

# Seminarprogramm 2020

Weiterbildung für Augenoptiker



SWAV-Servicegesellschaft  
für Augenoptiker mbH





# SWAV-Seminare 2020

Der SWAV bietet Augenoptikern 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.

Auf Grund des regen Interesses an unseren 2019 neu eingeführten Online-Seminaren, haben wir das diesbezügliche Themenangebot im Seminarprogramm 2020 für Sie erweitert. Wie gewohnt, folgen die Teilnehmer den Vorträgen flexibel und ortsunabhängig über ihren PC, ihr Smartphone oder ihr Tablet.

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.

Über das Stattfinden bzw. Nichtstattfinden Ihrer Veranstaltung, werden Sie ca. 10 Tage vor dem Seminartermin schriftlich informiert.

**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



Zum ersten Mal bieten wir im Rahmen der Kampagne „Initiative Zukunft – Beruf Augenoptik“ (IZBA) Veranstaltungen an. Die Teilnahme ist für Innungsmitglieder der dem SWAV angeschlossenen Innungen kostenfrei. Nichtinnungsmitglieder dürfen zu reduzierten Preisen teilnehmen. Mehr über die Kampagne IZBA erfahren Sie unter: [www.izba.de](http://www.izba.de)



# Übersicht 2020

## Februar

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

## März

**Neu** Online-Seminar: Wir suchen online – Die Stellenausschreibung die ankommt **6** →  
/ Online-Seminar

**Neu** Sind Sie fit für 2023? **7** →  
/ Karlsruhe

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

**Neu** Konfliktsituationen und schwierige Personalgespräche meistern **9** →  
/ Karlsruhe

**Neu** Routinierter Umgang mit verschiedenen Kundentypen **10** →  
/ Karlsruhe

Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker **11** →  
/ Karlsruhe

Sehen am Bildschirmarbeitsplatz **12** →  
/ Karlsruhe

**Neu** Online-Seminar: Die Abrechnung mit den gesetzlichen Krankenkassen **13** →  
/ Online-Seminar

Verkaufstraining für Azubis, Studenten und Berufseinsteiger **14** →  
/ Karlsruhe

## April

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

**Neu** Fit im Verkauf als Wiedereinsteiger **16** →  
/ Karlsruhe

## Mai

Kontaktlinsenassistentz **17** →  
/ Stuttgart

Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker **18** →  
/ Karlsruhe

Gleitsichtglas-Reklamationen – Kompetente und professionelle Abwicklung **19** →  
/ Karlsruhe

**Zusatztermin** Online-Seminar: Das Instagram Businessprofil – ernetzen Sie Ihre Social-Media-Seiten **20** →  
/ Online-Seminar

Training Day – Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 2 **21** →  
/ Karlsruhe

**Neu** **IZBA** Ausbilder sein – Wie Sie Ihre Azubis motivieren und für sich gewinnen **22** →  
/ Karlsruhe

Online-Seminar: Der Google Business Eintrag – Nutzen Sie die kostenlose Werbung **23** →  
/ Online-Seminar

## Juni

Online-Seminar: Wir sind jetzt auch bei Facebook – Eine Einführung in das Businessprofil **24** →  
/ Online-Seminar

**Neu** **IZBA** Umgang mit Stress im Job – Workshop für Arbeitnehmer **25** →  
/ Karlsruhe

## Juni

26 

**Neu** **IZBA** Teambuilding-Workshop  
für Führungskräfte / Karlsruhe

27 

Neu **IZBA** Online-Seminar:  
Generation y und z – Die Arbeitnehmer  
von heute / Online-Seminar

28 →

**Neu** Anpassung weicher Kontaktlinsen  
/ Stuttgart

29 →

BG-Seminar „Unternehmermodell“  
/ Karlsruhe

30 →

# Feinheiten der Refraktionsbestimmung

## / Karlsruhe

31 →

## Unternehmensübergabe und -übernahme / Karlsruhe

32 →

Freude und Sicherheit im Umgang  
mit Kunden / Karlsruhe

33 →

Ihr erfolgreicher Start in die Welt  
der Sportoptik / Karlsruhe

34 →

## Verbessertes Dämmerungssehen / Karlsruhe

35 →

**Neu IZBA** Erfolg durch richtige  
Kommunikation / Karlsruhe

36 →

Online-Seminar: Das Instagram  
Businessprofil – Vernetzen  
Sie Ihre Social-Media-Seiten  
/ Online-Seminar

37 →

Kunden- und qualitätsorientiertes  
Verkaufen in der Augenoptik / Karlsruhe

38 

Online-Seminar: Der Google  
Business Eintrag – Nutzen Sie die  
kostenlose Werbung / Online-Seminar

39 

Verkaufstraining für Azubis, Studenten  
und Berufseinsteiger  
/ Karlsruhe

40 →

Online-Seminar: Wir sind jetzt auch bei Facebook– Eine Einführung in das Businessprofil / Online-Seminar

41

Training Day – Vorbereitung auf die  
Gesellenprüfung Teil 1 / Karlsruhe

42 

Training Day – Vorbereitung auf die  
Gesellenprüfung Teil 2 / Karlsruhe

43 



# Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker



## 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:

Mi., 26. Februar 2020  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.

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

## 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.

### Themenschwerpunkte:

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

- 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

## Online-Seminar: Wir suchen online – Die Stellenausschreibung die ankommt



### Sandra Van Heule

Seit 2012 ist Sandra Van Heule 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:

Online-Seminar

#### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter,  
Kommunikations-  
verantwortliche im  
Unternehmen

#### Termin, Uhrzeit:

Mo., 2. März 2020  
19:00 – 20:00 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

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

### Seminarinhalt:

Stellenanzeigen in der Zeitung veröffentlichen? Kann man machen, sollte man aber nicht ausschließlich tun! Online-Recruiting, wie es neumodisch heißt, beschreibt die Personalbeschaffung im Internet. Studien belegen, dass immer mehr Mitarbeiter über Internet-Stellenbörsen oder die eigene Internetseite angeworben werden. Auch die Suche über soziale Netzwerke gewinnt immer mehr an Bedeutung.

In unserem Online-Seminar beschäftigen wir uns mit den dringlichen W-Fragen beim Recruiting: Wen suche ich über welchen Kanal mit welchem Inhalt und in welchem Ton zu welchen Kosten und mit welchem Ergebnis?

### Unsere Online-Seminare:

Das Online-Seminar ist als 45-minütige Präsentation mit anschließender 15-minütiger Beantwortung Ihrer Fragen angelegt. Sollten sich im Online-Seminar 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-online-seminare/>

Den Ton unserer Online-Seminare können Sie über den Lautsprecher Ihres PCs oder über eine Telefonverbindung zuschalten.



