehmen

#### Termin, Uhrzeit:

Mo., 11. März 2019  
19:00 – 20:00 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

**29 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**39 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Webinar-Inhalt:

Liken, teilen und kommentieren – nichts einfacher als das! Im privaten Bereich nutzen wir Facebook beinahe täglich. Doch Sie kennen das: Ihr Feed zeigt nicht mehr nur private Urlaubsfotos Ihrer Freunde. Immer mehr Unternehmen tummeln sich bei Facebook. Man könnte sogar fast sagen: Kaum ein Unternehmen tummelt sich nicht bei Facebook! Aber wie sollte ein Unternehmensprofil aussehen? Wie stelle ich die Seite richtig ein, wer darf es pflegen und welche Grundregeln gibt es bei der Erstellung von Postings? In unserem einstündigen Webinar gehen wir auf diese Punkte gezielt ein.

### Unsere Webinare:

Das Webinar ist als 45-minütige Präsentation mit anschließender 15-minütiger Beantwortung Ihrer Fragen angelegt. Sollten sich im Webinar noch Fragen ergeben, werden diese nachträglich per E-Mail beantwortet.

Die Systemanforderungen zur Teilnahme finden Sie auf unserer Webseite: <https://www.swav.de/ausbildung-weiterbildung/augenoptiker-weiterbildung/systemanforderungen-webinare/>

Den Ton unserer Webinare können Sie über den Lautsprecher Ihres PCs oder über eine Telefonverbindung zuschalten. Wir empfehlen die Anbindung über das Telefon.



Neu

## Webinar: Wir sind jetzt auch bei Facebook – Eine Einführung in das Businessprofil



### Sandra Gliem

Seit 2012 ist Sandra Gliem für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des Südwestdeutschen Augenoptiker-Verbandes verantwortlich. Nach ihrem Studium der Sozialwissenschaften an der Georg-August-Universität Göttingen entschied sie sich zu einem berufsbegleitenden Studium. Bei PR Plus in Heidelberg in Kooperation mit der Donau-Universität Krems legte die Diplom-Sozialwirtin ihren Abschluss als akademische PR-Beraterin ab. Alle beim SWAV veröffentlichten Texte, sowohl intern als auch extern, gehen über ihren Schreibtisch. Ebenfalls ist sie hauptverantwortlich für Veranstaltungen, Kommunikations- und Marketingkonzepte.

#### Veranstaltungsort:

Webinar

#### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter, Kommunikationsverantwortliche im Unternehmen

#### Termin, Uhrzeit:

Di., 12. März 2019  
19:00 – 20:00 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

**29 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**39 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Webinar-Inhalt:

Liken, teilen und kommentieren – nichts einfacher als das! Im privaten Bereich nutzen wir Facebook beinahe täglich. Doch Sie kennen das: Ihr Feed zeigt nicht mehr nur private Urlaubsfotos Ihrer Freunde. Immer mehr Unternehmen tummeln sich bei Facebook. Man könnte sogar fast sagen: Kaum ein Unternehmen tummelt sich nicht bei Facebook! Aber wie sollte ein Unternehmensprofil aussehen? Wie stelle ich die Seite richtig ein, wer darf es pflegen und welche Grundregeln gibt es bei der Erstellung von Postings? In unserem einstündigen Webinar gehen wir auf diese Punkte gezielt ein.

### Unsere Webinare:

Das Webinar ist als 45-minütige Präsentation mit anschließender 15-minütiger Beantwortung Ihrer Fragen angelegt. Sollten sich im Webinar noch Fragen ergeben, werden diese nachträglich per E-Mail beantwortet.

Die Systemanforderungen zur Teilnahme finden Sie auf unserer Webseite: <https://www.swav.de/ausbildung-weiterbildung/augenoptiker-weiterbildung/systemanforderungen-webinare/>

Den Ton unserer Webinare können Sie über den Lautsprecher Ihres PCs oder über eine Telefonverbindung zuschalten. Wir empfehlen die Anbindung über das Telefon.



## Kontaktlinsenassistenz



**Saskia Nübling** ist seit Juli 2015 Kontaktlinsen-anpasserin bei der MÜLLER WELT Kontaktlinsen GmbH in Stuttgart. Sie studierte an der Hochschule Aalen mit Abschluss B. Sc. (FH) Augenoptik und Hörakustik. Ihre Schwerpunkte sind die Anpassung bei Keratokonus und Keratoplastik, nach HH-Chirurgie, Versorgung von Babys und Kindern und Orthokeratologie.

### Veranstaltungsort:

MÜLLER WELT Kontaktlinsen GmbH in Stuttgart

### Zielgruppe:

Gesellen

### Termin, Uhrzeit:

Mi., 13. März 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Ziele des Seminars sind die Unterstützung des Kontaktlinsenanpassers in der täglichen Praxis sowie die kompetente Kundenberatung und Kundenakquisition im Bereich der Kontaktlinse.

Die Schulung garantiert einen produktneutralen Überblick über gängige Kontaktlinsensysteme.

Es werden die optischen Unterschiede zwischen Brille und Kontaktlinse besprochen, ebenso Vor- und Nachteile weicher und formstabiler Kontaktlinsen sowie der Ablauf einer Kontaktlinsenanpassung.

Neben den Basics der Kontaktlinsenoptik behandelt Saskia Nübling die richtige Handhabung und Pflege; das Ein- und Aussetzen von Kontaktlinsen wird gegenseitig in der Praxis geübt – denn dies ist der häufigste Grund für das Aussteigen von Kontaktlinsenträgern. Das richtige Anpassen führt zu einer Kompetenzsteigerung gegenüber Internetverkäufen.

Mit Hilfe des erworbenen Wissens werden die selbständige Akquisition von Kunden im Geschäft und eine Kompetenzsteigerung im Pflegemittelverkauf einhergehen.



# Farben, Formen, Fassungen – Typgerechte Brillenberatung



**Elke Frings** beschäftigt sich seit 1990 mit dem Thema Farb- und Stilberatung in der Augenoptikbranche. Sie führte in einem Filialunternehmen in Köln 1991 die Farbberatung als Beratungsinstrument in der Augenoptik erfolgreich ein. 1992 folgte in Schweden die Qualifikation zur Ausbilderin für Farb- und Stilberatung. Ab 1993 bildete Elke Frings Farb- und Stilberater speziell für die Aufgabenstellung im Augenoptikfachgeschäft in Zusammenarbeit mit der ifa in Köln aus. Seither berät und schult sie Augenoptiker nicht nur im Bereich der modischen Fassungsberatung und Farb- und Stilberatung, sondern auch im Hinblick auf die Konsequenzen, die diese Herangehensweise für den Einkauf und das Sortiment hat. Bei der Handwerkskammer Dortmund wird Elke Frings als Seminarleiterin für das Thema „modische Fassungsberatung“ eingesetzt.

## Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

## Zielgruppe:

Gesellen, Meister, Inhaber

## Termin, Uhrzeit:

Do., 14. März 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

## Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

## Seminarinhalt:

### Typgerechte Brillenberatung im Augenoptikfachgeschäft

Die Schulung richtet sich an Augenoptiker, die ihre Fähigkeiten in der Brillenberatung erweitern möchten. Das Augenmerk liegt auf der „typgerechten“ Farbe und Form der Brillenfassung.

### Theoretische Grundlagen

#### Farbe

Grundlagen der Farbanalyse sind die Farbenlehre nach Johannes Itten, der Unterschied zwischen kalten und warmen Farben und die Einteilung der 4 Farbtypen.

Im Anschluss geht es an die Umsetzung der Farbenlehre in der Farb- und Stilberatung.

#### Form

Nach der Farbthematik werden die einzelnen Gesichtsformen beschrieben und an praktischen Beispielen verdeutlicht. Fassungsformen werden mit der Fragestellung betrachtet: Welche Form passt zu welchem Gesicht?

#### Stil

Der 3. Bereich befasst sich mit Stiltypen und -regeln mit dem Fokus auf der typgerechten Brillenberatung.

#### Praktische Übung

Nach der Theorie wird das Gelernte in einem Brillenberatungsgespräch mit anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern umgesetzt.



# Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!

FÜR AZUBIS,  
STUDENTEN &  
BERUFSEIN-  
STEIGER



## Werner Mühlberger

Seine kaufmännische und betriebswirtschaftliche Ausbildung sowie die langjährige Tätigkeit als Führungskraft in den Bereichen Finanzen, Vertrieb/Marketing im In- und Ausland haben Werner Mühlberger u. a. Einblicke in die Handlungsweise vieler Führungskräfte von der Werkbank bis in die Topetage ermöglicht. Seit mehr als 25 Jahren führt Werner Mühlberger Seminare und Schulungen durch und berät hauptsächlich Augenoptiker in Themengebieten wie z. B. methodische und zeitgemäße Betriebsführung, Marketing, Unternehmenswertermittlung, korrekte Umgangsformen und Mitarbeiterführung. Zur gleichen Thematik hält er als Privatdozent und Lehrbeauftragter an Hoch- und Fachschulen Vorlesungen und unterstützt Studenten bei Diplomarbeiten/Bachelorthesis und Existenzgründungen.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Azubis, Studenten,  
Berufseinsteiger

### Termin, Uhrzeit:

Mi., 20. März 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.

## Seminarinhalt:

Auszubildende, Studenten und Berufseinsteiger sind meist noch junge Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen und hauptsächlich im Begriff, sich fachliches Wissen und Fertigkeiten anzueignen. Selbst wenn sie im (Ausbildungs-) Betrieb nicht sofort im direkten Kundenkontakt stehen, sollten sie gleich zu Beginn lernen, wie wichtig ihr persönliches Erscheinungsbild und ihre Umgangsformen sind – für ihren persönlichen Erfolg sowie für den ihres Arbeitgebers. Die Erfahrung zeigt, dass junge Menschen gerne bereit sind, Umgangsformen zu lernen, die ihnen im Beruf und privat weiterhelfen.

### In diesem entsprechenden Training werden folgende Themenpunkte behandelt:

- Wie wirke ich durch meine äußere Erscheinung – Kleidung, Kosmetik, Schmuck etc. – auf andere Menschen, Vorgesetzte, Kollegen und Kunden?

- Der erste Eindruck?
- Welche Kleidung ist im Betrieb und im Umgang mit Kunden angemessen?
- Wie drücke ich mich richtig aus - welche Worte sind tabu?
- Was signalisiert die Körpersprache?
- Wie begrüße ich Kunden? Wie erfrage ich den Kundenwunsch? Wie „reiche“ ich einen Kunden weiter? Wie verabschiede ich einen Kunden?
- Wie gebe ich eine Brille ab?
- Wie verhalte ich mich am Telefon?

Bitte beachten Sie als (Ausbildungs-) Betrieb: Das Seminar sollte nicht als notwendiges Übel – der/die hat's nötig – betrachtet werden, sondern als Angebot Ihrer Firma zur Weiterbildung für den beruflichen und persönlichen Erfolg – und zwar direkt am Anfang des Berufslebens.



# Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!

