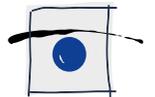


Seminarprogramm 2018

Weiterbildung für Augenoptiker





SWAV-Seminare 2018

In den Seminaren des SWAV können sich Augenoptiker über betriebswirtschaftliche und fachliche Themen informieren. Kompetente Referenten nehmen Stellung zu aktuellen Themen und geben Einblicke in Spezialgebiete der Augenoptik. Mitglieder der Augenoptiker-Innungen **Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz/Saarland** sowie Mitglieder aus anderen Augenoptiker-Innungen können zu ermäßigten Preisen an den Seminaren teilnehmen. Bitte melden Sie sich rechtzeitig an, die Teilnehmerzahlen sind begrenzt. Getränke und Verpflegung sind im Preis enthalten.

Wenn Sie Fragen zu den einzelnen Veranstaltungen haben, helfen Ihnen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der SWAV Geschäftsstelle gerne weiter. Die Mindestteilnehmerzahl für ein Tagesseminar liegt bei zehn Personen (in Ausnahmefällen kann davon abgewichen werden).

Ihre Anmeldung zu einem Seminar entspricht keiner verbindlichen Einladung zu dem gewünschten Seminartermin. Sollten Sie bis 7 Tage vor dem Veranstaltungstag keine schriftliche Mitteilung von uns erhalten haben, setzen Sie sich bitte mit uns in Verbindung.

SWAV-Servicegesellschaft für Augenoptiker mbH

Birkenweg 6
67346 Speyer

Tel. 0721 / 957859-16
Fax 0721 / 957859-13

E-Mail: verwaltung-uelu@swav.de
URL: www.swav.de

Bürozeiten Aus- und
Weiterbildungszentrum Karlsruhe:
Montag bis Freitag von
07:30 bis 16:30 Uhr



Übersicht 2018

Januar

Neu Datenschutz – Kundendaten **5** →
/ Karlsruhe

Februar

Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker! **6** →
/ Karlsruhe

Freude und Sicherheit im Umgang
mit Kunden / Karlsruhe **7** →

Zeit- und Selbstmanagement **8** →
/ Karlsruhe

März

Neu Deko-Workshop 2018: Gestalten
Sie Ihre Schaufenster wie ein Profi **9** →
/ Karlsruhe

Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker! **10** →
/ Karlsruhe

Kontaktlinsenassistentz / Stuttgart **11** →

Farben, Formen, Fassungen –
typgerechte Brillenberatung / Karlsruhe **12** →

Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker! **13** →
/ Karlsruhe

April

Professioneller Umgang mit Gleitsicht-
glas-Reklamationen / Karlsruhe **14** →

Sehen am Bildschirmarbeitsplatz **15** →
/ Karlsruhe

Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker! **16** →
/ Karlsruhe

Neu Workshop: Mentale Stärke
für Ausbilder und Auszubildende **17** →
in Berufsalltag und Unterricht / Karlsruhe

Mai

Training Day – Vorbereitung auf die
Gesellenprüfung Teil 2 / Karlsruhe **18** →

Training Day – Vorbereitung auf die
Gesellenprüfung Teil 2 / Karlsruhe **19** →

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

Verkaufstraining für Azubis, Studenten
und Berufseinsteiger / Karlsruhe **21** →

Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker! **22** →
/ Karlsruhe

Juni

Sportoptik: Chancen erkennen –
Potenziale nutzen / Karlsruhe **23** →

Zwischen Brille und ADHS – wo stehen
Augenarzt und Augenoptiker? **24** →
/ Karlsruhe

September

BG-Seminar „Unternehmermodell“ **25** →
/ Karlsruhe

Zeit- und Selbstmanagement im Beruf **26** →
/ Karlsruhe

Kontaktlinsenassistentz / Stuttgart **27** →

Unternehmensübergabe und
-übernahme / Karlsruhe **28** →

Neu Workshop: Mentale Stärke
für Ausbilder und Auszubildende **29** →
in Berufsalltag und Unterricht / Karlsruhe



Übersicht 2018

Oktober

- Neu** Deko-Workshop 2018: Gestalten Sie Ihre Schaufenster wie ein Profi / Karlsruhe **30** →
- Verbessertes Dämmerungssehen – wie ist das möglich? / Karlsruhe **31** →
- Freude und Sicherheit im Umgang mit Kunden / Karlsruhe **32** →
- Methodische Betriebsführung mit Zielen / Karlsruhe **33** →

