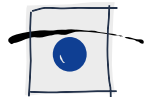
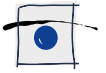


Seminarprogramm 2017

Weiterbildung für Augenoptiker





SWAV-Seminare 2017

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 / 957859-11
E-Mail: verwaltung-awz@swav.de
URL: www.swav.de

Bürozeiten Aus- und
Weiterbildungszentrum Karlsruhe:
Montag bis Donnerstag von
07:30 bis 16:30 Uhr
Freitag von
07:30 bis 13:30 Uhr



Übersicht 2017

Februar

- „Online“ – Auf welchen Plattformen sollten Sie als Augenoptiker präsent sein? / Karlsruhe **4** ➔
- Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker! / Karlsruhe **5** ➔
- Freude und Sicherheit im Umgang mit Kunden / Karlsruhe **6** ➔

März

- Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker! / Karlsruhe **7** ➔
- Farben, Formen, Fassungen – Typgerechte Brillenberatung / Karlsruhe **8** ➔
- Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker! / Karlsruhe **9** ➔
- Zeit- und Selbstmanagement im Beruf / Karlsruhe **10** ➔
- Kontaktlinsenassistentz / Stuttgart **11** ➔
- Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker! / Karlsruhe **12** ➔

April

- Professioneller Umgang mit Gleitsichtglas-Reklamationen / Karlsruhe **13** ➔
- Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker! / Karlsruhe **14** ➔

Mai

- Sportoptik: Chancen erkennen – Potenziale nutzen / Karlsruhe **15** ➔
- Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker! / Karlsruhe **16** ➔
- Verkaufstraining für Azubis / Karlsruhe **17** ➔
- Augenheilkunde zwischen Wissenschaft, Internet und Patientenwissen / Karlsruhe **18** ➔

Juni

- Empfehlungsmarketing in der Augenoptik / Karlsruhe **19** ➔
- Zwischen ADHS und Alice im Wunderland Syndrom / Karlsruhe **20** ➔

September

- Zeit- und Selbstmanagement im Beruf / Karlsruhe **21** ➔
- BG-Seminar „Unternehmermodell“ / Karlsruhe **22** ➔
- Unternehmensübergabe und -übernahme / Karlsruhe **23** ➔
- Kontaktlinsenassistentz / Stuttgart **24** ➔
- Verbessertes Dämmerungssehen – wie ist das möglich? / Karlsruhe **25** ➔

Oktober

- Freude und Sicherheit im Umgang mit Kunden / Karlsruhe **26** ➔
- Methodische Betriebsführung mit Zielen / Karlsruhe **27** ➔

November

- Verkaufstraining für Azubis / Karlsruhe **28** ➔
- Verbessertes Dämmerungssehen – wie ist das möglich? / Karlsruhe **29** ➔
- Interne und externe Kommunikation / Karlsruhe **30** ➔
- Empfehlungsmarketing in der Augenoptik / Karlsruhe **31** ➔
- Feinheiten der Refraktionsbestimmung / Karlsruhe **32** ➔

Dezember

- Farben, Formen, Fassungen – Typgerechte Brillenberatung / Karlsruhe **33** ➔



Neu

„Online“ – Auf welchen Plattformen sollten Sie als Augenoptiker präsent sein?



Kay Dollt ist Augenoptikermeister und lebt schon seit vielen Jahren in der digitalen Welt. Neben dem Bau von Webseiten, dem Thema Online-Marketing und Social Media sind Apps sein großes Hobby.

In der eigenen App-Schmiede sind bereits mehrere Ideen verwirklicht worden, die den Augenoptiker in seinem täglichen Arbeitsleben unterstützen.

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Gesellen, Meister,
Inhaber

Termin, Uhrzeit:

Mi., 8. Februar 2017
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:

Workshop Thema: „Online“ – Ihre Möglichkeiten im Web

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen zeitgemäß im Web. Gewinnen Sie neue Fans auf Facebook. Steigern Sie die Interaktion Ihrer Kunden über die verschiedenen Plattformen.