Neu

## Sind Sie fit für 2023?



**Fritz Paßmann** war von 2007 bis 2018 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 gewesen. Seine Interessen gelten modernen Lehr- und Lernmethoden. 2008 schloss er seine Fortbildung zum „Geprüften Fortbildungstrainer/HWK“ ab. Er ist Mitentwickler der PASKAL 3D-Erlebnisrefraktion.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Keine Einschränkung

### Termin, Uhrzeit:

Do., 5. März 2020  
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 technische Entwicklung schreitet, wie Sie vermutlich selbst bemerken, heutzutage immer schneller voran. Über die Notwendigkeit mancher neuer Errungenschaften lässt sich sicherlich streiten. Trotzdem gibt es viele technischen Fortschritte, die vor allem den Betriebsablauf von kleinen Unternehmen erleichtern und begünstigen können. Besonders die Kundenbetreuung lässt sich durch Offenheit gegenüber der neuen technischen Möglichkeiten gewinnbringend optimieren. In diesem Seminar haben Sie die Gelegenheit, einen Überblick über modernes Equipment an allen relevanten Stellen im Ablauf einer modernen Kundenbetreuung zu erhalten. Denn wie Dennis Gabor schon zu pflegen sagte: „Die Zukunft begünstigt nur den vorbereiteten Geist.“

### Themenschwerpunkte:

- Bedarfsanalysen: digitale Anamnesebögen
- Refraktion: 3D als Standard, digitale Nahprobe, objektive Messung, VX 120+, Eye Refract
- Optometrische Untersuchungsmethoden: Screening als Kundenbindung
- 3D-Technologie: Fassungsherstellung, Glasherstellung
- Glasberatung: digital und VR



# Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker



## 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:

Azubis, Studenten,  
Berufseinsteiger

### Termin, Uhrzeit:

Mi., 11. März 2020  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.

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

## 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.

### Themenschwerpunkte:

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

- 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

## Konfliktsituationen und schwierige Personalgespräche meistern



### 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:

Inhaber, Geschäftsführer,  
Betriebsleiter, leitende  
Mitarbeiter

#### Termin, Uhrzeit:

Do., 12. März 2020  
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:

Wo immer Menschen zusammenkommen, sind Energien in Bewegung. Gefühle, Empfindungen und konträre Meinungen können sich bis zum handfesten Krach hochschaukeln.

Führungskräfte haben die schwierige Verantwortung, ein ausgeglichenes Betriebsklima zu schaffen und müssen dabei mit sehr unterschiedlichen Charakteren umgehen und auf jeden individuell eingehen. Wenn ihnen dieses nicht gelingt, leidet nicht nur die Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern im Team, sondern auch die Präsentation des Unternehmens gegenüber der Kunden. Die Kundenzufriedenheit sinkt und auf lange Sicht kann es im schlimmsten Fall auch zu Umsatzeinbußen kommen.

Sie sehen also, dass der Erfolg Ihres Unternehmens stark mit der Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter und einem damit verbundenen, ausgeglichenen Betriebsklima zusammenhängt. Ein funktionierendes Team strahlt, vor allem gegenüber dem Kunden, Kompetenz aus und bildet das Fundament eines erfolgreichen Betriebs.

Werner Mühlberger vermittelt Ihnen in diesem Seminar das Wissen, um Ihre Mitarbeiter optimal führen und auch in Konfliktsituationen einen kühlen Kopf bewahren zu können. Gerne können Sie eigene Beispiele aus dem beruflichen Alltag einbringen, denn: gemeinsam ist es leichter, mögliche und teils auch überraschende Lösungen zu finden.



Neu

## Routinierter Umgang mit verschiedenen Kundentypen



**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, Industrieunternehmen, Banken, Pharmaunternehmen und Telekommunikations-Konzernen gehören auch Apotheken, Augenoptiker, Arztpraxen und Akustiker zum Kundenkreis von Claudia Meßing Training.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Gesellen, Meister

### Termin, Uhrzeit:

Mi., 18. März 2020  
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:

Claudia Meßing richtet sich mit diesem Training an Gesellen und Meister in der Augenoptik, die im Verkauf tätig sind und befähigt sie, Kunden schnell einzuschätzen und ihrer Persönlichkeit entsprechend zu bedienen.

Die Basis des Seminars bildet das DISG©- Persönlichkeitsmodell, welches Kunden nach Farben einordnet, nachvollziehbar aufgebaut ist und klar und schnell vermittelt, welche verschiedenen Bedürfnisse die einzelnen Kunden haben, welche Argumente gut bei den einzelnen Typen ankommen, wie konkret sie behandelt werden möchten und welche spezifischen Einwand- und Abschlusstechniken bei den verschiedenen Typen zum Erfolg führen.

### Themenschwerpunkte:

- Standortanalyse: Anforderungen und Erwartungen an den Verkäufer in der Optik von Kunden- und Unternehmensseite
- Von den alten Griechen bis zu Immanuel Kant: Eine kurze Geschichte der Persönlichkeitsmodelle
- Das 4-Farben-Modell der Kundentypen: strukturiert, sachlich, wertfrei und hilfreich
- Kundentypen erkennen, einschätzen, abholen
- Der ideale Umgang und die passenden Nutzen-Argumente für jeden Kundentypen
- Die richtige Einwandprävention und die erfolgreiche Abschlusstechnik für jeden Kundentyp
- Welcher Verkäufertyp bin ich?
- Mein persönlicher Werkzeugkoffer für jeden Kunden und jede Situation



# Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker



## 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:

Azubis, Studenten,  
Berufseinsteiger

### Termin, Uhrzeit:

Mi., 25. März 2020  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.

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

## 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.

### Themenschwerpunkte:

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

- 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.



## Sehen am Bildschirmarbeitsplatz



**Fritz Paßmann** war von 2007 bis 2018 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 gewesen. Seine Interessen gelten modernen Lehr- und Lernmethoden. 2008 schloss er seine Fortbildung zum „Geprüften Fortbildungstrainer/HWK“ ab. Er ist Mitentwickler der PASKAL 3D-Erlebnisrefraktion.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Gesellen, Meister

### Termin, Uhrzeit:

Do., 26. März 2020  
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:

Wussten Sie, dass der Blick von Bildschirmbenutzern während eines Arbeitstages bis zu 30.000-mal zwischen Manuskript, Tastatur und Monitor hin und her wechseln kann? Die Anforderungen, die die Tätigkeit am Computer an die Augen stellen, sind enorm. Mit diesem Wissen ist es nicht verwunderlich, dass immer mehr Menschen auf eine Sehhilfe speziell für den Bildschirmarbeitsplatz angewiesen sind. Mit dieser kann typischen Augenbeschwerden (unscharfes Sehen, Doppelbilder, Blendung, Augenschmerzen, Tränen, Juckreiz, Druckgefühl, Brennen, rote Augen und Kopfschmerzen) entgegengewirkt werden.