November

- Verkaufstraining für Azubis, Studenten und Berufseinsteiger / Karlsruhe **34** →
- Interne und externe Kommunikation / Karlsruhe **35** →
- Sehen am Bildschirmarbeitsplatz / Karlsruhe **36** →
- Empfehlungsmarketing in der Augenoptik / Karlsruhe **37** →
- Feinheiten der Refraktionsbestimmung / Karlsruhe **38** →

Dezember

- Training Day – Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 1 / Karlsruhe **39** →
- Training Day – Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 1 / Karlsruhe **40** →



Neu

Datenschutz – Kundendaten



Sabine Siekmann

Die Referentin Sabine Siekmann ist als Syndikusrechtsanwältin bei der Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e.V. tätig. Seit über 10 Jahren befasst sie sich vor allem mit wettbewerbsrechtlichen Fragestellungen rund um den Vertrieb von Medizinprodukten. In diesem Zusammenhang hat sie immer wieder auch mit datenschutzrechtlichen Fragen zu tun, die im Zusammenhang mit der Prüfung von Direktmarketing-Maßnahmen an sie herangetragen werden.

Christina Kiel

Die Referentin Rechtsanwältin Christina Kiel, LL.M. Eur., ist seit zwei Jahren für die Wettbewerbszentrale u.a. im Bereich Wettbewerbsrecht im Online-Marketing tätig. In diesem Zusammenhang hat sie sich insbesondere mit den Themen Affiliate- und Influencer-Marketing befasst. Seit Oktober 2017 leitet sie außerdem als Mitglied der Geschäftsführung das Dezernat Datenschutzrecht.

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Allgemein

Termin, Uhrzeit:

Do., 25. Januar 2018
12:00 – 16:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

Seminar zum Datenschutz: Was ändert sich durch die EU-Datenschutzgrundverordnung? Was ist zu beachten, wenn Kundendaten zu Werbezwecken eingesetzt werden?

Kundendaten sind in der Augenoptik nicht nur für die Vertragsabwicklung unerlässlich, sie haben auch einen hohen Wert für das Marketing. Durch die neue EU-Datenschutzgrundverordnung soll ab Mai 2018 das Schutzniveau bei der Verarbeitung personenbezogener Daten in den Mitgliedstaaten angeglichen werden.

Was die Verordnung an Neuerungen mit sich bringt und was bei der Verwendung von Kundendaten – insbesondere Gesundheitsdaten – zu Werbezwecken beachtet werden muss, soll in diesem Seminar behandelt werden.



Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!

FÜR AZUBIS,
STUDENTEN &
BERUFSEIN-
STEIGER



Werner Mühlberger

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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Azubis, Studenten,
Berufseinsteiger

Termin, Uhrzeit:

Do., 22. Februar 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

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

In diesem entsprechenden Training werden folgende Themenpunkte behandelt:

- 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.



Freude und Sicherheit im Umgang mit Kunden

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



Werner Mühlberger

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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Azubis, Studenten,
Berufseinsteiger

Termin, Uhrzeit:

Di., 27. Februar 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

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

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

Themenschwerpunkte:

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



Zeit- und Selbstmanagement im Beruf

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



Werner Mühlberger

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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Azubis, Studenten,
Berufseinsteiger

Termin, Uhrzeit:

Mi., 28. Februar 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

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

Themenschwerpunkte:

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



Neu

Deko-Workshop 2018: Gestalten Sie Ihre Schaufenster wie ein Profi



Patricia Hartz

Im Jahr 1985 gründete Patricia Hartz „dasDekoTeam“ (seit 2010 dasDekoTeam GmbH), nachdem sie zuvor eine Ausbildung zur Gestalterin für visuelles Marketing bei der Herti GmbH erfolgreich absolvierte. Auch die Galeria Kaufhof GmbH durfte bereits viele Jahre auf das professionelle, gestalterische Auge von Patricia Hartz zurückgreifen. Seit 1998 führt sie ebenfalls lebendige Seminare und Workshops zu den Themen „Dekoration“ und „Visual Merchandising“ durch.

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Allgemein

Termin, Uhrzeit:

Do., 1. März 2018
10:00 – 16:30 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

In diesem Seminar lernen Sie die Grundlagen der professionellen Schaufenstergestaltung kennen und wie diese in der Praxis umgesetzt werden können. Durch sowohl einen theoretischen als auch einen praktischen Teil können Sie Ihre neu erworbenen Kenntnisse gleich in die Tat umsetzen. Alle praktischen Übungen begleiten wir durch ein professionelles Feedback im Rahmen unseres Workshops.