**FÜR AZUBIS,  
STUDENTEN &  
BERUFSEIN-  
STEIGER**



## Werner Mühlberger

Seine kaufmännische und betriebswirtschaftliche Ausbildung sowie die langjährige Tätigkeit als Führungskraft in den Bereichen Finanzen, Vertrieb/Marketing im In- und Ausland haben Werner Mühlberger u. a. Einblicke in die Handlungsweise vieler Führungskräfte von der Werkbank bis in die Topetage ermöglicht. Seit mehr als 25 Jahren führt Werner Mühlberger Seminare und Schulungen durch und berät hauptsächlich Augenoptiker in Themengebieten wie z. B. methodische und zeitgemäße Betriebsführung, Marketing, Unternehmenswertermittlung, korrekte Umgangsformen und Mitarbeiterführung. Zur gleichen Thematik hält er als Privatdozent und Lehrbeauftragter an Hoch- und Fachschulen Vorlesungen und unterstützt Studenten bei Diplomarbeiten/Bachelorthesis und Existenzgründungen.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Azubis, Studenten,  
Berufseinsteiger

### Termin, Uhrzeit:

Mi., 3. April 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.

## Seminarinhalt:

Auszubildende, Studenten und Berufseinsteiger sind meist noch junge Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen und hauptsächlich im Begriff, sich fachliches Wissen und Fertigkeiten anzueignen. Selbst wenn sie im (Ausbildungs-) Betrieb nicht sofort im direkten Kundenkontakt stehen, sollten sie gleich zu Beginn lernen, wie wichtig ihr persönliches Erscheinungsbild und ihre Umgangsformen sind – für ihren persönlichen Erfolg sowie für den ihres Arbeitgebers. Die Erfahrung zeigt, dass junge Menschen gerne bereit sind, Umgangsformen zu lernen, die ihnen im Beruf und privat weiterhelfen.

### In diesem entsprechenden Training werden folgende Themenpunkte behandelt:

- Wie wirke ich durch meine äußere Erscheinung – Kleidung, Kosmetik, Schmuck etc. – auf andere Menschen, Vorgesetzte, Kollegen und Kunden?

- Der erste Eindruck?
- Welche Kleidung ist im Betrieb und im Umgang mit Kunden angemessen?
- Wie drücke ich mich richtig aus - welche Worte sind tabu?
- Was signalisiert die Körpersprache?
- Wie begrüße ich Kunden? Wie erfrage ich den Kundenwunsch? Wie „reiche“ ich einen Kunden weiter? Wie verabschiede ich einen Kunden?
- Wie gebe ich eine Brille ab?
- Wie verhalte ich mich am Telefon?

Bitte beachten Sie als (Ausbildungs-) Betrieb: Das Seminar sollte nicht als notwendiges Übel – der/die hat's nötig – betrachtet werden, sondern als Angebot Ihrer Firma zur Weiterbildung für den beruflichen und persönlichen Erfolg – und zwar direkt am Anfang des Berufslebens.



## Professioneller Umgang mit Gleitsichtglas-Reklamationen



**Fritz Paßmann** ist seit 2007 Leiter des Fachbereichs Augenoptik der HWK Dortmund. Nach seiner Augenoptikerlehre schloss sich die Meisterausbildung in Düsseldorf und Köln an. Seit 1991 ist er als freiberuflicher Dozent an verschiedenen Handwerkskammern und Fachschulen in den Bereichen Theorie, Werkstatt und Refraktion tätig. Seine Interessen gelten modernen Lehr- und Lernmethoden. 2008 schloss er seine Fortbildung zum „Geprüften Fortbildungstrainer/HWK“ ab.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

erfahrene Gesellen, Meister

### Termin, Uhrzeit:

Do., 4. April 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Dieses Seminar verbindet optometrisches Fachwissen mit verkaufpsychologischen Inhalten.

Im optometrischen Teil werden die Auswirkungen von Fehlern und Ungenauigkeiten bei der Zentrierung, Refraktion und Beratung erörtert. Worin liegen die Unterschiede verschiedener Gleitsichtglastypen? Die Glasindustrie bietet immer perfekter gestaltete Gleitsichtglasdesigns an. Neben wellenfrontkorrigierten Gläsern wird jetzt auch der Augendrehpunkt in Form von  $b'$  gemessen. Hält unsere Zentrierung und Anpassung damit Schritt? Die Toleranzen unseres handwerklichen Handelns werden sicherlich geringer.

Im zweiten, verkaufpsychologischen Teil wird der Umgang mit branchentypischen Reklamationssituationen geübt. Gemeinsam gehen Referent und Teilnehmer der Frage nach, wie eine professionelle Reklamationsbehandlung zur Kundenbindung beiträgt. Der Augenoptiker sollte die Kundenbeschwerde als Chance für ein partnerschaftliches Verhältnis zwischen ihm und dem Kunden verstehen. Am Ende steht der „Rote Faden“, der am nächsten Arbeitstag direkt praxisgerecht umgesetzt werden kann.





Neu

## Das Instagram Businessprofil – Vernetzen Sie Ihre Social-Media-Seiten



### Sandra Gliem

Seit 2012 ist Sandra Gliem für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des Südwestdeutschen Augenoptiker-Verbandes verantwortlich. Nach ihrem Studium der Sozialwissenschaften an der Georg-August-Universität Göttingen entschied sie sich zu einem berufsbegleitenden Studium. Bei PR Plus in Heidelberg in Kooperation mit der Donau-Universität Krems legte die Diplom-Sozialwirtin ihren Abschluss als akademische PR-Beraterin ab. Alle beim SWAV veröffentlichten Texte, sowohl intern als auch extern, gehen über ihren Schreibtisch. Ebenfalls ist sie hauptverantwortlich für Veranstaltungen, Kommunikations- und Marketingkonzepte.

#### Veranstaltungsort:

Webinar

#### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter,  
Kommunikations-  
verantwortliche im  
Unternehmen

#### Termin, Uhrzeit:

Mo., 8. April 2019  
19:00 – 20:00 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

**29 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**39 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Webinar-Inhalt:

Vor einigen Jahren war es soweit: Facebook schluckte Instagram, eine der beliebtesten Plattformen, wenn es um das Teilen von Bildern geht. Nicht nur Privatpersonen veröffentlichen ihre Bilder und „verschlagworten“ diese mit Hashtags. Immer mehr Unternehmen nutzen die Verknüpfungsmöglichkeiten mit ihrem Facebook-Profil, um auch die jüngere Zielgruppe anzusprechen. Wie Sie Instagram nutzen können, um mit Ihrer Zielgruppe zu kommunizieren? Auf diesen Aspekt gehen wir in unserem Webinar ein. #instagramkannsovielmehr #augenoptikerwebinare #nutzensiesocialmediafürsich

### Unsere Webinare:

Das Webinar ist als 45-minütige Präsentation mit anschließender 15-minütiger Beantwortung Ihrer Fragen angelegt. Sollten sich im Webinar noch Fragen ergeben, werden diese nachträglich per E-Mail beantwortet.

Die Systemanforderungen zur Teilnahme finden Sie auf unserer Webseite: <https://www.swav.de/ausbildung-weiterbildung/augenoptiker-weiterbildung/systemanforderungen-webinare/>

Den Ton unserer Webinare können Sie über den Lautsprecher Ihres PCs oder über eine Telefonverbindung zuschalten. Wir empfehlen die Anbindung über das Telefon.



Neu

## Das Instagram Businessprofil – Vernetzen Sie Ihre Social-Media-Seiten



### Sandra Gliem

Seit 2012 ist Sandra Gliem für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des Südwestdeutschen Augenoptiker-Verbandes verantwortlich. Nach ihrem Studium der Sozialwissenschaften an der Georg-August-Universität Göttingen entschied sie sich zu einem berufsbegleitenden Studium. Bei PR Plus in Heidelberg in Kooperation mit der Donau-Universität Krems legte die Diplom-Sozialwirtin ihren Abschluss als akademische PR-Beraterin ab. Alle beim SWAV veröffentlichten Texte, sowohl intern als auch extern, gehen über ihren Schreibtisch. Ebenfalls ist sie hauptverantwortlich für Veranstaltungen, Kommunikations- und Marketingkonzepte.

#### Veranstaltungsort:

Webinar

#### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter,  
Kommunikations-  
verantwortliche im  
Unternehmen

#### Termin, Uhrzeit:

Di., 9. April 2019  
19:00 – 20:00 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

**29 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**39 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Webinar-Inhalt:

Vor einigen Jahren war es soweit: Facebook schluckte Instagram, eine der beliebtesten Plattformen, wenn es um das Teilen von Bildern geht. Nicht nur Privatpersonen veröffentlichen ihre Bilder und „verschlagworten“ diese mit Hashtags. Immer mehr Unternehmen nutzen die Verknüpfungsmöglichkeiten mit ihrem Facebook-Profil, um auch die jüngere Zielgruppe anzusprechen. Wie Sie Instagram nutzen können, um mit Ihrer Zielgruppe zu kommunizieren? Auf diesen Aspekt gehen wir in unserem Webinar ein. #instagramkannsovielmehr #augenoptikerwebinare #nutzensiesocialmediafürsich

### Unsere Webinare:

Das Webinar ist als 45-minütige Präsentation mit anschließender 15-minütiger Beantwortung Ihrer Fragen angelegt. Sollten sich im Webinar noch Fragen ergeben, werden diese nachträglich per E-Mail beantwortet.

Die Systemanforderungen zur Teilnahme finden Sie auf unserer Webseite: <https://www.swav.de/ausbildung-weiterbildung/augenoptiker-weiterbildung/systemanforderungen-webinare/>

Den Ton unserer Webinare können Sie über den Lautsprecher Ihres PCs oder über eine Telefonverbindung zuschalten. Wir empfehlen die Anbindung über das Telefon.



## Sehen am Bildschirmarbeitsplatz



**Fritz Paßmann** ist seit 2007 Leiter des Fachbereichs Augenoptik der HWK Dortmund. Nach seiner Augenoptikerlehre schloss sich die Meisterausbildung in Düsseldorf und Köln an. Seit 1991 ist er als freiberuflicher Dozent an verschiedenen Handwerkskammern und Fachschulen in den Bereichen Theorie, Werkstatt und Refraktion tätig. Seine Interessen gelten modernen Lehr- und Lernmethoden. 2008 schloss er seine Fortbildung zum „Geprüften Fortbildungstrainer/HWK“ ab.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Allgemein

### Termin, Uhrzeit:

Mi., 10. April 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Durch die Spezifizierung von Gleitsichtgläsern wird die Kenntnis über die Anpassung einer erfolgreichen Bildschirmarbeitsplatzbrille oder – besser gesagt – über Arbeitsplatzbrillen mit erweitertem Nahbereich immer wichtiger.

### Im Seminar werden folgende Themen behandelt:

- Rechtliche Grundlagen
- Physiologische Grundlagen des Sehens am BAP
- Die Ergonomie des Arbeitsplatzes
- Verschiedene Glasdesigns
- Sorgfältige Brillenanpassung
- Abgestimmte Refraktion mit Nahbereichsmessungen



# Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!