Dieses Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen Kenntnisse für eine erfolgreiche Anpassung einer Bildschirmarbeitsplatzbrille oder – besser gesagt – über Arbeitsplatzbrillen mit erweitertem Nahbereich.

### Themenschwerpunkte:

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



Neu

# Online-Seminar: Die Abrechnung mit den gesetzlichen Krankenkassen



**Sigrun Schmitz** ist Dipl. Betriebswirt (FH) & Abteilungsleiterin Betriebswirtschaft und Krankenkassen beim Zentralverband der Augenoptiker und Optometristen. Nach dem Abschluss des Studiums der Außenwirtschaft in GB-Wolverhampton, F-Angers und Reutlingen und nach einer ersten Arbeitsstelle in der internen Unternehmensberatung einer Textilmaschinenfirma in Mönchengladbach, kam sie 1991 zum ZVA. Schwerpunkte ihrer Tätigkeit sind die Ermittlung und Aufbereitung von Branchenzahlen, die Durchführung der ERFA-/ERFA-light-Statistik und der Branchenstrukturhebung sowie die jährliche Erstellung des ZVA-Branchenberichts. Daneben ist Sigrun Schmitz zuständig für den Bereich Krankenkassen und insbesondere für die Begleitung und Umsetzung von gesetzlichen Änderungen in diesem Bereich, Verhandlungen zu Versorgungsverträgen und die Erstellung von Informationen für die Betriebe.

## Veranstaltungsort:

Online-Seminar

## Zielgruppe:

Keine Einschränkung

## Termin, Uhrzeit:

Mo., 30. März 2020  
19:00 – 20:00 Uhr

## Preis je Teilnehmer:

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

## Seminarinhalt:

Im Rahmen des Online-Seminars sollen zunächst die aktuellen gesetzlichen Regelungen sowie die derzeit aktuellen Krankenkassenverträge vorgestellt und kurz erläutert werden. Im weiteren Verlauf wird die Bedeutung der Hilfsmittel-Richtlinie dargestellt und die Möglichkeiten der Refraktionsbestimmung/Versorgung auf Berechtigungsschein besprochen. Ebenfalls dargestellt werden die Inhalte der Hilfsmittel-Richtlinie, die im Zusammenspiel mit dem Gesetz einen Einfluss auf den Leistungsanspruch des Versicherten auf eine Sehhilfe haben und daher von Bedeutung für die Abrechnung mit den Krankenkassen sind.

## Unsere Online-Seminare:

Das Online-Seminar ist als 45-minütige Präsentation mit anschließender 15-minütiger Beantwortung Ihrer Fragen angelegt. Sollten sich im Online-Seminar 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-online-seminare/>

Den Ton unserer Online-Seminare können Sie über den Lautsprecher Ihres PCs oder über eine Telefonverbindung zuschalten.



# Verkaufstraining für Azubis, Studenten und 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., 31. März 2020  
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.



# Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker



## 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:

Azubis, Studenten,  
Berufseinsteiger

### Termin, Uhrzeit:

Mi., 22. April 2020  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.

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

## 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.

### Themenschwerpunkte:

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

- 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

## Fit im Verkauf als Wiedereinsteiger



### 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:

Gesellen

#### Termin, Uhrzeit:

Do., 23. April 2020  
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:

Sie möchten nach einer Pause im Beruf wieder in die Augenoptik einsteigen? Dann ist dieses Seminar die richtige Wahl für Sie. Denn neben der fehlenden Routine, die eine längere Berufspause mit sich bringt, verändern sich im Laufe der Zeit besonders im Verkauf auch die Gegebenheiten und Ansprüche im Berufsalltag, an die Sie sich nun anpassen müssen.

Unsicherheit ist in solch einer Situation verständlich und nicht verwerflich. Vermutlich schwirren unzählige Fragen in Ihrem Kopf umher, die Sie normalerweise für sich behalten. Unter Berücksichtigung seiner eigenen Erfahrungen geht Werner Mühlberger gezielt auf die individuellen Anliegen jedes Einzelnen ein und hilft so, die gewohnte Sicherheit im Berufsalltag zurückzugewinnen.

#### Themenschwerpunkte:

- Anpassung an die Weiterentwicklung des Markts
- Zeitgemäße Verkaufsmethodik
- Die Kunden von heute – Ansprüche, Forderungen, Erwartungen
- Der Einfluss des Internets
- Die Veränderung des Wettbewerbsverhaltens
- Unsicherheiten bekämpfen
- Änderungen bei Lieferanten
- Individuelle Erörterung der Situation der einzelnen Teilnehmer und Tipps für einen erfolgreichen Wiedereinstieg



# Kontaktlinsenassistenz



**Saskia Nübling** ist seit Juli 2015 bei der MÜLLER WELT Kontaktlinsen GmbH in Stuttgart. Sie studierte an der Hochschule Aalen mit Abschluss B. Sc. (FH) Augenoptik und Hörakustik. Ihre Schwerpunkte als Kontaktlinsen-Spezialistin (ZVA) 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:

Di., 5. Mai 2020  
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:

In diesem Seminar werden die Grundlagen der Kontaktlinsen-Anpassung vermittelt, sodass die Teilnehmer/innen den Kontaktlinsen-Spezialisten in der täglichen Praxis, durch Kundenakquisition und kompetente Kundenberatung rund um die Kontaktlinse, unterstützen können. Die Fortbildung garantiert einen produktneutralen Überblick über die gängigen Kontaktlinsensysteme und Pflegemittel. Die Theorie wird ergänzt durch einen Praxisteil, in dem das Auf- und Absetzen von Kontaktlinsen geübt wird. Das Seminar ist ausgelegt für Gesellen, die bisher nur wenig Berührungspunkte mit Kontaktlinsen hatten oder ihr vorhandenes (theoretisches) Wissen wieder auffrischen möchten.

## Themenschwerpunkte:

- optische Unterschiede zwischen Brillen- und KL-Versorgung
- Vor-/Nachteile weicher und formstabiler Kontaktlinsen
- allgemeiner Ablauf einer Kontaktlinsen-Anpassung
- Hygiene und Pflege von Kontaktlinsen
- Handhabung von Kontaktlinsen



# Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker



## 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:

Mi., 6. Mai 2020  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

119 € zzgl. MwSt.

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

## 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.

### Themenschwerpunkte:

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

- 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.