Themenschwerpunkte:

- Das Schaufenster als Werbeinstrument – Was kann das Schaufenster leisten?
- Wahrnehmung der Passanten
- Einblicke in die Werbepsychologie
- Gestalterische Elemente im Laden- und Schaufensterbereich
- Gestaltungslehre – Der goldene Schnitt
- Platzierung im Schaufenster
- Praxisübungen
- Praktische Demonstrationen
- Bespannen einer Dekorationsfläche
- Styling-Übungen der Teilnehmer



Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!

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



Werner Mühlberger

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

Veranstaltungsort:	Zielgruppe:	Termin, Uhrzeit:	Preis je Teilnehmer:
Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe	Azubis, Studenten, Berufseinsteiger	Do., 8. März 2018 10:00 – 17:00 Uhr	99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

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

In diesem entsprechenden Training werden folgende Themenpunkte behandelt:

- 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.



Kontaktlinsenassistenz



Saskia Nübling ist seit Juli 2015 Kontaktlinsenanpasserin bei Müller-Welt Contact-Linsen in Stuttgart. Sie studierte an der Hochschule Aalen mit Abschluss B. Sc. (FH) Augenoptik und Hörakustik. Ihre Schwerpunkte sind die Anpassung bei Keratokonus und Keratoplastik, nach HH-Chirurgie, Versorgung von Babys und Kindern und Orthokeratologie.

Veranstaltungsort:

Müller-Welt
Contact-Linsen GmbH
in Stuttgart

Zielgruppe:

Gesellen

Termin, Uhrzeit:

Mi., 14. März 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

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

Die Schulung garantiert einen produktneutralen Überblick über gängige Kontaktlinsensysteme.

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

Neben den Basics der Kontaktlinsenoptik behandelt Saskia Nübling die richtige Handhabung und Pflege;

das Ein- und Aussetzen von Kontaktlinsen wird gegenseitig in der Praxis geübt – denn dies ist der häufigste Grund für das Aussteigen von Kontaktlinsenträgern. Das richtige Anpassen führt zu einer Kompetenzsteigerung gegenüber Internetverkäufen.

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



Farben, Formen, Fassungen – typgerechte Brillenberatung



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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Gesellen, Meister, Inhaber

Termin, Uhrzeit:

Mi., 14. März 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

Typgerechte Brillenberatung im Augenoptikfachgeschäft

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

Theoretische Grundlagen

Farbe

Grundlagen der Farbanalyse sind die Farbenlehre nach Johannes Itten, der Unterschied zwischen kalten und warmen Farben und die Einteilung der 4 Farbtypen. Im Anschluss geht es an die Umsetzung der Farbenlehre in der Farb- und Stilberatung.

Form

Nach der Farbthematik wird das Augenmerk auf die verschiedenen Gesichtsformen gelegt. Die einzelnen Gesichtsformen werden beschrieben und an praktischen Beispielen verdeutlicht. Fassungsformen werden mit der Fragestellung betrachtet: Welche Form passt zu welchem Gesicht?

Stil

Der 3. Bereich befasst sich mit Stiltypen und Stilregeln mit Fokus auf die typgerechte Brillenberatung.

Praktische Übung

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



Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!

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



Werner Mühlberger

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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Azubis, Studenten, Berufseinsteiger

Termin, Uhrzeit:

Do., 22. März 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

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

In diesem entsprechenden Training werden folgende Themenpunkte behandelt:

- 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.



Professioneller Umgang mit Gleitsichtglas-Reklamationen



Markus Knopp, Augenoptikermeister und geprüfter Fortbildungstrainer (HWK), ist freiberuflicher Dozent in der Meisterprüfungsvorbereitung (Refraktion, Anatomie, Kontaktlinsenanpassung) bei der Handwerkskammer Dortmund. Er arbeitet als externer Referent und Trainer für Alcon Vision Care, Carl Zeiss Vision sowie als Autor für DER AUGENOPTIKER und OPTOMETRIE. Für die WVAO sowie im Rahmen von Veranstaltungen hält er seit mehreren Jahren Fachvorträge.

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

erfahrene Gesellen, Meister

Termin, Uhrzeit:

Di., 10. April 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt. für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt. für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt. für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

Dieses Seminar verbindet optometrisches Fachwissen mit verkaufpsychologischen Inhalten.