**FÜR AZUBIS,  
STUDENTEN &  
BERUFSEIN-  
STEIGER**



## Werner Mühlberger

Seine kaufmännische und betriebswirtschaftliche Ausbildung sowie die langjährige Tätigkeit als Führungskraft in den Bereichen Finanzen, Vertrieb/Marketing im In- und Ausland haben Werner Mühlberger u. a. Einblicke in die Handlungsweise vieler Führungskräfte von der Werkbank bis in die Topetage ermöglicht. Seit mehr als 25 Jahren führt Werner Mühlberger Seminare und Schulungen durch und berät hauptsächlich Augenoptiker in Themengebieten wie z. B. methodische und zeitgemäße Betriebsführung, Marketing, Unternehmenswertermittlung, korrekte Umgangsformen und Mitarbeiterführung. Zur gleichen Thematik hält er als Privatdozent und Lehrbeauftragter an Hoch- und Fachschulen Vorlesungen und unterstützt Studenten bei Diplomarbeiten/Bachelorthesis und Existenzgründungen.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Azubis, Studenten,  
Berufseinsteiger

### Termin, Uhrzeit:

Do., 2. Mai 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.

## Seminarinhalt:

Auszubildende, Studenten und Berufseinsteiger sind meist noch junge Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen und hauptsächlich im Begriff, sich fachliches Wissen und Fertigkeiten anzueignen. Selbst wenn sie im (Ausbildungs-) Betrieb nicht sofort im direkten Kundenkontakt stehen, sollten sie gleich zu Beginn lernen, wie wichtig ihr persönliches Erscheinungsbild und ihre Umgangsformen sind – für ihren persönlichen Erfolg sowie für den ihres Arbeitgebers. Die Erfahrung zeigt, dass junge Menschen gerne bereit sind, Umgangsformen zu lernen, die ihnen im Beruf und privat weiterhelfen.

### In diesem entsprechenden Training werden folgende Themenpunkte behandelt:

- Wie wirke ich durch meine äußere Erscheinung – Kleidung, Kosmetik, Schmuck etc. – auf andere Menschen, Vorgesetzte, Kollegen und Kunden?

- Der erste Eindruck?
- Welche Kleidung ist im Betrieb und im Umgang mit Kunden angemessen?
- Wie drücke ich mich richtig aus - welche Worte sind tabu?
- Was signalisiert die Körpersprache?
- Wie begrüße ich Kunden? Wie erfrage ich den Kundenwunsch? Wie „reiche“ ich einen Kunden weiter? Wie verabschiede ich einen Kunden?
- Wie gebe ich eine Brille ab?
- Wie verhalte ich mich am Telefon?

Bitte beachten Sie als (Ausbildungs-) Betrieb: Das Seminar sollte nicht als notwendiges Übel – der/die hat's nötig – betrachtet werden, sondern als Angebot Ihrer Firma zur Weiterbildung für den beruflichen und persönlichen Erfolg – und zwar direkt am Anfang des Berufslebens.



## Workshop: Mentale Stärke für Ausbilder im Berufsalltag und Unterricht



**Peter Eberhardt** arbeitet als freiberuflicher Trainer. Er ist Life Kinetik Pro Trainer und A-Trainer des Deutschen Basketball Bundes (DBB). Seine Erfahrung (als professioneller Basketballtrainer in der mentalen Vorbereitung von Athleten auf Bundesligaebene und im Auswahlbereich, als Gasttrainer am "Australian Institute of Sports" sowie als Referent für DBB und DFB) lässt er seit 2009 in sein Life Kinetik Training bei Unternehmen einfließen. Zu seinen Aufträgen gehören u. a. Präsentationen bei Führungskräfte Seminaren und Großveranstaltungen sowie Kurse in Verwaltung und Produktion.

Sein Fokus der Präsentationen und Seminare liegt auf der Übertragbarkeit von Aspekten des Leistungssports auf den Alltag, der Steigerung von Stärke und Lernfähigkeit sowie dem schnelleren Umgang mit neuen, unerwarteten Situationen.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter, Ausbilder

### Termin, Uhrzeit:

Di., 7. Mai 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Gerade junge Menschen haben zum Anfang ihres beruflichen Werdegangs Probleme, die richtige Balance zwischen Arbeit und Alltag zu finden. Hinzu kommt die Doppelbelastung der dualen Ausbildung, die neben der Arbeit im Betrieb auch die volle Konzentration in der Berufsschule abverlangt. Ausbilder haben die wichtige Aufgabe, den Auszubildenden so gut wie es geht zur Seite zu stehen.

In diesem Workshop lernen Ausbilder, wie sie selbst ihre mentale Stärke im Berufsalltag wahren können und wie sie ihre Auszubildenden dabei unterstützen, im Berufsalltag und im Unterricht die optimale Balance zu finden.

### Themenübersicht:

- Stress im Berufsalltag des Ausbilders – mit einfachen Methoden und neuen Denkansätzen gegensteuern
- Lernen lernen – wie kommt der Lernstoff ins Gehirn?
- Motivation im Team – Konzentration steigern, Ziele erreichen
- Individuelles Stärken meiner Auszubildenden
- Lernen in der Gruppe – die Kollegen als Team
- Neue Energie für meine Auszubildenden und Mitarbeiter



Neu

## Verkaufstraining für Profis



### Werner Mühlberger

Seine kaufmännische und betriebswirtschaftliche Ausbildung sowie die langjährige Tätigkeit als Führungskraft in den Bereichen Finanzen, Vertrieb/Marketing im In- und Ausland haben Werner Mühlberger u. a. Einblicke in die Handlungsweise vieler Führungskräfte von der Werkbank bis in die Topetage ermöglicht. Seit mehr als 25 Jahren führt Werner Mühlberger Seminare und Schulungen durch und berät hauptsächlich Augenoptiker in Themengebieten wie z. B. methodische und zeitgemäße Betriebsführung, Marketing, Unternehmenswertermittlung, korrekte Umgangsformen und Mitarbeiterführung. Zur gleichen Thematik hält er als Privatdozent und Lehrbeauftragter an Hoch- und Fachschulen Vorlesungen und unterstützt Studenten bei Diplomarbeiten/Bachelorthesen und Existenzgründungen.

#### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

#### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter, Meister, Gesellen

#### Termin, Uhrzeit:

Do., 9. Mai 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Was ist heute „in“? Wird noch verkauft oder nur noch verscherbelt, sodass lediglich Preise und Rabatte zählen?

#### Dieses Seminar vermittelt praktische Vorgehensweisen mit folgenden Themenschwerpunkten:

- Aufbau eines systematischen, zielgerichteten Verkaufsgesprächs
- Sichere Preisargumentation
- Einwandbehandlung
- Entscheidungshilfe
- Umgang mit Begleitpersonen und stressigen Situationen
- Umgang mit Preisvergleichen, „Rabattjägern“ und „Smart Shoppers“
- Handhabung von Reklamationen
- Aufspüren eigener Gewohnheiten
- Neue Möglichkeiten, um erfolgreicher zu beraten



Neu

## Der Google Business Eintrag – Nutzen Sie die kostenlose Werbung



### Sandra Gliem

Seit 2012 ist Sandra Gliem für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des Südwestdeutschen Augenoptiker-Verbandes verantwortlich. Nach ihrem Studium der Sozialwissenschaften an der Georg-August-Universität Göttingen entschied sie sich zu einem berufsbegleitenden Studium. Bei PR Plus in Heidelberg in Kooperation mit der Donau-Universität Krems legte die Diplom-Sozialwirtin ihren Abschluss als akademische PR-Beraterin ab. Alle beim SWAV veröffentlichten Texte, sowohl intern als auch extern, gehen über ihren Schreibtisch. Ebenfalls ist sie hauptverantwortlich für Veranstaltungen, Kommunikations- und Marketingkonzepte.

#### Veranstaltungsort:

Webinar

#### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter,  
Kommunikations-  
verantwortliche im  
Unternehmen

#### Termin, Uhrzeit:

Mo., 13. Mai 2019  
19:00 – 20:00 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

**29 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**39 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Webinar-Inhalt:

Lassen Sie uns gemeinsam etwas probieren: Geben Sie in Ihre Suchmaschine Ihren Betriebsnamen sowie den Ort Ihres Betriebes ein und lassen Sie das Internet suchen. Auf der ersten Seite sehen Sie rechterhand einen Eintrag? Dann ist der erste Schritt bereits getan! Wenn Sie dort nicht sichtbar sind, ist das Anlegen eines Google Business Eintrages das Sinnvollste, was Sie tun können. Was genau Sie machen müssen, wie die Pflege funktioniert und warum Öffnungszeiten wichtig sind, erfahren Sie im einstündigen Webinar. Worauf warten Sie noch – Schalten Sie eine Anzeige ohne Kosten!

### Unsere Webinare:

Das Webinar ist als 45-minütige Präsentation mit anschließender 15-minütiger Beantwortung Ihrer Fragen angelegt. Sollten sich im Webinar noch Fragen ergeben, werden diese nachträglich per E-Mail beantwortet.

Die Systemanforderungen zur Teilnahme finden Sie auf unserer Webseite: <https://www.swav.de/ausbildung-weiterbildung/augenoptiker-weiterbildung/systemanforderungen-webinare/>

Den Ton unserer Webinare können Sie über den Lautsprecher Ihres PCs oder über eine Telefonverbindung zuschalten. Wir empfehlen die Anbindung über das Telefon.



# Verkaufstraining für Azubis, Studenten, Berufseinsteiger

**FÜR AZUBIS,  
STUDENTEN &  
BERUFSEIN-  
STEIGER**



## Werner Mühlberger

Seine kaufmännische und betriebswirtschaftliche Ausbildung sowie die langjährige Tätigkeit als Führungskraft in den Bereichen Finanzen, Vertrieb/Marketing im In- und Ausland haben Werner Mühlberger u. a. Einblicke in die Handlungsweise vieler Führungskräfte von der Werkbank bis in die Topetage ermöglicht. Seit mehr als 25 Jahren führt Werner Mühlberger Seminare und Schulungen durch und berät hauptsächlich Augenoptiker in Themengebieten wie z. B. methodische und zeitgemäße Betriebsführung, Marketing, Unternehmenswertermittlung, korrekte Umgangsformen und Mitarbeiterführung. Zur gleichen Thematik hält er als Privatdozent und Lehrbeauftragter an Hoch- und Fachschulen Vorlesungen und unterstützt Studenten bei Diplomarbeiten/Bachelorthesis und Existenzgründungen.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Azubis, Studenten,  
Berufseinsteiger

### Termin, Uhrzeit:

Di., 14. Mai 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.

## Seminarinhalt:

Je früher Auszubildende, Studenten und Berufseinsteiger Kundenkontakt erleben, umso schneller und leichter erkennen sie, worauf es im Geschäftsleben ankommt. Hier gilt besonders: ‚Früh übt sich‘ – und sobald wie möglich.

Den Mittelpunkt bilden der Aufbau und die Führung eines strukturierten Verkaufsgesprächs - von der Begrüßung bis zum Kaufabschluss und der anschließenden Abgabe der neuen Brille.