## Gleitsichtglas-Reklamationen – Kompetente und professionelle Abwicklung



**Fritz Paßmann** war von 2007 bis 2018 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 gewesen. Seine Interessen gelten modernen Lehr- und Lernmethoden. 2008 schloss er seine Fortbildung zum „Geprüften Fortbildungstrainer/HWK“ ab. Er ist Mitentwickler der PASKAL 3D-Erlebnisrefraktion.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Meister

### Termin, Uhrzeit:

Do., 7. Mai 2020  
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:

Fritz Paßmann verbindet in diesem kurzweiligen und aufschlussreichen Seminar optometrisches Fachwissen mit verkaufpsychologischen Inhalten.

Im optometrischen Teil werden die Auswirkungen von Fehlern und Ungenauigkeiten bei der Zentrierung, Refraktion und Beratung erörtert. Sie vertiefen Ihr Wissen über die Unterschiede verschiedener Gleitsichtglastypen und erhalten einen Überblick darüber, welche Gleitsichtglasdesigns von der Industrie angeboten werden. So wird zum Beispiel neben dem Angebot von wellenfrontkorrigierten Gläsern nun auch der Augendrehpunkt von  $b^*$  gemessen.

Durch diese immer stärkere Konkurrenz wächst natürlich der Druck auf den traditionellen Handwerksbetrieb. Umso wichtiger ist es, dass Sie als Augenoptiker Ihr Wissen stets aktuell halten.

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.



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



## Sandra Van Heule

Seit 2012 ist Sandra Van Heule 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:

Online-Seminar

### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter, Kommunikationsverantwortliche im Unternehmen

### Termin, Uhrzeit:

Mo., 18. Mai 2020  
19:00 – 20:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

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

## Seminarinhalt:

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 „verschlagnworten“ dieses 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 Online-Seminar ein.

#instagramkannsovielmehr #augenoptikerwebinare  
#nutzensiesocialmediafürsich

## Unsere Online-Seminare:

Das Online-Seminar ist als 45-minütige Präsentation mit anschließender 15-minütiger Beantwortung Ihrer Fragen angelegt. Sollten sich im Online-Seminar 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-online-seminare/>

Den Ton unserer Online-Seminare können Sie über den Lautsprecher Ihres PCs oder über eine Telefonverbindung zuschalten.



Zusatztermin

## 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:

Di., 19. Mai 2020  
09:30 – 17:30 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

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

### Seminarinhalt:

Aufgrund der großen Nachfrage unserer Training Days im Dezember, bieten wir im Ausbildungsjahr 2019/20 Auszubildenden, die kurz vor Ihrer Gesellenprüfung stehen, einen zusätzlichen Termin im Mai 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.



Neu

# Ausbilder sein – Wie Sie Ihre Azubis motivieren und für sich gewinnen



**Peter Eberhardt** ist freiberuflicher Basketballtrainer und Coach. Der A-Lizenz Inhaber coacht seit mehr als 20 Jahren Basketballteams und einzelne Athleten vom Profi Bereich bis zur Jugendauswahlmannschaft. Seit 2009 ist er als Life Kinetik Trainer („Gehirntraining durch Bewegung“) und mit seinem eigenen Ansatz auch in Unternehmen tätig. Sein Programm beschäftigt sich mit der Aneignung von neuen Fähigkeiten, mit mentaler Stärke und Teambuilding. Ziel ist es, Wissen aus dem Sport in den Unternehmensbereich zu übersetzen.

## Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

## Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter,  
Mitarbeiter mit Auszubil-  
dendenverantwortung

## Termin, Uhrzeit:

Mi., 20. Mai 2020  
10:00 – 17:00 Uhr

## Preis je Teilnehmer:

**Kostenlos**  
für SWAV-Mitglieder  
**159 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

## Seminarinhalt:

Die Aufgabe, junge Menschen auszubilden, ist nicht immer einfach. Gleichzeitig bietet sich hier aber auch die einmalige Gelegenheit, junge Mitarbeiter von Anfang an zu formen und an Ihr Unternehmen zu binden. Eine Investition in die Gesellenausbildung ist also gut angelegtes Geld, vorausgesetzt Sie schaffen es, dass der Auszubildende auch nach Abschluss der Ausbildung in Ihrem Betrieb arbeitet.

Einen jungen Menschen für das Berufsbild der Augenoptik zu begeistern, liegt maßgebend in Ihren Händen. Sie können die Freude an Ihrem Beruf im täglichen Arbeitsablauf auf Ihren Auszubildenden übertragen. Es ist ganz normal, dass es in der dreijährigen Ausbildungszeit zu Höhen und Tiefen

kommt. In diesem Seminar lernen Inhaber, Betriebsleiter und Mitarbeiter mit Ausbilderfunktion von (zukünftigen) Ausbildungsbetrieben, Auszubildende auf den Höhen zu fordern und zu fördern, sie in Tiefen zu motivieren und ihnen in Problemsituationen kompetent zur Seite zu stehen. Denn: Ihr Auszubildender von heute ist Ihr Mitarbeiter von morgen!

## Themenschwerpunkte:

- Kann man jemanden überhaupt motivieren?
- Was treibt meine Azubis an?
- Weiterentwicklung: Von Problemen der Auszubildenden lernen
- Auszubildende fordern und fördern
- Selbstvertrauen und Stärken stärken



## Online-Seminar: Der Google Business Eintrag – Nutzen Sie die kostenlose Werbung



### Sandra Van Heule

Seit 2012 ist Sandra Van Heule 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:

Online-Seminar

#### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter, Kommunikationsverantwortliche im Unternehmen

#### Termin, Uhrzeit:

Mo., 25. Mai 2020  
19:00 – 20:00 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

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

### Seminarinhalt:

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 Online-Seminar. Worauf warten Sie noch – Schalten Sie eine Anzeige ohne Kosten!

### Unsere Online-Seminare:

Das Online-Seminar ist als 45-minütige Präsentation mit anschließender 15-minütiger Beantwortung Ihrer Fragen angelegt. Sollten sich im Online-Seminar 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-online-seminare/>

Den Ton unserer Online-Seminare können Sie über den Lautsprecher Ihres PCs oder über eine Telefonverbindung zuschalten.



## Online-Seminar: Wir sind jetzt auch bei Facebook – Eine Einführung in das Businessprofil



### Sandra Van Heule

Seit 2012 ist Sandra Van Heule 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:

Online-Seminar

#### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter, Kommunikationsverantwortliche im Unternehmen

#### Termin, Uhrzeit:

Mo., 1. Juni 2020  
19:00 – 20:00 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

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

### Seminarinhalt:

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 Online-Seminar gehen wir auf diese Punkte gezielt ein.

### Unsere Online-Seminare:

Das Online-Seminar ist als 45-minütige Präsentation mit anschließender 15-minütiger Beantwortung Ihrer Fragen angelegt. Sollten sich im Online-Seminar 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-online-seminare/>

Den Ton unserer Online-Seminare können Sie über den Lautsprecher Ihres PCs oder über eine Telefonverbindung zuschalten.