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

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



Sehen am Bildschirmarbeitsplatz



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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Allgemein

Termin, Uhrzeit:

Do., 12. April 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

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

Das Seminar behandelt folgende Themen:

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



Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!

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



Werner Mühlberger

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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Azubis, Studenten,
Berufseinsteiger

Termin, Uhrzeit:

Do., 19. April 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

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

In diesem entsprechenden Training werden folgende Themenpunkte behandelt:

- 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

Workshop: Mentale Stärke für Ausbilder und Auszubildende in Berufsalltag und Unterricht



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

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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Allgemein

Termin, Uhrzeit:

Do., 26. April 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

Im Workshop geht es darum, wie Ausbilder und Auszubildende ihre mentale Stärke im Berufsalltag und Unterricht anwenden können.

Themenübersicht:

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



Training Day – Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 2

Für
AZUBIS



Die Training Days werden von unseren Ausbildern im Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe durchgeführt. Die Auszubildenden werden am Training Day 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:

Do., 3. Mai 2018
10:00 – 18:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.
Inkl. Mittagessen,
Materialkosten und
Parkgebühren

Seminarinhalt:

Auch 2018 finden wieder unsere Training Days, zur Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 2, in Karlsruhe statt.

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

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



Training Day – Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 2

Für
AZUBIS



Die Training Days werden von unseren Ausbildern im Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe durchgeführt. Die Auszubildenden werden am Training Day 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:

Fr., 4. Mai 2018
10:00 – 18:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.
Inkl. Mittagessen,
Materialkosten und
Parkgebühren

Seminarinhalt:

Auch 2018 finden wieder unsere Training Days, zur Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 2, in Karlsruhe statt.

Der praktische Teil der Prüfung ist ein wichtiger Schritt auf diesem Weg. 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.



Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!

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



Werner Mühlberger

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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Azubis, Studenten,
Berufseinsteiger

Termin, Uhrzeit:

Fr., 11. Mai 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

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

In diesem entsprechenden Training werden folgende Themenpunkte behandelt:

- 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.



Verkaufstraining für Azubis, Studenten, Berufseinsteiger

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



Werner Mühlberger

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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Azubis, Studenten,
Berufseinsteiger

Termin, Uhrzeit:

Di., 15. Mai 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € 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!

**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:

Fr., 25. Mai 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

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

In diesem entsprechenden Training werden folgende Themenpunkte behandelt:

- 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.



Sportoptik: Chancen erkennen – Potenziale nutzen



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

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

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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Gesellen, Meister

Termin, Uhrzeit:

Mi., 6. Juni 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

Sportoptik: Chancen erkennen – Potenziale nutzen

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

Mit Ehrgeiz und dem Willen zum Anderssein gelingt der Sprung in eine neue Optikwelt – die Sportoptik!



Zwischen Brille und ADHS – wo stehen Augenarzt und Augenoptiker?



Dr. Thomas Katlun ist seit vielen Jahren als Augenarzt in einer Heidelberger Privatpraxis tätig. Die meisten seiner Patienten sind noch sehr jung. Der Schwerpunkt der Praxis, erfolgreich durch Dr. Christiane Sakmann gelegt, liegt dabei in der Schielbehandlung und der Betreuung behinderter und sehschwacher Kinder. Selbstverständlich werden auch alle gängigen augenärztlichen Untersuchungen für Erwachsene in der Praxis angeboten. Dr. Katlun führt seit 1994 die Behandlungen mit dem Excimerlaser durch und hat als Trainer der KRC viele Kliniken und Ärzte in Deutschland auf diesem Gebiet betreut. Seit 1996 hält Dr. Katlun Vorträge für Augenoptiker.

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Gesellen, Meister

Termin, Uhrzeit:

Mi., 13. Juni 2018
14:00 – 18:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

Vermeehrt werden Augenoptiker, Optometristen und Augenärzte mit dem Thema „Gutes Sehen in der Schule“ konfrontiert. Bekanntermaßen wird ein wichtiger Teil des Sehens schon in den ersten Lebensmonaten bzw. -jahren geprägt. In der Schule treten in der heutigen Zeit vermehrt diverse Probleme auf: einfache Sehverluste in der Ferne, Kopfschmerzen, Lernschwächen, Alice-im-Wunderland-Syndrom.