Umgangsformen, die richtige Kundenansprache sowie das allgemeine menschliche Verhalten (äußeres Erscheinungsbild hinsichtlich Kleidung und körperlicher Aspekte) sind weitere Themenpunkte.

In leicht verständlicher Form und mit ansprechenden Unterlagen erleben die Teilnehmer ein lebendiges Schulungsprogramm.

Das Seminar lebt ganz besonders von vielen praktischen Beispielen seitens des Referenten sowie Fragen und Beiträgen der Teilnehmer.





Neu

## Der Google Business Eintrag – Nutzen Sie die kostenlose Werbung



### Sandra Gliem

Seit 2012 ist Sandra Gliem für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des Südwestdeutschen Augenoptiker-Verbandes verantwortlich. Nach ihrem Studium der Sozialwissenschaften an der Georg-August-Universität Göttingen entschied sie sich zu einem berufsbegleitenden Studium. Bei PR Plus in Heidelberg in Kooperation mit der Donau-Universität Krems legte die Diplom-Sozialwirtin ihren Abschluss als akademische PR-Beraterin ab. Alle beim SWAV veröffentlichten Texte, sowohl intern als auch extern, gehen über ihren Schreibtisch. Ebenfalls ist sie hauptverantwortlich für Veranstaltungen, Kommunikations- und Marketingkonzepte.

#### Veranstaltungsort:

Webinar

#### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter,  
Kommunikations-  
verantwortliche im  
Unternehmen

#### Termin, Uhrzeit:

Di., 14. Mai 2019  
19:00 – 20:00 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

**29 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**39 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Webinar-Inhalt:

Lassen Sie uns gemeinsam etwas probieren: Geben Sie in Ihre Suchmaschine Ihren Betriebsnamen sowie den Ort Ihres Betriebes ein und lassen Sie das Internet suchen. Auf der ersten Seite sehen Sie rechterhand einen Eintrag? Dann ist der erste Schritt bereits getan! Wenn Sie dort nicht sichtbar sind, ist das Anlegen eines Google Business Eintrages das Sinnvollste, was Sie tun können. Was genau Sie machen müssen, wie die Pflege funktioniert und warum Öffnungszeiten wichtig sind, erfahren Sie im einstündigen Webinar. Worauf warten Sie noch – Schalten Sie eine Anzeige ohne Kosten!

### Unsere Webinare:

Das Webinar ist als 45-minütige Präsentation mit anschließender 15-minütiger Beantwortung Ihrer Fragen angelegt. Sollten sich im Webinar noch Fragen ergeben, werden diese nachträglich per E-Mail beantwortet.

Die Systemanforderungen zur Teilnahme finden Sie auf unserer Webseite: <https://www.swav.de/ausbildung-weiterbildung/augenoptiker-weiterbildung/systemanforderungen-webinare/>

Den Ton unserer Webinare können Sie über den Lautsprecher Ihres PCs oder über eine Telefonverbindung zuschalten. Wir empfehlen die Anbindung über das Telefon.



## Sportoptik: Chancen erkennen – Potenziale nutzen



**Jens Heymer** schloss seine Meisterausbildung in Dortmund und Köln 1998 erfolgreich ab und ist seit 1999 mit seinem eigenen Augenoptik-Fachgeschäft in Bielefeld selbstständig tätig.

Im Jahr 2000 machte er erste Bekanntschaften mit der Sportoptik und ist heute ein Experte auf diesem Gebiet. 2011 schloss er seine Weiterbildung als geprüfter Fortbildungstrainer (HWK) ab.

Neben seiner Tätigkeit ist er als Dozent für Sportoptik an der Handwerkskammer in Dortmund sowie als freier Referent tätig. Jens Heymer schreibt Fachartikel und stellt sein Wissen u. a. dem KGS, aber auch vielen Fachmagazinen zur Verfügung.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Gesellen, Meister

### Termin, Uhrzeit:

Mi., 26. Juni 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Die Sportoptik bietet als Nische das Potential, um mit Spaß mehr Kunden zu begeistern und zusätzliche Umsätze zu generieren. Neukundengewinnung, Bestandskunden-Begeisterung und

Standortsicherung greifen hierbei perfekt ineinander. Mit Ehrgeiz und dem Willen zum Anderssein gelingt der Sprung in eine neue Optikwelt – die Sportoptik!



# Sehstörungen und Sehschwächen bei Kindern und Jugendlichen – Möglichkeiten und Grenzen augenärztlicher Hilfen



**Dr. Thomas Katlun** ist seit vielen Jahren als Augenarzt und Sportmediziner in Heidelberg tätig. Der Schwerpunkt der Praxis, geführt zusammen mit einer durchgehend anwesenden Orthoptistin, liegt dabei in der Schielbehandlung und der Betreuung behinderter und sehschwacher Kinder. Selbstverständlich werden auch alle gängigen augenärztlichen Untersuchungen für Erwachsene in der Praxis angeboten. Dr. Katlun führt seit 1994 die Behandlungen mit dem Excimerlaser durch und hat als Trainer der KRC viele Kliniken und Ärzte in Deutschland auf diesem Gebiet betreut. Inzwischen sind in Zusammenarbeit mit anderen Fachrichtungen (Pädagogik, Augenoptiker, Universitäten) viele Vorträge und Veröffentlichungen entstanden.

## Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

## Zielgruppe:

Gesellen, Meister

## Termin, Uhrzeit:

Do., 27. Juni 2019  
14:00 – 18:00 Uhr

## Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

## Seminarinhalt:

Die Untersuchung der Augen sich entwickelnder Menschen, vor allem von Babys und Kleinkindern, kann sich schwierig gestalten.

In diesem Vortrag werden mögliche Störungen sowie deren Ursachen und Therapien dargestellt, die in Bezug zur organischen Entwicklung des Auges und des Sehens auftreten können.

Des Weiteren wird auf Möglichkeiten der unterschiedlichen Hilfen, auf Grenzen der Therapien und die Unterstützung durch vergrößernde Sehhilfen eingegangen.

## Folgende Fragestellungen werden behandelt:

- Was kann mit guter Untersuchungstechnik gemessen werden?
- Wann ist dazu der richtige Zeitpunkt?
- Wo liegen die Grenzen und Möglichkeiten des Screenings bei Kinderärzten?
- Der Schulbeginn – Welche Risiken bergen stundenlanger Gebrauch elektronischer Medien?
- Der Übergang in die weiterführenden Schulen – Welche neuen Anforderungen werden an das Sehen bei sich entwickelnden Kindern gestellt?
- Der Sehtest für den Führerschein – Sind jetzt die Entwicklungen möglicher Fehlsichtigkeiten abgeschlossen?



# Freude und Sicherheit im Umgang mit Kunden

**FÜR AZUBIS,  
STUDENTEN &  
BERUFSEIN-  
STEIGER**



## Werner Mühlberger

Seine kaufmännische und betriebswirtschaftliche Ausbildung sowie die langjährige Tätigkeit als Führungskraft in den Bereichen Finanzen, Vertrieb/Marketing im In- und Ausland haben Werner Mühlberger u. a. Einblicke in die Handlungsweise vieler Führungskräfte von der Werkbank bis in die Topetage ermöglicht. Seit mehr als 25 Jahren führt Werner Mühlberger Seminare und Schulungen durch und berät hauptsächlich Augenoptiker in Themengebieten wie z. B. methodische und zeitgemäße Betriebsführung, Marketing, Unternehmenswertermittlung, korrekte Umgangsformen und Mitarbeiterführung. Zur gleichen Thematik hält er als Privatdozent und Lehrbeauftragter an Hoch- und Fachschulen Vorlesungen und unterstützt Studenten bei Diplomarbeiten/Bachelorthesen und Existenzgründungen.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Azubis, Studenten,  
Berufseinsteiger

### Termin, Uhrzeit:

Di., 3. September 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.

## Seminarinhalt:

Der berufliche Erfolg kann nicht früh genug beginnen, am besten schon während der Ausbildung. Dazu gehören auch Freude und Sicherheit im Umgang mit Menschen im Geschäft. Eine besonders wichtige Rolle spielt der nicht immer ganz einfache Umgang mit Kunden – denn sie sind die Existenzgrundlage eines jeden Unternehmers.

Im Seminar zeigt der Referent die Wichtigkeit der sozialen Fähigkeiten auf und wie sie erworben werden können. Fallbeispiele aus dem Verkaufsgeschehen tragen zum Verständnis und einem lebendigen Seminarverlauf bei.

### Themenschwerpunkte:

- Freude als wichtigen Motivationsfaktor erkennen
- Meinen Beruf mit Interesse erlernen und auszuüben schafft Freude und Sicherheit
- Wie bekomme ich Sicherheit im Umgang mit Kunden?
- Die Macht des authentischen Verhaltens
- Den Umgang mit Menschen/Kunden erlernen und den Erfolg genießen
- Meine Freude und Sicherheit strahlen auf Chef, Kollegen und Kunden aus, was letztlich auch dem wirtschaftlichen Erfolg des Betriebs zugutekommt.
- Mein Erfolg sichert meinen Arbeitsplatz.



## Workshop: Mentale Stärke für Ausbilder im Berufsalltag und Unterricht



**Peter Eberhardt** arbeitet als freiberuflicher Trainer. Er ist Life Kinetik Pro Trainer und A-Trainer des Deutschen Basketball Bundes (DBB). Seine Erfahrung (als professioneller Basketballtrainer in der mentalen Vorbereitung von Athleten auf Bundesligaebene und im Auswahlbereich, als Gasttrainer am "Australian Institute of Sports" sowie als Referent für DBB und DFB) lässt er seit 2009 in sein Life Kinetik Training bei Unternehmen einfließen. Zu seinen Aufträgen gehören u. a. Präsentationen bei Führungskräfte Seminaren und Großveranstaltungen sowie Kurse in Verwaltung und Produktion.

Sein Fokus der Präsentationen und Seminare liegt auf der Übertragbarkeit von Aspekten des Leistungssports auf den Alltag, der Steigerung von Stärke und Lernfähigkeit sowie dem schnelleren Umgang mit neuen, unerwarteten Situationen.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter, Ausbilder

### Termin, Uhrzeit:

Di., 10. September 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Gerade junge Menschen haben zum Anfang ihres beruflichen Werdegangs Probleme, die richtige Balance zwischen Arbeit und Alltag zu finden. Hinzu kommt die Doppelbelastung der dualen Ausbildung, die neben der Arbeit im Betrieb auch die volle Konzentration in der Berufsschule abverlangt. Ausbilder haben die wichtige Aufgabe, den Auszubildenden so gut wie es geht zur Seite zu stehen.

In diesem Workshop lernen Ausbilder, wie sie selbst ihre mentale Stärke im Berufsalltag wahren können und wie sie ihre Auszubildenden dabei unterstützen, im Berufsalltag und im Unterricht die optimale Balance zu finden.