Neu

# Umgang mit Stress im Job – Workshop für Arbeitnehmer



**Peter Eberhardt** ist freiberuflicher Basketballtrainer und Coach. Der A-Lizenz Inhaber coacht seit mehr als 20 Jahren Basketballteams und einzelne Athleten vom Profi Bereich bis zur Jugendauswahlmannschaft. Seit 2009 ist er als Life Kinetik Trainer („Gehirntraining durch Bewegung“) und mit seinem eigenen Ansatz auch in Unternehmen tätig. Sein Programm beschäftigt sich mit der Aneignung von neuen Fähigkeiten, mit mentaler Stärke und Teambuilding. Ziel ist es, Wissen aus dem Sport in den Unternehmensbereich zu übersetzen.

## Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

## Zielgruppe:

Gesellen, Meister

## Termin, Uhrzeit:

Mi., 17. Juni 2020  
10:00 – 17:00 Uhr

## Preis je Teilnehmer:

**Kostenlos**  
für SWAV-Mitglieder  
**159 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

## Seminarinhalt:

Stress im Berufsalltag ist ganz normal. Kundenbeschwerden, Unstimmigkeiten mit Kollegen oder Vorgesetzten oder ein hohes Arbeitspensum sind nichts Ungewöhnliches. Das Geheimnis liegt darin, mit Stress, sei es im beruflichen oder im privaten Umfeld, richtig umzugehen, um so leistungsfähig und zufrieden zu bleiben.

Die immer höheren Ausfälle von Arbeitnehmern aufgrund eines Burnouts beweisen, dass viele Menschen Stress nicht richtig die Stirn bieten können. Beim Ausfall eines Mitarbeiters erhöht sich automatisch der Druck für das restliche Team, was wiederum zu weiteren stressbedingten Ausfällen führen kann – mit anderen Worten: ein Teufelskreis. Für den Betriebserfolg, und natürlich auch den Erfolg jedes einzelnen Mitarbeiters, ist es wichtig, dass diese Problematik von Anfang an beseitigt wird.

Peter Eberhardt vermittelt Angestellten in diesem Seminar die nötigen Kniffe, um mit Stress gelassen umgehen zu können und auch aus vermeintlich unangenehmen, stressigen Situationen neue gewinnbringende Erkenntnisse zu ziehen.

## Themenschwerpunkte:

- Wie Sie mit Konflikten im Betrieb umgehen
- Wie Sie auch in schwierigen Situationen entspannt bleiben
- Wie Sie Teil der Lösung sein können
- Was Sie vom Kunden lernen können
- Wie Sie für einen Teil des Weges die Führung übernehmen können
- Warum Ihre Ideen für Sie und Ihren Betrieb wichtig sind



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



**Dr. Thomas Katlun** ist 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 von Menschen mit Einschränkungen im visuellen Bereich. Selbstverständlich werden auch alle gängigen augenärztlichen Untersuchungen für Erwachsene in der Praxis angeboten. Aus der Zusammenarbeit mit anderen Fachrichtungen (Pädagogik, Augenoptik, Sportmedizin) sind breitgefächerte Vorträge und Veröffentlichungen entstanden.

## Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

## Zielgruppe:

Gesellen, Meister

## Termin, Uhrzeit:

Mi., 24. Juni 2020  
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.

## Themenschwerpunkte:

- Wo liegen die Grenzen und Möglichkeiten des Screenings bei Kinderärzten?
- Was kann mit guter Untersuchungstechnik gemessen werden?

- Wann ist dazu der richtige Zeitpunkt?
- Der Schulbeginn – die Bedeutung guten Sehens für gutes einfaches Lernen
- Einfluss und Risiken des Gebrauchs elektronischer Medien: Was stimmt wirklich?
- 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?
- Gibt es neue Therapien, die Amblyopien im Erwachsenenalter bessern können?

Das Seminar stellt aktuelle wissenschaftliche Studien, deren Umsetzbarkeit und eigene Erfahrungen vor. Von den Teilnehmern wird eine aktive (kritische) Diskussion gewünscht.



Neu

## Teambildung-Workshop für Führungskräfte



**Peter Eberhardt** ist freiberuflicher Basketballtrainer und Coach. Der A-Lizenz Inhaber coacht seit mehr als 20 Jahren Basketballteams und einzelne Athleten vom Profi Bereich bis zur Jugendauswahlmannschaft. Seit 2009 ist er als Life Kinetik Trainer („Gehirntraining durch Bewegung“) und mit seinem eigenen Ansatz auch in Unternehmen tätig. Sein Programm beschäftigt sich mit der Aneignung von neuen Fähigkeiten, mit mentaler Stärke und Teambuilding. Ziel ist es, Wissen aus dem Sport in den Unternehmensbereich zu übersetzen.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter,  
Mitarbeiter mit Führungs-  
verantwortung

### Termin, Uhrzeit:

Mi., 1. Juli 2020  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

**Kostenlos**  
für SWAV-Mitglieder  
**159 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Ein funktionierendes Team ist einer der Grundsteine für den Erfolg eines Unternehmens. Selbst die Kompetenz der besten Mitarbeiter wird vermindert, wenn das Teamwork nicht funktioniert. Natürlich muss jeder Mitarbeiter für sich selbst einen Platz im Team finden und seinen eigenen Anteil dazu beitragen, dieses aufrecht zu erhalten und so das Unternehmen zu stärken. Die wichtigste Aufgabe liegt jedoch bei Ihnen als Führungskraft. Sie müssen die Grundstrukturen Ihres Teams aufbauen, überwachen und aufrechterhalten. Dabei ist es wichtig, auf jeden Mitarbeiter im richtigen Maße einzugehen und die Motivation jedes Einzelnen zu fördern.

Peter Eberhardt vermittelt Ihnen in diesem Seminar das benötigte Knowhow, um ein funktionierendes Team aufzustellen und zu betreuen. So sichern Sie sich ein stets kompetentes und professionelles Auftreten Ihres Unternehmens gegenüber Ihrer Kunden.