Welche Untersuchungen oder Therapien sind wann sinnvoll, um nicht mit Kanonen auf Spatzen zu schießen und gleichzeitig keine Erkrankung oder Störung zu übersehen?



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., 12. September 2018
14:00 – 18:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

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

Seminarinhalt:

Das Seminar richtet sich an Unternehmer oder deren gesetzliche Vertreter (betriebswirtschaftlich leitende Meister), die sich von der im Arbeitssicherheitsgesetz § 5 geforderten Verpflichtung, eine Fachkraft für Arbeitssicherheit zu bestellen, weitestgehend befreien möchten. Jeder Betrieb ist gesetzlich verpflichtet, die Arbeitssicherheit für seine Mitarbeiter zu gewährleisten. Dies geschieht üblicherweise durch eine bestellte Fachkraft für Arbeitssicherheit (Sicherheitsingenieur, -techniker, -meister).

In Kleinbetrieben bis 50 Mitarbeitern können im Rahmen des Unternehmermodells die Aufgaben der Arbeitssicherheit selbst durchgeführt werden.

Das Unternehmermodell besteht aus folgenden Elementen: Arbeitsschutz, Unfallverhütung, Gefahrstoffe und Betriebsanweisungen, Gefährdungsbeurteilung und sicherheitstechnische Betreuung (Umsetzung im Betrieb).

Sie erhalten 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.



Zeit- und Selbstmanagement im Beruf

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



Werner Mühlberger

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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Azubis, Studenten,
Berufseinsteiger

Termin, Uhrzeit:

Di., 18. September 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

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

Themenschwerpunkte:

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



Kontaktlinsenassistenz



Saskia Nübling ist seit Juli 2015 Kontaktlinsenanpasserin bei Müller-Welt Contact-Linsen in Stuttgart. Sie studierte an der Hochschule Aalen mit Abschluss B. Sc. (FH) Augenoptik und Hörakustik. Ihre Schwerpunkte sind die Anpassung bei Keratokonus und Keratoplastik, nach HH-Chirurgie, Versorgung von Babys und Kindern und Orthokeratologie.

Veranstaltungsort:

Müller-Welt
Contact-Linsen GmbH
in Stuttgart

Zielgruppe:

Gesellen

Termin, Uhrzeit:

Mi., 19. September 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

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

Die Schulung garantiert einen produktneutralen Überblick über gängige Kontaktlinsensysteme.

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

Neben den Basics der Kontaktlinsenoptik behandelt Saskia Nübling die richtige Handhabung und Pflege;

das Ein- und Aussetzen von Kontaktlinsen wird gegenseitig in der Praxis geübt – denn dies ist der häufigste Grund für das Aussteigen von Kontaktlinsenträgern. Das richtige Anpassen führt zu einer Kompetenzsteigerung gegenüber Internetverkäufen.

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



Unternehmensübergabe und -übernahme



Stefan Herburg ist Diplom-Volkswirt, Geschäftsführer der AOS Augenoptiker Service GmbH und der AOS Qualitätsmanagement GmbH sowie stellv. Geschäftsführer des Augenoptiker- und Optometristenverbandes NRW. Als Trainer und Referent beschäftigt er sich mit den Themen Unternehmensberatung (Unternehmensbewertungen, -übergabe und -nachfolge, betriebswirtschaftliche Beratung, Kalkulation und Controlling, Marketing), Marktanalysen und Marktstudien.

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Inhaber, Geschäftsführer, Betriebsleiter, Meister

Termin, Uhrzeit:

Mi., 19. September 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € 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, setzt sein Lebenswerk, einen adäquaten Kaufpreis und die Arbeitsplätze seiner Mitarbeiter aufs Spiel. Die Gefahr von Fehlversuchen und irreparablen Schäden für das Unternehmen ist dabei groß.

Im Seminar lernen Sie das Rüstzeug für eine erfolgreiche Betriebsübergabe und -übernahme. In dem Zusammenhang werden das für die Branche

relevante Wertermittlungsverfahren sowie die wichtigsten Fragen bei der Käufersuche, den Verhandlungen, der Gestaltung des Kaufvertrages und der Organisation des Verkaufsprozesses inklusive der wichtigsten betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Fragestellungen erläutert und an vielen praktischen Beispielen dargestellt.



Neu

Workshop: Mentale Stärke für Ausbilder und Auszubildende in Berufsalltag und Unterricht



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

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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Allgemein

Termin, Uhrzeit:

Do., 27. September 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

Im Workshop geht es darum, wie Ausbilder und Auszubildende ihre mentale Stärke im Berufsalltag und Unterricht anwenden können.