### Themenübersicht:

- Stress im Berufsalltag des Ausbilders – mit einfachen Methoden und neuen Denkansätzen gegensteuern
- Lernen lernen – wie kommt der Lernstoff ins Gehirn?
- Motivation im Team – Konzentration steigern, Ziele erreichen
- Individuelles Stärken meiner Auszubildenden
- Lernen in der Gruppe – die Kollegen als Team
- Neue Energie für meine Auszubildenden und Mitarbeiter



## BG-Seminar „Unternehmermodell“



**Ulf Dreßler**, staatlich geprüfter Augenoptiker, Augenoptikermeister und Fachkraft für Arbeitssicherheit, ist Seminarleiter für das Unternehmermodell für Augenoptiker/Hörgeräteakustiker/Gold- und Silberschmiede.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter

### Termin, Uhrzeit:

Mi., 11. September 2019  
14:00 – 18:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

Mitglieder der BG ETEM **kostenlos** (Teilnehmer erhalten zusätzlich 50 € Aufwandsentschädigung)

### Seminarinhalt:

Jeder Betrieb ist gesetzlich verpflichtet, die Arbeitssicherheit für seine Mitarbeiter zu gewährleisten. Üblicherweise geschieht dies durch eine bestellte Fachkraft für Arbeitssicherheit (Sicherheitsingenieur, -techniker, -meister).

In Kleinbetrieben, die eine Größe von 50 Mitarbeitern nicht überschreitet, ist es möglich, die Aufgaben der Arbeitssicherheit als Inhaber bzw. Betriebsleiter selbst durchzuführen. Dieses Unternehmermodell der Berufsgenossenschaft besteht aus folgenden Elementen: Arbeitsschutz, Unfallverhütung, Gefahrstoffe und Betriebsanweisungen, Gefährdungsbeurteilung und sicherheitstechnische Betreuung (Umsetzung im Betrieb).

Das Seminar richtet sich an alle Unternehmer bzw. deren gesetzliche Vertreter (betriebswirtschaftlich leitende Meister), die sich von der im Arbeitssicherheitsgesetz § 5 geforderten Verpflichtung, eine Fachkraft für Arbeitssicherheit zu bestellen, weitestgehend befreien möchten. Im Seminar erhalten Sie Unterlagen mit allen Informationen, relevanten Gesetzen und Umsetzungshilfen, mit deren Hilfe Sie in Heimarbeit drei „Infobriefe“ (Multiple-Choice-Fragen) in einem zeitlichen Rahmen von ca. 3 Monaten bearbeiten. Nach erfolgreichem Abschluss erhalten Sie ein BG-Zertifikat mit der Berechtigung, die Aufgaben der Arbeitssicherheit selbst wahrzunehmen.



## Unternehmensübergabe und -übernahme



### Stefan Herburg

Diplom-Volkswirt Stefan Herburg ist Geschäftsführer der AOS Unternehmensberatung GmbH und der AOS Augenoptiker Service GmbH sowie stellv. Geschäftsführer des Augenoptiker- und Optometristenverbandes NRW. Als branchenerfahrener Berater beschäftigt er sich insbesondere mit den Themen Unternehmensbewertung, Unternehmensübergabe und Unternehmensnachfolge. Die AOS Unternehmensberatung GmbH ist bundesweit auf die Beratung und Vermittlung von augenoptischen Fachbetrieben spezialisiert.

#### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

#### Zielgruppe:

Inhaber, Geschäftsführer, Betriebsleiter, Meister

#### Termin, Uhrzeit:

Mi., 18. September 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Die Übergabe oder Übernahme eines Betriebes ist meist eine der wichtigsten Entscheidungen des Lebens und häufig ist der Kaufpreis Teil der Altersvorsorge. Wer jedoch die Regelung der Nachfolge auf die lange Bank schiebt oder bei den Planungen bzw. der Umsetzung Fehler macht, setzt sein Lebenswerk, einen adäquaten Kaufpreis und die Arbeitsplätze seiner Mitarbeiter aufs Spiel.

Im Seminar lernen Sie das Rüstzeug für eine erfolgreiche Betriebsübergabe und -übernahme an Familienmitglieder, Mitarbeiter oder fremde Dritte.

In dem Zusammenhang werden das für die Branche relevante Wertermittlungsverfahren, Fallstricke bei den Planungen, der Käufersuche, den Verhandlungen, der Gestaltung der Verträge und der Organisation des Verkaufsprozesses inklusive der wichtigsten betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Fragestellungen erläutert und an vielen praktischen Beispielen der Augenoptik dargestellt.



## Kontaktlinsenassistenz



**Saskia Nübling** ist seit Juli 2015 Kontaktlinsen-anpasserin bei der MÜLLER WELT Kontaktlinsen GmbH in Stuttgart. Sie studierte an der Hochschule Aalen mit Abschluss B. Sc. (FH) Augenoptik und Hörakustik. Ihre Schwerpunkte sind die Anpassung bei Keratokonus und Keratoplastik, nach HH-Chirurgie, Versorgung von Babys und Kindern und Orthokeratologie.

---

### Veranstaltungsort:

MÜLLER WELT Kontaktlinsen GmbH in Stuttgart

### Zielgruppe:

Gesellen

### Termin, Uhrzeit:

Mi., 18. September 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

---

### Seminarinhalt:

Ziele des Seminars sind die Unterstützung des Kontaktlinsenanpassers in der täglichen Praxis sowie die kompetente Kundenberatung und Kundenakquisition im Bereich der Kontaktlinse.

Die Schulung garantiert einen produktneutralen Überblick über gängige Kontaktlinsensysteme.

Es werden die optischen Unterschiede zwischen Brille und Kontaktlinse besprochen, ebenso Vor- und Nachteile weicher und formstabiler Kontaktlinsen sowie der Ablauf einer Kontaktlinsenanpassung.

Neben den Basics der Kontaktlinsenoptik behandelt Saskia Nübling die richtige Handhabung und Pflege; das Ein- und Aussetzen von Kontaktlinsen wird gegenseitig in der Praxis geübt – denn dies ist der häufigste Grund für das Aussteigen von Kontaktlinsenträgern. Das richtige Anpassen führt zu einer Kompetenzsteigerung gegenüber Internetverkäufen.

Mit Hilfe des erworbenen Wissens werden die selbständige Akquisition von Kunden im Geschäft und eine Kompetenzsteigerung im Pflegemittelverkauf einhergehen.





# Zeit- und Selbstmanagement im Beruf

**FÜR AZUBIS,  
STUDENTEN &  
BERUFSEIN-  
STEIGER**



## Werner Mühlberger

Seine kaufmännische und betriebswirtschaftliche Ausbildung sowie die langjährige Tätigkeit als Führungskraft in den Bereichen Finanzen, Vertrieb/Marketing im In- und Ausland haben Werner Mühlberger u. a. Einblicke in die Handlungsweise vieler Führungskräfte von der Werkbank bis in die Topetage ermöglicht. Seit mehr als 25 Jahren führt Werner Mühlberger Seminare und Schulungen durch und berät hauptsächlich Augenoptiker in Themengebieten wie z. B. methodische und zeitgemäße Betriebsführung, Marketing, Unternehmenswertermittlung, korrekte Umgangsformen und Mitarbeiterführung. Zur gleichen Thematik hält er als Privatdozent und Lehrbeauftragter an Hoch- und Fachschulen Vorlesungen und unterstützt Studenten bei Diplomarbeiten/Bachelorthesen und Existenzgründungen.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Azubis, Studenten,  
Berufseinsteiger

### Termin, Uhrzeit:

Di., 15. Oktober 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.

## Seminarinhalt:

Wer seine Zeit nicht im Griff hat, hat sein Leben nicht im Griff. Und wir kennen den Spruch: Zeit ist Geld! Das gilt natürlich ganz besonders im Berufs- und Geschäftsleben. Doch wird das bereits im Schulleben vermittelt? Der Referent holt die Teilnehmer im Seminar genau dort ab, wo sie stehen und vermittelt nachvollziehbar wie es möglich ist, sich selbst zu steuern und seine Zeit privat sowie am Arbeitsplatz ohne Ängste, Stress und Hektik zu bewältigen. Das Seminar macht Mut, vieles in den Griff zu bekommen und motiviert – nicht nur für die Ausbildung.

### Themenschwerpunkte:

- Was mache ich gerne, was kann ich besonders gut und wo liegen meine Stärken?
- Wann empfinde ich Stress oder Zeitdruck?
- Wie komme ich bislang mit meiner Zeit und meinen Aufgaben zurecht?
- Wer kann mir helfen, wenn ich nicht weiter weiß?
- Habe ich Vertrauen in mich und in meine Fähigkeiten?
- Habe ich klare Ziele und drücke sie, wenn nötig, selbstsicher aus?
- Kenne ich meine Schwächen?
- Richtige Kommunikation am Arbeitsplatz und im weiteren Umfeld
- Eingehen auf Fragen und Wünsche der Seminarteilnehmer



## Methodische Betriebsführung mit Zielen



### Werner Mühlberger

Seine kaufmännische und betriebswirtschaftliche Ausbildung sowie die langjährige Tätigkeit als Führungskraft in den Bereichen Finanzen, Vertrieb/Marketing im In- und Ausland haben Werner Mühlberger u. a. Einblicke in die Handlungsweise vieler Führungskräfte von der Werkbank bis in die Topetape ermöglicht. Seit mehr als 25 Jahren führt Werner Mühlberger Seminare und Schulungen durch und berät hauptsächlich Augenoptiker in Themengebieten wie z. B. methodische und zeitgemäße Betriebsführung, Marketing, Unternehmenswertermittlung, korrekte Umgangsformen und Mitarbeiterführung. Zur gleichen Thematik hält er als Privatdozent und Lehrbeauftragter an Hoch- und Fachschulen Vorlesungen und unterstützt Studenten bei Diplomarbeiten/Bachelorthesis und Existenzgründungen.

#### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

#### Zielgruppe:

Inhaber, Geschäftsführer, Betriebsleiter, Meister

#### Termin, Uhrzeit:

Do., 24. Oktober 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Bei diesem Seminar geht es um unternehmerische Kompetenz von Führungskräften und erfahrenen Mitarbeitern mit Verantwortung für den Unternehmenserfolg. Ab einer bestimmten Betriebsgröße ist Delegation von Führungsaufgaben notwendig. Das erfordert – neben reinen Fachkenntnissen – auch ein Denken und Handeln im Sinne eines Mit-Unternehmers.

Mit praktischen Beispielen und Tipps bindet der Referent die Teilnehmer mit deren eigenen Anliegen und Erfahrungen in einen lebendigen Dialog ein.