### Themenschwerpunkte:

- Wie Sie ein unschlagbares Team für Ihren Unternehmenserfolg aufstellen
- Wie Sie die Kommunikation in Ihrem Team verbessern
- Wie die positive Ausstrahlung Ihres Teams auf den Kunden wirkt
- Wie Berufseinsteiger von erfahrenen Mitarbeitern lernen - und umgekehrt
- Warum Konflikte Ihre Chance für Innovation sind
- Wie Sie Rollen schaffen, die Ihre Mitarbeiter lieben
- Wie Sie herausfinden, was Ihre Mitarbeiter antreibt



Neu

## Online-Seminar: Generation y und z – Die Arbeitnehmervon heute



### Sandra Van Heule

Seit 2012 ist Sandra Van Heule für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des Südwestdeutschen Augentoptiker-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:

Online-Seminar

#### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter,  
Mitarbeiter mit Führungs-  
verantwortung

#### Termin, Uhrzeit:

Mo., 3. August 2020  
19:00 – 20:00 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

**kostenlos**  
für SWAV-Mitglieder  
**29 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

### Seminarinhalt:

Generationen können in Cluster eingeteilt werden und zeichnen sich durch verschiedene Eigenschaften aus, die natürlich auch Einfluss auf den Arbeitsmarkt haben. In unserem Online-Seminar befassen wir uns mit den Merkmalen der Generation Y, geboren zwischen 1980 und 1993, und der Generation Z, geboren zwischen 1994 und 2010. Welche Werte sind ihnen wichtig, welche Merkmale können wir den Generationen zuordnen und, vor allem, was erwarten sie vom Arbeitsleben und was können Sie von den Arbeitnehmern dieser Generationen erwarten?

### Unsere Online-Seminare:

Das Online-Seminar ist als 45-minütige Präsentation mit anschließender 15-minütiger Beantwortung Ihrer Fragen angelegt. Sollten sich im Online-Seminar 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/augentoptiker-weiterbildung/systemanforderungen-online-seminare/>

Den Ton unserer Online-Seminare können Sie über den Lautsprecher Ihres PCs oder über eine Telefonverbindung zuschalten.



Neu

## Anpassung weicher Kontaktlinsen



**Saskia Nübling** ist seit Juli 2015 bei der MÜLLER WELT Kontaktlinsen GmbH in Stuttgart. Sie studierte an der Hochschule Aalen mit Abschluss B. Sc. (FH) Augenoptik und Hörakustik. Ihre Schwerpunkte als Kontaktlinsen-Spezialistin (ZVA) 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:

Meister

### Termin, Uhrzeit:

Di., 1. September 2020  
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 baut auf das Grundlagen-Seminar „Kontaktlinsenassistenz“ auf und ist ausgerichtet für Meister, die einen tieferen Einblick in die Anpassung von weichen Kontaktlinsen und kompetente Kundenbetreuung gewinnen möchten. Es besteht aus einem theoretischen und einem praktischen Teil.

### Themenschwerpunkte:

- Vor- und Nachteile von weichen Kontaktlinsen
- Ablauf einer Kontaktlinsen-Anpassung
- Auswahl der geeigneten weichen Kontaktlinse
- Stärkenbestimmung (sphärisch / torisch)
- Sitzbeurteilung (sphärisch / torisch)
- Hygiene und Pflege von weichen Kontaktlinsen
- Fallbeispiele



## 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., 16. September 2020  
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 überschreiten, 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.



## Feinheiten der Refraktionsbestimmung



**Fritz Paßmann** war von 2007 bis 2018 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 gewesen. Seine Interessen gelten modernen Lehr- und Lernmethoden. 2008 schloss er seine Fortbildung zum „Geprüften Fortbildungstrainer/HWK“ ab. Er ist Mitentwickler der PASKAL 3D-Erlebnisrefraktion.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Meister

### Termin, Uhrzeit:

Do., 24. September 2020  
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.

### Themenschwerpunkte:

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



# Unternehmensübergabe und -übernahme



**Stefan Herburg**, Diplom-Volkswirt, 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 Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

## Zielgruppe:

Inhaber, Geschäftsführer,  
Betriebsleiter, Meister

## Termin, Uhrzeit:

Do., 1. Oktober 2020  
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.



# 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 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:

Azubis, Studenten,  
Berufseinsteiger

### Termin, Uhrzeit:

Di., 6. Oktober 2020  
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 Werner Mühlberger 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.



# Ihr erfolgreicher Start in die Welt der Sportoptik



**Jens Heymer** schloss seine Meisterausbildung in Dortmund und Köln 1998 erfolgreich ab und ist seit 1999 mit seinem eigenen Augentoptik-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., 14. Oktober 2020  
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:

Starten Sie jetzt mit dem Experten Jens Heymer in Ihre sportoptische Zukunft und verschaffen Sie sich echte Wettbewerbsvorteile und die Möglichkeit, Ihren Umsatz zu steigern. Vielfältig und spannend wird Ihnen, neben fundiertem Basiswissen zu den Anforderungen an Brillen für diverse Sportarten, detailliertes Insiderwissen aus der Fertigung vermittelt. Nicht nur der Verkauf von Sportbrillen und Sportbrillengläsern, auch der Umgang mit Spezialfällen wird für Sie künftig ein Kinderspiel.

## Themenschwerpunkte:

- Standortsicherung durch Spezialisierung: Alleinstellungsmerkmal als Sportoptiker
- Anforderungen der Sportbrillen in unterschiedlichen Sportarten
- Änderung der Parameter bei verkippten Brillengläsern
- Filterfarben und ihre Wirkung / Was macht Licht mit uns beim Sehen?
- Fertigung von Sportbrillengläsern



## Verbessertes Dämmerungssehen



**Fritz Paßmann** war von 2007 bis 2018 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 gewesen. Seine Interessen gelten modernen Lehr- und Lernmethoden. 2008 schloss er seine Fortbildung zum „Geprüften Fortbildungstrainer/HWK“ ab. Er ist Mitentwickler der PASKAL 3D-Erlebnisrefraktion.

### Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

### Zielgruppe:

Meister

### Termin, Uhrzeit:

Do., 22. Oktober 2020  
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:

Ein Großteil der Bevölkerung klagt über schlechtes Sehen in der Dämmerung und bei Nacht. Dies kann insbesondere im Straßenverkehr zu brenzligen Situationen führen. Fritz Paßmann vermittelt Ihnen in diesem Seminar das nötige Wissen, um Ihre Kunden kompetent zu den Möglichkeiten eines verbesserten Sehens in der Dämmerung zu beraten. Im theoretischen Teil des Seminars werden die physiologischen Zusammenhänge des Dämmerungssehens, des Kontrastsehens und der Blendung erläutert. Somit erlangen Sie ein erweitertes Hintergrundwissen zum komplexen Vorgang der Dämmerungsmyopie. Die praktische Vorgehensweise wird am PasKal 3D System durchgeführt und basiert auf dem Schwerpunkt „Dämmerungsrefraktion“.