Themenübersicht:

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



Neu

Deko-Workshop 2018: Gestalten Sie Ihre Schaufenster wie ein Profi



Patricia Hartz

Im Jahr 1985 gründete Patricia Hartz „dasDekoTeam“ (seit 2010 dasDekoTeam GmbH), nachdem sie zuvor eine Ausbildung zur Gestalterin für visuelles Marketing bei der Herti GmbH erfolgreich absolvierte. Auch die Galeria Kaufhof GmbH durfte bereits viele Jahre auf das professionelle, gestalterische Auge von Patricia Hartz zurückgreifen. Seit 1998 führt sie ebenfalls lebendige Seminare und Workshops zu den Themen „Dekoration“ und „Visual Merchandising“ durch.

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Allgemein

Termin, Uhrzeit:

Mi., 10. Oktober 2018
10:00 – 16:30 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

In diesem Seminar lernen Sie die Grundlagen der professionellen Schaufenstergestaltung kennen und wie diese in der Praxis umgesetzt werden können. Durch sowohl einen theoretischen als auch einen praktischen Teil können Sie Ihre neu erworbenen Kenntnisse gleich in die Tat umsetzen. Alle praktischen Übungen begleiten wir durch ein professionelles Feedback im Rahmen unseres Workshops.

Themenschwerpunkte:

- Das Schaufenster als Werbeinstrument – Was kann das Schaufenster leisten?
- Wahrnehmung der Passanten
- Einblicke in die Werbepsychologie
- Gestalterische Elemente im Laden- und Schaufensterbereich
- Gestaltungslehre – Der goldene Schnitt
- Platzierung im Schaufenster
- Praxisübungen
- Praktische Demonstrationen
- Bespannen einer Dekorationsfläche
- Styling-Übungen der Teilnehmer



Verbessertes Dämmerungssehen – wie ist das möglich?



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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Meister

Termin, Uhrzeit:

Do., 11. Oktober 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

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

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



Freude und Sicherheit im Umgang mit Kunden

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



Werner Mühlberger

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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Azubis, Studenten,
Berufseinsteiger

Termin, Uhrzeit:

Di., 16. Oktober 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

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

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

Themenschwerpunkte:

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



Methodische Betriebsführung mit Zielen



Werner Mühlberger

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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Inhaber, Geschäftsführer, Betriebsleiter, Meister

Termin, Uhrzeit:

Mi., 17. Oktober 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

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

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

Themenpunkte:

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



Verkaufstraining für Azubis, Studenten, Berufseinsteiger

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



Werner Mühlberger

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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Azubis, Studenten,
Berufseinsteiger

Termin, Uhrzeit:

Di., 6. November 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € 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.



Interne und externe Kommunikation



Werner Mühlberger

Seine kaufmännische und betriebswirtschaftliche Ausbildung sowie die langjährige Tätigkeit als Führungskraft in den Bereichen Finanzen, Vertrieb/Marketing im In- und Ausland haben Werner Mühlberger u. a. Einblicke in die Handlungsweise vieler Führungskräfte von der Werkbank bis in die 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:

Mi., 7. November 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

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

Themenschwerpunkte:

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



Sehen am Bildschirmarbeitsplatz



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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Allgemein

Termin, Uhrzeit:

Do., 8. November 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

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

Das Seminar behandelt folgende Themen::

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



Empfehlungsmarketing in der Augenoptik



Claudia Meßing hat sich ihr Studium des Europarechts mit Nachhilfe und Sprachkursen finanziert und dabei ihre Leidenschaft fürs Schulen entdeckt. Ihr Kommunikationstalent entwickelte sie als Assistentin des Vorstands der Passat Marine Group AG; zur Trainerin ausgebildet wurde sie bei rps.de AG, wo sie als Dozentin und „Abteilungsleiterin Schulung“ tätig war.

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Gesellen, Meister

Termin, Uhrzeit:

Mi., 14. November 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

Neukunden gewinnen, Bestandskunden pflegen – die Win-Win-Situation des Empfehlungsmarketings!

92% der Bundesbürger trauen laut einer Studie aus dem Jahr 2016 einer Empfehlung mehr als einer Werbebotschaft. Nutzen Sie diese persönliche Ebene des Kaufimpulses und erweitern Sie Ihre Fähigkeiten im Empfehlungsmarketing.