#### Themenpunkte:

- Wichtige Grundwerte und Ziele für den Betrieb definieren
- Unternehmerische Management-Werkzeuge zur Betriebsführung
- Erkennbarer Auftritt am Markt mit klarer Kommunikation
- Umgangsregeln intern und extern
- Arbeiten mit Aufgaben, Befugnissen und Verantwortlichkeiten
- Mitarbeitergespräche allgemein und in besonderen Fällen
- Umgang mit Unstimmigkeiten und in Konfliktsituationen
- Eigene Themenwünsche der Seminarteilnehmer



## Verbessertes Dämmerungssehen – wie ist das möglich?



**Fritz Paßmann** ist seit 2007 Leiter des Fachbereichs Augenoptik der HWK Dortmund. Nach seiner Augenoptikerlehre schloss sich die Meisterausbildung in Düsseldorf und Köln an. Seit 1991 ist er als freiberuflicher Dozent an verschiedenen Handwerkskammern und Fachschulen in den Bereichen Theorie, Werkstatt und Refraktion tätig. Seine Interessen gelten modernen Lehr- und Lernmethoden. 2008 schloss er seine Fortbildung zum „Geprüften Fortbildungstrainer/HWK“ ab.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Meister

### Termin, Uhrzeit:

Mi., 6. November 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Im Seminar werden die physiologischen Zusammenhänge des Dämmerungssehens, des Kontrastes und der Blendung erläutert.

Die praktische Vorgehensweise wird am PasKal 3D System durchgeführt. Weiterhin werden die Angebote der Glashersteller für Autofahrerbrillen erörtert.



Neu

## Kunden- und qualitätsorientiertes Verkaufen in der Augenoptik



**Claudia Meßing** leitet seit 2000 – als Trainerin für Vertrieb, Kommunikation und Organisationsentwicklung – ein Team von freien und festangestellten Dozenten und schult gemeinsam mit ihnen Führungskräfte, Berater, Fachspezialisten und Verkäufer branchenübergreifend in den Themen Kundenkommunikation, Führungstechniken und Vertrieb.

Neben mittelständischen Unternehmen, Industrie-konzernen, Banken, Pharmaunternehmen und Telekommunikations-Konzernen gehören auch Apotheken, Augenoptiker, Arztpraxen und Akustiker zum Kundenkreis von Claudia Meßing.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter,  
Meister, Gesellen

### Termin, Uhrzeit:

Do., 7. November 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Erfahrene Mitarbeiter in der Augenoptik erhalten in diesem Ganztages-Seminar neue Impulse für ihre Verkaufsgespräche und den professionellen Umgang mit ihren Kunden. Bewährte Verkaufsansätze werden neu beleuchtet, geschärft und optimiert; aktuelle Methoden im kundenorientierten Verkauf werden mit dem eigenen Stil verbunden.

### Inhalte:

- Erwartungsabfrage, Standortanalyse und Zielsetzung
- Was ist Verkaufen? Sachliche und emotionale Ebene
- Der rote Faden des Verkaufsgesprächs
- Verkaufsansätze erkennen und nutzen
- Produkt-Nutzen-Argumentation
- Der Anker-Preis, die Hamburger Taktik, das Lemminge-Prinzip und die Selbstverständlichkeits-Methode
- Cross- und Upselling für Profis
- Mein persönlicher Rhetorik-Werkzeugkoffer



## Interne und externe Kommunikation



### Werner Mühlberger

Seine kaufmännische und betriebswirtschaftliche Ausbildung sowie die langjährige Tätigkeit als Führungskraft in den Bereichen Finanzen, Vertrieb/Marketing im In- und Ausland haben Werner Mühlberger u. a. Einblicke in die Handlungsweise vieler Führungskräfte von der Werkbank bis in die Topetape ermöglicht. Seit mehr als 25 Jahren führt Werner Mühlberger Seminare und Schulungen durch und berät hauptsächlich Augenoptiker in Themengebieten wie z. B. methodische und zeitgemäße Betriebsführung, Marketing, Unternehmenswertermittlung, korrekte Umgangsformen und Mitarbeiterführung. Zur gleichen Thematik hält er als Privatdozent und Lehrbeauftragter an Hoch- und Fachschulen Vorlesungen und unterstützt Studenten bei Diplomarbeiten/Bachelorthesen und Existenzgründungen.

#### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

#### Zielgruppe:

Gesellen

#### Termin, Uhrzeit:

Mi., 13. November 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Das Leben ist eine ständige Kommunikation zwischen einem Sender und einem Empfänger, also uns Menschen. Das gilt sowohl im Privatleben als auch im beruflichen Alltag. Es gilt, die richtige Botschaft auf der entsprechenden Wellenlänge auszusenden, damit der Adressat – Kollege, Chef, Kunde und die Öffentlichkeit – die Meldung so empfängt, wie sie gedacht war. Der Referent geht in einen lebendigen Dialog mit den Teilnehmern, damit diese ihren Kommunikations-Joker optimal ausspielen können.

#### Themenschwerpunkte:

- Was bedeutet Kommunizieren – Worte, Blicke, Körpersprache...?
- Ist es möglich, nicht zu kommunizieren, also keine Botschaften auszusenden?
- Wirkung und Macht von Kommunikation im Betrieb, mit Kunden und der Öffentlichkeit – Konsequenzen negativer Kommunikation
- Erkennen der eigenen Wirkung auf andere
- Anlassbezogene Regeln unterschiedlicher Formen der Kommunikation
- Kommunikation in schwierigen Situationen
- Eigene Themenwünsche der Seminarteilnehmer



## Sehen am Bildschirmarbeitsplatz



**Fritz Paßmann** ist seit 2007 Leiter des Fachbereichs Augenoptik der HWK Dortmund. Nach seiner Augenoptikerlehre schloss sich die Meisterausbildung in Düsseldorf und Köln an. Seit 1991 ist er als freiberuflicher Dozent an verschiedenen Handwerkskammern und Fachschulen in den Bereichen Theorie, Werkstatt und Refraktion tätig. Seine Interessen gelten modernen Lehr- und Lernmethoden. 2008 schloss er seine Fortbildung zum „Geprüften Fortbildungstrainer/HWK“ ab.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Allgemein

### Termin, Uhrzeit:

Do., 14. November 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Durch die Spezifizierung von Gleitsichtgläsern wird die Kenntnis über die Anpassung einer erfolgreichen Bildschirmarbeitsplatzbrille oder – besser gesagt – über Arbeitsplatzbrillen mit erweitertem Nahbereich immer wichtiger.

### Im Seminar werden folgende Themen behandelt:

- Rechtliche Grundlagen
- Physiologische Grundlagen des Sehens am BAP
- Die Ergonomie des Arbeitsplatzes
- Verschiedene Glasdesigns
- Sorgfältige Brillenanpassung
- Abgestimmte Refraktion mit Nahbereichsmessungen



# Verkaufstraining für Azubis, Studenten, Berufseinsteiger

**FÜR AZUBIS,  
STUDENTEN &  
BERUFSEIN-  
STEIGER**



## Werner Mühlberger

Seine kaufmännische und betriebswirtschaftliche Ausbildung sowie die langjährige Tätigkeit als Führungskraft in den Bereichen Finanzen, Vertrieb/Marketing im In- und Ausland haben Werner Mühlberger u. a. Einblicke in die Handlungsweise vieler Führungskräfte von der Werkbank bis in die Topetage ermöglicht. Seit mehr als 25 Jahren führt Werner Mühlberger Seminare und Schulungen durch und berät hauptsächlich Augenoptiker in Themengebieten wie z. B. methodische und zeitgemäße Betriebsführung, Marketing, Unternehmenswertermittlung, korrekte Umgangsformen und Mitarbeiterführung. Zur gleichen Thematik hält er als Privatdozent und Lehrbeauftragter an Hoch- und Fachschulen Vorlesungen und unterstützt Studenten bei Diplomarbeiten/Bachelorthesis und Existenzgründungen.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Azubis, Studenten,  
Berufseinsteiger

### Termin, Uhrzeit:

Di., 19. November 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.

## Seminarinhalt:

Je früher Auszubildende, Studenten und Berufseinsteiger Kundenkontakt erleben, umso schneller und leichter erkennen sie, worauf es im Geschäftsleben ankommt. Hier gilt besonders: ‚Früh übt sich‘ – und sobald wie möglich.

Den Mittelpunkt bilden der Aufbau und die Führung eines strukturierten Verkaufsgesprächs - von der Begrüßung bis zum Kaufabschluss und der anschließenden Abgabe der neuen Brille.

Umgangsformen, die richtige Kundenansprache sowie das allgemeine menschliche Verhalten (äußeres Erscheinungsbild hinsichtlich Kleidung und körperlicher Aspekte) sind weitere Themenpunkte.

In leicht verständlicher Form und mit ansprechenden Unterlagen erleben die Teilnehmer ein lebendiges Schulungsprogramm.

Das Seminar lebt ganz besonders von vielen praktischen Beispielen seitens des Referenten sowie Fragen und Beiträgen der Teilnehmer.



## Feinheiten der Refraktionsbestimmung



**Fritz Paßmann** ist seit 2007 Leiter des Fachbereichs Augenoptik der HWK Dortmund. Nach seiner Augenoptikerlehre schloss sich die Meisterausbildung in Düsseldorf und Köln an. Seit 1991 ist er als freiberuflicher Dozent an verschiedenen Handwerkskammern und Fachschulen in den Bereichen Theorie, Werkstatt und Refraktion tätig. Seine Interessen gelten modernen Lehr- und Lernmethoden. 2008 schloss er seine Fortbildung zum „Geprüften Fortbildungstrainer/HWK“ ab.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Meister

### Termin, Uhrzeit:

Do., 28. November 2019  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

**159 €** zzgl. MwSt.  
für Innungsmitglieder  
**129 €** zzgl. MwSt.  
für jede weitere Person  
**209 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Wie bei der Führerscheinprüfung reicht die bestandene Meisterprüfung aus, um ein Leben lang refraktionieren zu dürfen. Doch wie wirkt sich die tägliche Routine, insbesondere wenn es mal schnell gehen muss, auf das Ergebnis aus? Moderne Gleitsichtgläser erfordern ein exaktes Vorgehen bei der Refraktion und können selbst bei leichten Ungenauigkeiten ihre Stärke nicht entfalten. Das Seminar wendet sich an erfahrene Refraktionisten und bietet Raum und Zeit für Diskussionen und zur Beantwortung individueller Fragen, auch im binokularen Bereich.

### Schwerpunkte:

- sphärischer Abgleich
- Zylinderbestimmung mit dem Kreuzzylinder, alternativ mit der Zylindernebelmethode,
- binokularer Achsabgleich
- binokulare Korrektur (auch nach MKH)
- Nahglasbestimmung (auch nach Amax-Messung)





# Training Day – Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 1

Für  
AZUBIS



## Ausbilder des AWZ Karlsruhe

Die Training Days werden von unseren Ausbildern im Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe durchgeführt. Am Training Day werden die Auszubildenden einem Ausbilder zugeordnet. Mehr über unsere Ausbilder finden Sie unter:

<https://www.swav.de/awz-karlsruhe/ausbilder/>

---

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Azubis  
im 2. Lehrjahr

### Termin, Uhrzeit:

Dezember 2019  
09:30 – 17:30 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.  
Inkl. Mittagessen,  
Materialkosten und  
Parkgebühren

---

## Seminarinhalt:

Auch 2019 bieten wir wieder unsere Training Days, zur Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 1, in Karlsruhe an.