### Themenschwerpunkte:

- Physiologische Zusammenhänge des Dämmerungssehens, des Kontrastsehens und der Blendung
- Dämmerungsmyopie
- Praktische Übung am PasKal 3D System mit Schwerpunkt „Dämmerungsrefraktion“



Neu

# Erfolg durch richtige 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 Topeta-ge 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, Auszubildende  
im 3. Lehrjahr

### Termin, Uhrzeit:

Mi., 4. November 2020  
10:00 – 17:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

**kostenlos**  
für SWAV-Mitglieder  
**159 €** zzgl. MwSt.  
für Nichtmitglieder

## Seminarinhalt:

Nicht nur im Privatleben findet eine ständige Kommunikation zwischen jedem Einzelnen mit seiner Umwelt statt. Auch der Berufsalltag ist davon im besonderen Maße geprägt. Gerade hier ist es sehr wichtig, die komplexen Strukturen einer zielbringenden Kommunikation zu beherrschen und zu wissen, wie man selbst auf seine Außenwelt wirkt. Es gilt also, die richtige Botschaft auf der entsprechenden Wellenlänge auszusenden, damit der Adressat, wie Kollegen, der Chef oder Kunden, der Botschaft die Bedeutung zuordnen können, die beabsichtigt war. Werner Mühlberger vermittelt seinen Teilnehmern in diesem Seminar das nötige Knowhow für eine gelungene Kommunikation und geht dabei auch auf einzelne Wünsche der Teilnehmer ein. Kommunikationsstarke Mitarbeiter stärken das Team und bauen eine bessere Bindung zum Kunden auf.

## 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
- Selbstreflexion und das Erkennen der eigenen Wirkung auf andere
- Konsequenzen negativer Kommunikation
- Emotionale Stabilität – was ist das?
- Erfolgreicher Umgang mit Differenzen und Konflikten sowie Fähigkeit sinnvolle Kompromisse zu schließen, wenn angezeigt
- Eigene Meinung in gebotener Form vorbringen
- Anlassbezogene Regeln der unterschiedlichen Formen der Kommunikation
- Kommunikation in schwierigen Situationen sowohl innerbetrieblich als auch mit Kunden



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



## Sandra Van Heule

Seit 2012 ist Sandra Van Heule 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:

Online-Seminar

### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter, Kommunikationsverantwortliche im Unternehmen

### Termin, Uhrzeit:

Mo., 9. November 2020  
19:00 – 20:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

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

## Seminarinhalt:

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 „verschlagnworten“ dieses 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 Online-Seminar ein.

#instagramkannsovielmehr #augenoptikerwebinare  
#nutzensiesocialmediafürsich

## Unsere Online-Seminare:

Das Online-Seminar ist als 45-minütige Präsentation mit anschließender 15-minütiger Beantwortung Ihrer Fragen angelegt. Sollten sich im Online-Seminar 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-online-seminare/>

Den Ton unserer Online-Seminare können Sie über den Lautsprecher Ihres PCs oder über eine Telefonverbindung zuschalten.



# 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, Industrieunternehmen, Banken, Pharmaunternehmen und Telekommunikations-Konzernen gehören auch Apotheken, Augenoptiker, Arztpraxen und Akustiker zum Kundenkreis von Claudia Meßing Training.

## Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-  
zentrum Karlsruhe

## Zielgruppe:

Gesellen, Meister

## Termin, Uhrzeit:

Mi., 11. November 2020  
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.

## Themenschwerpunkte:

- 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



# Online-Seminar: Der Google Business Eintrag – Nutzen Sie die kostenlose Werbung



## Sandra Van Heule

Seit 2012 ist Sandra Van Heule 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:

Online-Seminar

### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter, Kommunikationsverantwortliche im Unternehmen

### Termin, Uhrzeit:

Mo., 16. November 2020  
19:00 – 20:00 Uhr

### Preis je Teilnehmer:

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

## Seminarinhalt:

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 Online-Seminar. Worauf warten Sie noch – Schalten Sie eine Anzeige ohne Kosten!

## Unsere Online-Seminare:

Das Online-Seminar ist als 45-minütige Präsentation mit anschließender 15-minütiger Beantwortung Ihrer Fragen angelegt. Sollten sich im Online-Seminar 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-online-seminare/>

Den Ton unserer Online-Seminare können Sie über den Lautsprecher Ihres PCs oder über eine Telefonverbindung zuschalten.



# Verkaufstraining für Azubis, Studenten und 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., 17. November 2020  
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.



## Online-Seminar: Wir sind jetzt auch bei Facebook – Eine Einführung in das Businessprofil



### Sandra Van Heule

Seit 2012 ist Sandra Van Heule 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:

Online-Seminar

#### Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter, Kommunikationsverantwortliche im Unternehmen

#### Termin, Uhrzeit:

Mo., 23. November 2020  
19:00 – 20:00 Uhr

#### Preis je Teilnehmer:

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

### Seminarinhalt:

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 Online-Seminar gehen wir auf diese Punkte gezielt ein.

### Unsere Online-Seminare:

Das Online-Seminar ist als 45-minütige Präsentation mit anschließender 15-minütiger Beantwortung Ihrer Fragen angelegt. Sollten sich im Online-Seminar 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-online-seminare/>

Den Ton unserer Online-Seminare können Sie über den Lautsprecher Ihres PCs oder über eine Telefonverbindung zuschalten.



# 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:

Ende 2020

### Preis je Teilnehmer:

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

## Seminarinhalt:

Auch im Ausbildungsjahr 2020/21 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 2021 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.

**Die genauen Termine werden in der zweiten Hälfte des Jahres bekannt gegeben.**



## 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:

Ende 2020

#### Preis je Teilnehmer:

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

### Seminarinhalt:

Auch im Ausbildungsjahr 2020/21 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.