Neben klassischen Grundlagen der Verkaufsrhetorik lernen Sie in diesem Training, wie Sie mit Ihren Bestandskunden langfristige Beziehungen pflegen und neue Kunden auf angenehme Art und Weise für sich und Ihr Geschäft gewinnen. Das Herstellen der angenehmen Verkaufsatmosphäre wird genauso besprochen wie Ansatzpunkte zum Verkauf und der

Nutzen von Türöffnern im Kundengespräch. Erfahren Sie mehr über Kaufsignale, Kundenverhalten, ausschlaggebende Gründe zum Kauf und Kaufentscheidungen aufgrund von Empfehlungen.

Theoretische Input-Phasen im Wechsel mit Praxisbeispielen und Formulierungsübungen garantieren einen abwechslungsreichen Seminartag und das erfolgreiche Umsetzen des Erlernten im Arbeitsalltag.



Feinheiten der Refraktionsbestimmung



Markus Knopp, Augenoptikermeister und geprüfter Fortbildungstrainer (HWK), ist freiberuflicher Dozent in der Meisterprüfungsvorbereitung (Refraktion, Anatomie, Kontaktlinsenanpassung) bei der Handwerkskammer Dortmund. Er arbeitet als externer Referent und Trainer für Alcon Vision Care, Carl Zeiss Vision sowie als Autor für DER AUGENOPTIKER und OPTOMETRIE. Für die WVAO sowie im Rahmen von Veranstaltungen hält er seit mehreren Jahren Fachvorträge.

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Meister

Termin, Uhrzeit:

Do., 22. November 2018
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

Seminarinhalt:

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

Schwerpunkte:

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



Training Day – Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 1

Für
AZUBIS



Die Training Days werden von unseren Ausbildern im Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe durchgeführt. Die Auszubildenden werden am Training Day einem Ausbilder zugeordnet. Mehr über unsere Ausbilder finden Sie unter <https://www.swav.de/awz-karlsruhe/ausbilder/>.

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Azubis im 2. Lehrjahr

Termin, Uhrzeit:

Dezember 2018
10:00 – 18:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.
Inkl. Mittagessen,
Materialkosten und
Parkgebühren

Seminarinhalt:

Nach dem großen Erfolg und der regen Teilnahme an den Training Days für die Gesellenprüfung Teil 2, bieten wir nun auch die Training Days für die Gesellenprüfung Teil 1 in Karlsruhe an.

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

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



Training Day – Vorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 1

Für
AZUBIS



Die Training Days werden von unseren Ausbildern im Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe durchgeführt. Die Auszubildenden werden am Training Day einem Ausbilder zugeordnet. Mehr über unsere Ausbilder finden Sie unter <https://www.swav.de/awz-karlsruhe/ausbilder/>.

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungszentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Azubis im 2. Lehrjahr

Termin, Uhrzeit:

Dezember 2018
10:00 – 18:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.
Inkl. Mittagessen,
Materialkosten und
Parkgebühren

Seminarinhalt:

Nach dem großen Erfolg und der regen Teilnahme an den Training Days für die Gesellenprüfung Teil 2, bieten wir nun auch die Training Days für die Gesellenprüfung Teil 1 in Karlsruhe an.

Die Auszubildenden im 2. Lehrjahr steuern so langsam auf den praktischen Teil der Gesellenprüfung Teil 1 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.



Wegbeschreibung

zum Synus-Gebäude / Gartenstraße 67 / 76135 Karlsruhe

Mit dem Auto

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
- 05.** Weiter auf Brauerstraße/L605
- 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
- 03.** Links abbiegen auf B3
- 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
- 04.** Ausfahrt Richtung Stadion/Europahalle
- 05.** Weiter auf Brauerstraße/L605
- 06.** Links abbiegen in die Gartenstraße