Die Auszubildenden im 2. Lehrjahr steuern so langsam auf den praktischen Teil der Gesellenprüfung Teil 1 im Jahr 2020 zu. Im Rahmen unserer Training Days bieten wir allen Auszubildenden im 2. Lehrjahr daher die Möglichkeit, ihre Fertigkeiten bei „Handschliff und Löten“ auszubauen und zu vertiefen.

Die Training Days finden in den Ausbildungsbereichen des Aus- und Weiterbildungszentrums Karlsruhe statt. An diesen praxisorientierten Tagen stehen unsere Ausbilder mit Rat und Tat zur Seite.



# Training Day – Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 1

Für  
AZUBIS



## Ausbilder des AWZ Karlsruhe

Die Training Days werden von unseren Ausbildern im Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe durchgeführt. Am Training Day werden die Auszubildenden einem Ausbilder zugeordnet. Mehr über unsere Ausbilder finden Sie unter:

<https://www.swav.de/awz-karlsruhe/ausbilder/>

---

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Azubis im 2. Lehrjahr

### Termin, Uhrzeit:

Dezember 2019  
09:30 – 17:30 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.  
Inkl. Mittagessen,  
Materialkosten und  
Parkgebühren

---

## Seminarinhalt:

Auch 2019 bieten wir wieder unsere Training Days, zur Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 1, in Karlsruhe an.

Die Auszubildenden im 2. Lehrjahr steuern so langsam auf den praktischen Teil der Gesellenprüfung Teil 1 im Jahr 2020 zu. Im Rahmen unserer Training Days bieten wir allen Auszubildenden im 2. Lehrjahr daher die Möglichkeit, ihre Fertigkeiten bei „Handschliff und Löten“ auszubauen und zu vertiefen.

Die Training Days finden in den Ausbildungsbereichen des Aus- und Weiterbildungszentrums Karlsruhe statt. An diesen praxisorientierten Tagen stehen unsere Ausbilder mit Rat und Tat zur Seite.



# Training Day – Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 2

Für  
AZUBIS



## Ausbilder des AWZ Karlsruhe

Die Training Days werden von unseren Ausbildern im Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe durchgeführt. Am Training Day werden die Auszubildenden einem Ausbilder zugeordnet. Mehr über unsere Ausbilder finden Sie unter:

<https://www.swav.de/awz-karlsruhe/ausbilder/>

---

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Azubis  
im 3. Lehrjahr

### Termin, Uhrzeit:

Dezember 2019  
09:30 – 17:30 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.  
Inkl. Mittagessen,  
Materialkosten und  
Parkgebühren

---

## Seminarinhalt:

Auch 2019 bieten wir wieder unsere Training Days, zur Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 2, in Karlsruhe an.

Der praktische Teil der Prüfung ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg in die Gesellenzeit. Im Rahmen unserer Training Days bieten wir allen Auszubildenden im 3. Lehrjahr die Möglichkeit, ihre Fertigkeiten im Herstellen einer Bohrbrille auszubauen und zu vertiefen.

Die Training Days finden in den Ausbildungsbereichen des Aus- und Weiterbildungszentrums Karlsruhe statt. An diesen praxisorientierten Tagen stehen unsere Ausbilder mit Rat und Tat zur Seite.



## Training Day – Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 2

Für  
AZUBIS



### Ausbilder des AWZ Karlsruhe

Die Training Days werden von unseren Ausbildern im Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe durchgeführt. Am Training Day werden die Auszubildenden einem Ausbilder zugeordnet. Mehr über unsere Ausbilder finden Sie unter:

<https://www.swav.de/awz-karlsruhe/ausbilder/>

---

#### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

#### Zielgruppe:

Azubis  
im 3. Lehrjahr

#### Termin, Uhrzeit:

Dezember 2019  
09:30 – 17:30 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.  
Inkl. Mittagessen,  
Materialkosten und  
Parkgebühren

---

### Seminarinhalt:

Auch 2019 bieten wir wieder unsere Training Days, zur Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 2, in Karlsruhe an.

Der praktische Teil der Prüfung ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg in die Gesellenzeit. Im Rahmen unserer Training Days bieten wir allen Auszubildenden im 3. Lehrjahr die Möglichkeit, ihre Fertigkeiten im Herstellen einer Bohrbrille auszubauen und zu vertiefen.

Die Training Days finden in den Ausbildungsbereichen des Aus- und Weiterbildungszentrums Karlsruhe statt. An diesen praxisorientierten Tagen stehen unsere Ausbilder mit Rat und Tat zur Seite.



# Wegbeschreibung

zum Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe / Gartenstraße 67, 76135 Karlsruhe

## Mit dem ÖPNV

### KVV Karlsruher Verkehrsverbund

#### **Straßenbahn/Tram Linie 2** Richtung „Z K M“

- Einstieg: Vorplatz Hauptbahnhof Karlsruhe
- Ausstieg Haltestelle „Arbeitsagentur“. In Fahrtrichtung weiterlaufen und links in die „Gartenstraße“ abbiegen oder geradeaus über den Platz der Arbeitsagentur laufen.
- Fahrzeit 6 Minuten; ab 6:00 Uhr früh: Taktung 10 Minuten
- Fahrpreis: 2,60 €

### **Zu Fuß ab Hauptbahnhof Karlsruhe** (1,9 km, 23 Minuten)

- Startpunkt: Bahnhofsvorplatz
- Der „Bahnhofstraße“ folgen.
- Weiter auf „Jollystraße“.
- Links abbiegen in die „Gartenstraße“.

## Mit dem PKW

### Von A8 kommend

- 01.** Am Autobahnkreuz „41-Dreieck“ rechts halten und den Schildern A5 in Richtung „Frankfurt/Mannheim/Landau (Pfalz)/Karlsruhe“ folgen.
- 02.** Bei Ausfahrt „45-KA-Mitte“ Richtung „KA-Mitte/Landau (Pfalz)/Karlsruhe“ fahren.
- 03.** Auf K9652 fahren.
- 04.** Ausfahrt Richtung „Stadion/Europahalle“ folgen.
- 05.** Weiter auf „Brauerstraße/L605“ fahren.
- 06.** Links abbiegen in die „Gartenstraße“.

### Von A5 aus Süden kommend

- 01.** Bei Ausfahrt „48-Karlsruhe-Süd“ Richtung „Karlsruhe-Süd/Rheinstetten/Landau (Pfalz)/Ettlingen“ fahren.
- 02.** Links auf B3 abbiegen.
- 04.** Weiter auf „Brauerstraße/L605“.
- 05.** Links abbiegen in die „Gartenstraße“.

### Von A5 aus Norden kommend

- 01.** Bei Ausfahrt „45-Karlsruhe-Mitte“ Richtung „Rheinhafen“ fahren.
- 02.** Auf K9652 fahren.
- 03.** Weiter auf K9657 fahren.
- 04.** Ausfahrt Richtung „Stadion/Europahalle“ folgen.
- 05.** Weiter auf „Brauerstraße/L605“ fahren.
- 06.** Links abbiegen in die „Gartenstraße“.

### Von A65 kommend

- 01.** Weiter auf B10 fahren.
- 02.** Ausfahrt B10 Richtung „Weststadt/Grünwinkel/Bannwaldallee“.
- 03.** Links abbiegen auf „Kriegsstraße/B10“ (Schilder nach Weststadt).
- 04.** Erste Abzweigung rechts nehmen, um in die „Gartenstraße“ zu wechseln.



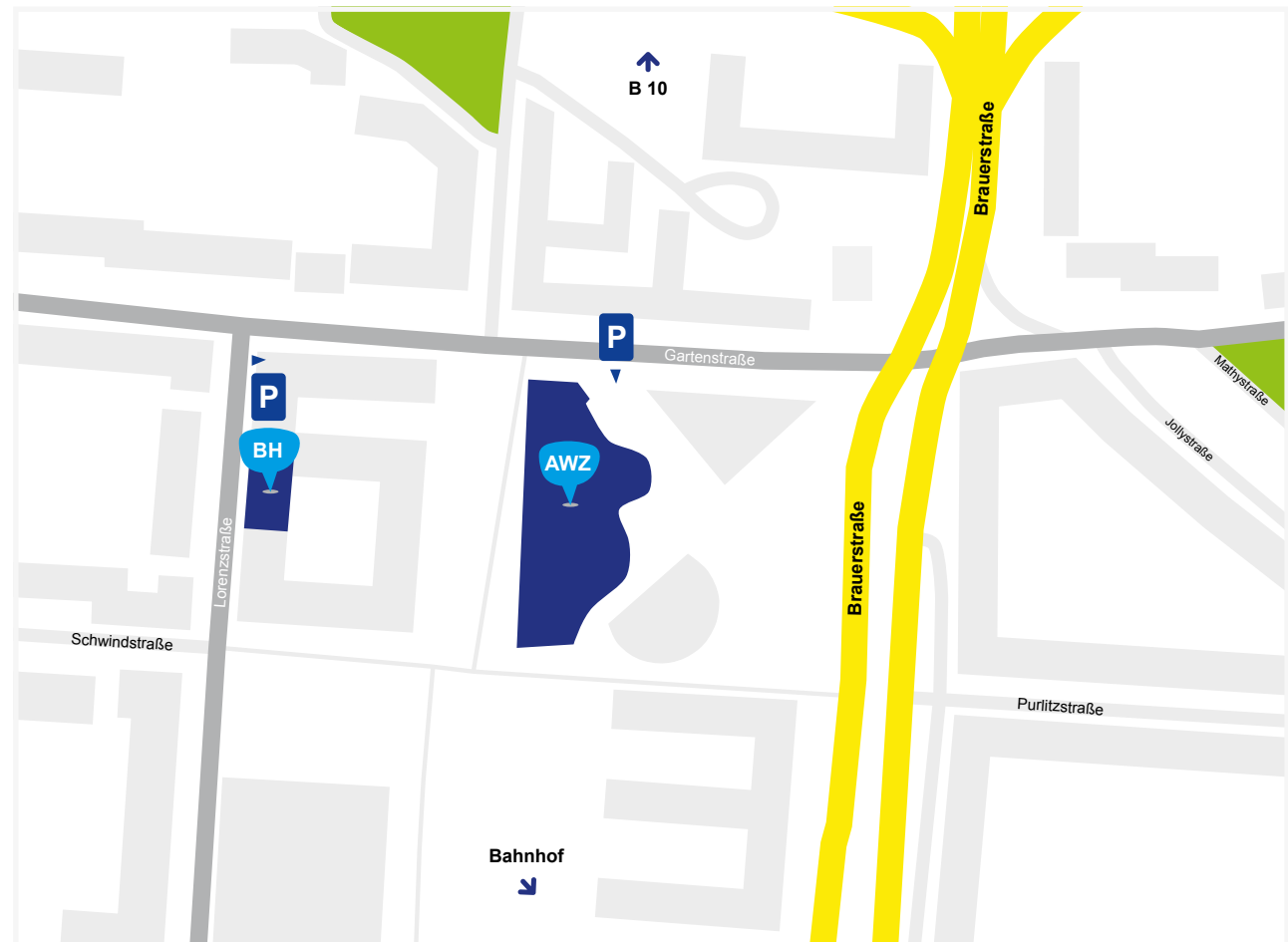
# Wegbeschreibung

zum Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe / Gartenstraße 67, 76135 Karlsruhe

## Mit dem PKW

### Parkmöglichkeiten

- Die Einfahrt in die Tiefgarage des Synus Gebäudes ist ebenfalls in der „Gartenstraße 67“ und von der Straße aus ersichtlich.
- Eine weitere Einfahrt befindet sich in der „Lorenzstraße“. Von der A5 und A8 kommend, biegen Sie von der „Gartenstraße“ links in die „Lorenzstraße“. Von der A65 kommend, ist die „Lorenzstraße“ rechter Hand. Die Tiefgarageneinfahrt der „Lorenzstraße“ befindet sich direkt auf der linken Seite.
- In der Tiefgarage den Beschilderungen Richtung „Synus Nord“ folgen und bei „AWZ“ klingeln.
- Die Parkgebühren betragen in der ersten Stunde 1,50 €. Für jede weitere angefangene Stunde betragen die Parkgebühren 1,00 €. Bitte beachten Sie, dass der Parkautomat nur Kleingeld, 5 €- sowie 10 €-Scheine akzeptiert.