**Die genauen Termine werden in der zweiten Hälfte des Jahres bekannt gegeben.**



# 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.



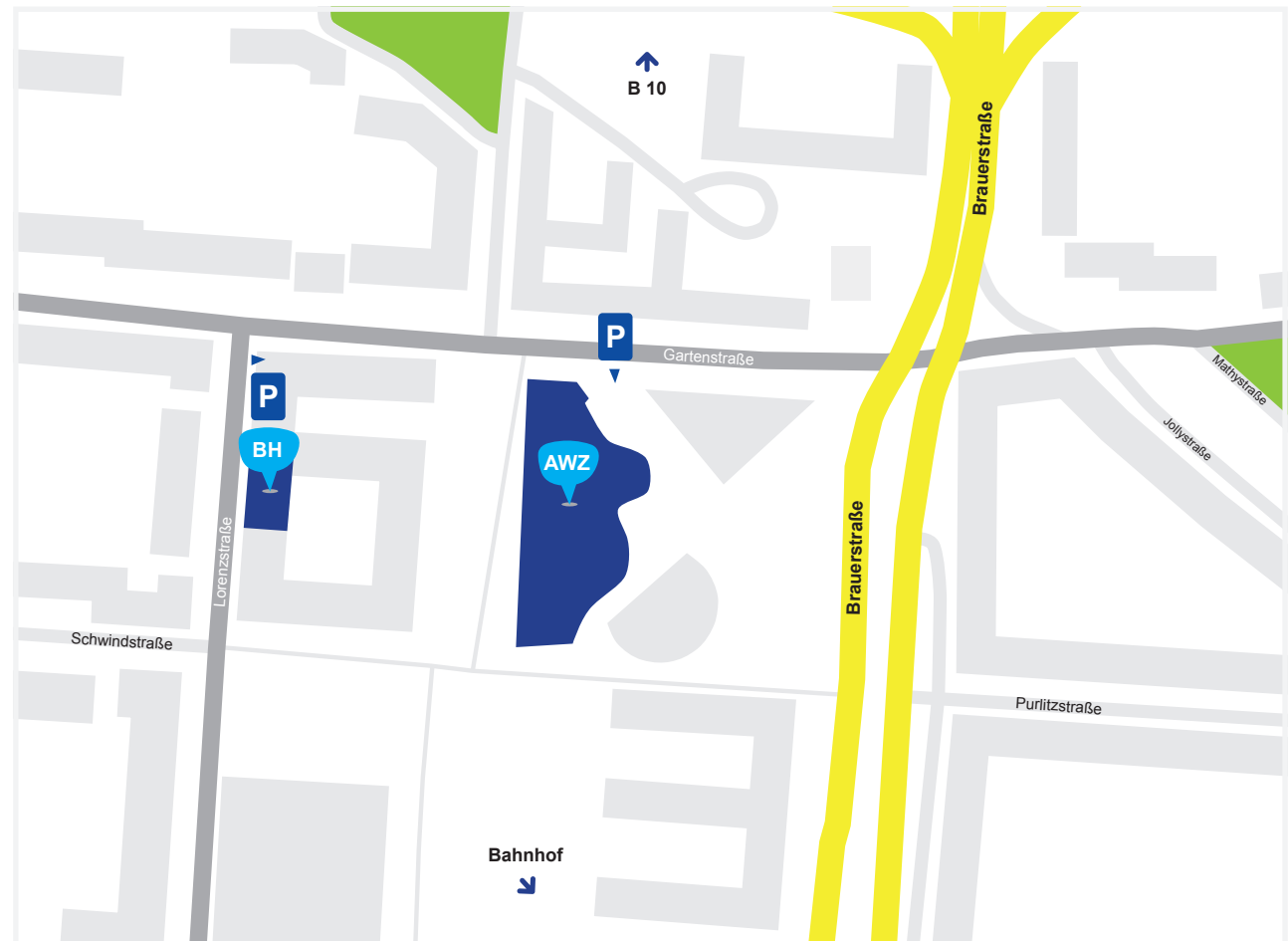
# Wegbeschreibung

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

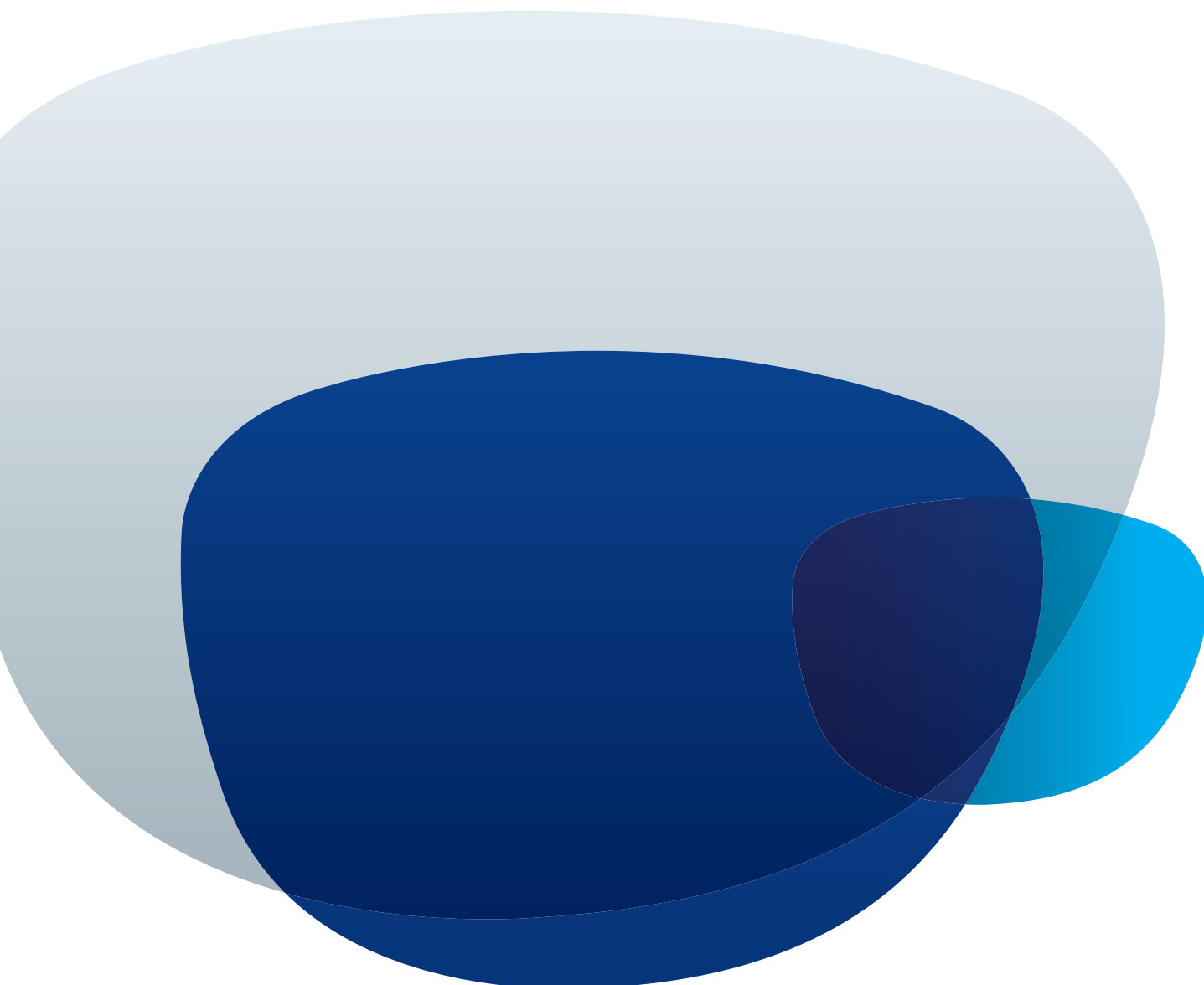
Adresse für das Navigationsgerät:  
Steinstr. 4, 70173 Stuttgart

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](mailto:info@swav.de)  
[www.swav.de](http://www.swav.de)