Von A65 kommend

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

Mit Straßenbahn/Tram

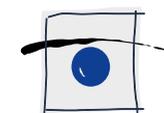
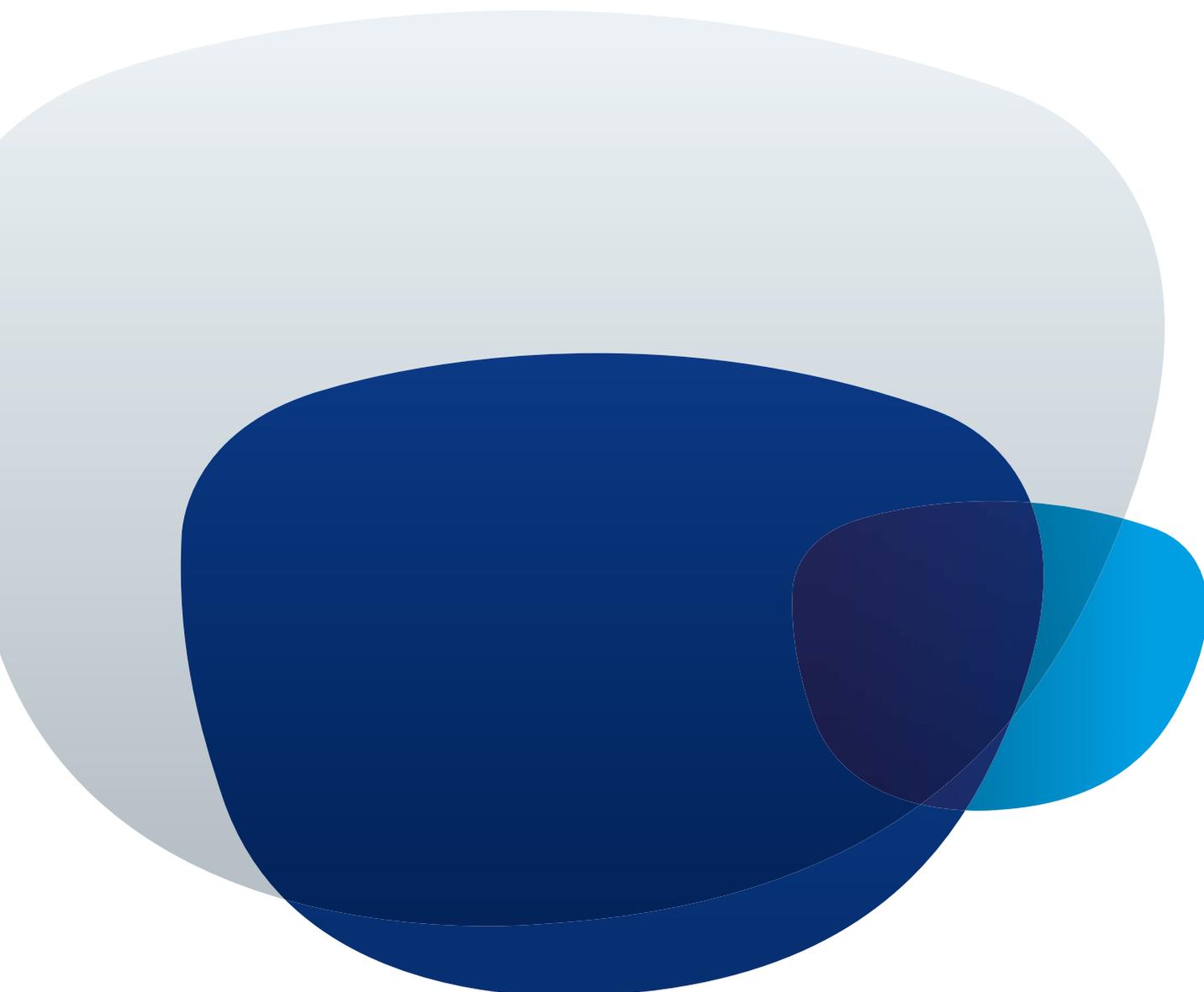
KVV Karlsruher Verkehrsverbund

Linie 2 Richtung Z K M

- Einstieg HBF KA Vorplatz
- Ausstieg Haltestelle Arbeitsagentur, in Fahrtrichtung weiterlaufen und links in die Gartenstraße abbiegen oder geradeaus über den Platz der Arbeitsagentur
- Fahrzeit 6 Minuten, ab 6:00 Uhr früh: Taktung 10 Minuten
- Fahrpreis: 2,40 €
- Auskunft über www.kvv.de

Zu Fuß 1,9 km, 23 Minuten

- HBF KA Bahnhofsvorplatz
- Weiter auf Bahnhofstraße
- Weiter auf Jollystraße
- Links abbiegen in die Gartenstraße



**SWAV – Servicegesellschaft
für Augenoptiker mbH**

Birkenweg 6
67346 Speyer

Tel. 0721 / 957859-16
Fax 0721 / 957859-13

verwaltung-uelu@swav.de
www.swav.de