# Wegbeschreibung

zur MÜLLER WELT Kontaktlinsen GmbH / Königstraße 43 A, 70173 Stuttgart

## Mit der S-Bahn

- Einstieg: HBF Stuttgart, Gleis 101
- S-Bahn S1 Richtung „Herrenberg“, S2 Richtung „Filderstadt“, S3 Richtung „Stuttgart Flughafen/ Messe“ oder S4 Richtung „Stuttgart Schabstraße“.
- Ausstieg: „Rothebühlplatz Stadtmitte“
- S-Bahn Station über die Treppe in Richtung „Calwer Straße/Rotebühlplatz“ verlassen und auf „Calwer Straße“ bis zum Restaurant „Paulaner am alten Postplatz“ laufen.
- Auf „Alte Poststraße“ abbiegen und dem Straßenverlauf ca. 100 m folgen.
- Am Straßenende befindet sich der Eingang zur MÜLLER WELT Kontaktlinsen GmbH zwischen „Nanu Nana“ & „Juwelier Wempe“.
- Fahrkarten für den Fernverkehr der Deutschen Bahn von und nach Stuttgart Hauptbahnhof, berechtigen zur Fahrt mit der S-Bahn (HBF Stuttgart – Stuttgart Stadtmitte).

## Mit der U-Bahn

### U-Bahn-Linien 1, 14, 24

- Ausstieg: Haltestelle „Rothebühlplatz Stadtmitte“

## Mit dem PKW

### Aus Richtung Heilbronn A81 kommend

Adresse für das Navigationsgerät:

Kronprinzstraße 26, 70173 Stuttgart

- 01.** A81 über Ausfahrt 17 „Stuttgart-Zuffenhausen“ verlassen und in die B10 Richtung „S-Zentrum/S-Zuffenhausen“ einfädeln.
- 02.** Einen der 2 rechten Fahrstreifen benutzen und rechts auf „Heilbronner Straße“ (B10/B27) abbiegen.
- 03.** B10/B27/B27a bis zur S-Bahn Station „Rotebühlplatz/Stadtmitte“ folgen, links in die Straße „Rotebühlplatz“ und dann direkt links in die „Kronprinzstraße“ abbiegen.
- 04.** Das Parkhaus „Tiefgarage Kronprinzstraße“ befindet sich auf der linken Seite.

### Von Richtung Karlsruhe A8 und Singen A81 kommend

Adresse für das Navigationsgerät:

Steinstr. 4, 70173 Stuttgart

- 01.** Am Autobahnkreuz „51-Kreuz Stuttgart“ einen der zwei rechten Fahrstreifen benutzen, um den Schildern Richtung „S-Zentrum/S-Vaihingen“ zu folgen und auf A831 zu fahren.
- 02.** Der A831 in die B14 folgen und Ausfahrt B14 Richtung „B10/B27/Waiblingen/S-Zentrum“ benutzen.
- 03.** Im Kreisverkehr die erste Ausfahrt B14 Richtung „S-Zentrum“ nehmen.
- 04.** Rechts abbiegen auf „Hauptstätter Straße“ und bei der Gabelung rechts halten, um auf „Hauptstätter Straße“ zu bleiben.
- 05.** Einen der beiden linken Fahrstreifen benutzen, um links in die „Torstraße“ abzubiegen und dieser zu folgen.
- 06.** Rechts halten. „Torstraße“ wird zu „Steinstraße“.
- 07.** Das Parkhaus „Galeria Kaufhof Stuttgart Eberhardt Straße“ befindet sich links in der „Steinstraße“.



# Wegbeschreibung

zur MÜLLER WELT Kontaktlinsen GmbH / Königstraße 43 A, 70173 Stuttgart

## Mit dem PKW

### Aus Richtung Schwäbisch Hall B14 und Schwäbisch Gmünd B29 kommend

Adresse für das Navigationsgerät:  
Steinstr. 4, 70173 Stuttgart

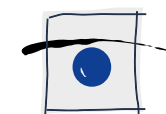
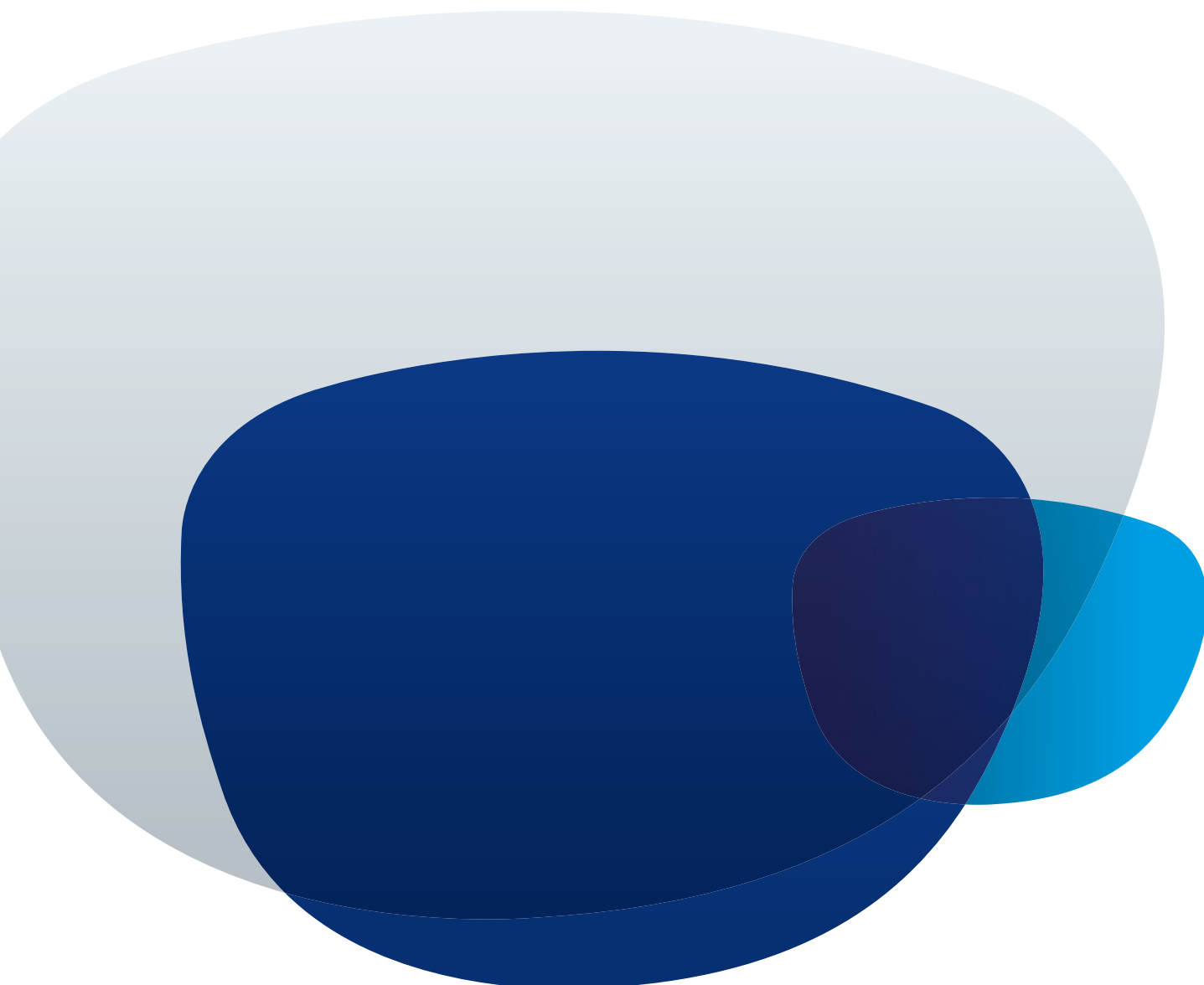
01. B10/B14 dem Neckar entlang folgen und nach erster Unterführung links einordnen, um auf der B14 zu bleiben und zu wenden.
02. Dem Straßenverlauf der B14 durch eine lange Unterführung folgen.
03. Nach U-Bahn Haltestelle „Neckartor“ den mittleren Fahrstreifen benutzen, um auf die „Konrad-Adenauer-Straße“ zu fahren.
04. Rechts halten und bei nächster Kreuzung – nach der U-Bahn Station „Rathaus“ – auf die „Torstraße“ abbiegen.
05. Das Parkhaus „Galeria Kaufhof Stuttgart Eberhardt Straße“ befindet sich links in der „Steinstraße“.

### Aus Richtung Ulm A8 kommend

Adresse für das Navigationsgerät:  
Steinstr. 4, 70173 Stuttgart

01. Einen der zwei rechten Fahrstreifen benutzen, um Ausfahrt „52a-52b-Stuttgart – Degerloch-Stuttgart-Möhringen“ zu folgen und auf B27 Richtung „S.-Möhringen-Ost“ zu fahren.
02. Dem Straßenverlauf der B27 folgen und kurz nach der Weinstube „Besen 66“ scharf links auf die Straße „Neue Weinsteige“ abbiegen.
03. Rechts abbiegen, um auf „Neue Weinsteige“ zu bleiben.
04. Die Straße „Neue Weinsteige“ verläuft in die „Olgastraße“.
05. Im Kreisverkehr zweite Straße („Wilhelmsplatz“) nehmen und dann den mittleren Fahrstreifen benutzen, um halb rechts auf „Torstraße“ abzubiegen.
06. „Torstraße“ in die „Steinstraße“ folgen.
07. Das Parkhaus „Galeria Kaufhof Stuttgart Eberhardt Straße“ befindet sich links in der „Steinstraße“.





**SWAV – Servicegesellschaft  
für Augenoptiker mbH**

Birkenweg 6  
67346 Speyer

Tel. 06232 / 6469-0  
Fax 06232 / 6469-11

info@swav.de  
www.swav.de