Seminarbeschreibung

Sie haben bereits eine bestehende Webseite und fragen sich, wie Sie diese bei Google besser auffindbar machen können? Sie haben eine Facebook Seite und möchten mehr Interaktion auf dieser Seite? Im Workshop erarbeiten wir gemeinsam die Strukturen für beste Sichtbarkeit in der Onlinewelt und prüfen Ihre eigenen Auftritte auf deren Einhaltung. Facebook, Twitter, YouTube, LinkedIn, Instagram,

Snapchat, Slideshare, Xing und Blogs – egal, welche Plattform Sie favorisieren – Menschen verbringen einen großen Teil ihrer Zeit im Internet und in den sozialen Netzwerken. Und genau dort, wo sich Ihre Zielgruppen aufhalten, sollten Sie Zeit in Ihr Marketing investieren. Wir beleuchten die wichtigsten Portale und erarbeiten Ihre Online-Strategie.

Methodik/Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Einsteiger und Teilnehmer mit ersten Erfahrungen auf Social Media Plattformen. Gerne kann ein Laptop/Tablet mitgebracht werden, ist aber nicht zwingend erforderlich. Der Inhalt des Workshops wird mittels Präsentation und interaktiver Pinnwand gemeinsam aufgebaut.



Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!

Für
AZUBIS



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

Termin, Uhrzeit:

Do., 16. Februar 2017
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

Auszubildende sind meist noch junge Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen und im Begriff, sich hauptsächlich fachliches Wissen und Fertigkeiten anzueignen. Selbst wenn sie im Ausbildungsbetrieb nicht sofort im direkten Kundenkontakt stehen, sollten sie gleich zu Beginn ihrer Lehre lernen, wie wichtig ihr persönliches Erscheinungsbild und 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 Themenschwerpunkte 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 Ausbildungsbetrieb: 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

Freude und Sicherheit im Umgang mit Kunden

Für
AZUBIS



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

Termin, Uhrzeit:

Di., 21. Februar 2017
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 ausüben 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.



Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!

Für
AZUBIS



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

Termin, Uhrzeit:

Do., 2. März 2017
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

Auszubildende sind meist noch junge Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen und im Begriff, sich hauptsächlich fachliches Wissen und Fertigkeiten anzueignen. Selbst wenn sie im Ausbildungsbetrieb nicht sofort im direkten Kundenkontakt stehen, sollten sie gleich zu Beginn ihrer Lehre lernen, wie wichtig ihr persönliches Erscheinungsbild und 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 Themenschwerpunkte 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 Ausbildungsbetrieb: 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

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 Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Gesellen, Meister,
Inhaber

Termin, Uhrzeit:

Mi., 8. März 2017
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 werden die einzelnen Teilnehmerinnen und Teilnehmer das Gelernte in einem Brillenberatungsgespräch mit anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern umsetzen.



Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!

Für
AZUBIS



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

Termin, Uhrzeit:

Do., 16. März 2017
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

Auszubildende sind meist noch junge Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen und im Begriff, sich hauptsächlich fachliches Wissen und Fertigkeiten anzueignen. Selbst wenn sie im Ausbildungsbetrieb nicht sofort im direkten Kundenkontakt stehen, sollten sie gleich zu Beginn ihrer Lehre lernen, wie wichtig ihr persönliches Erscheinungsbild und 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 Themenschwerpunkte 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 Ausbildungsbetrieb: 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

Zeit- und Selbstmanagement im Beruf

Für
AZUBIS

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

Termin, Uhrzeit:

Di., 21. März 2017
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 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



Anna Fried ist seit 2011 Kontaktlinsenanpasserin bei Müller-Welt Contact-Linsen in Stuttgart. Sie studierte an der Hochschule Aalen mit Abschluss B. Sc. (FH) Augenoptik und ist Kontaktlinsenspezialistin ZVA. Ihre Schwerpunkte sind die Anpassung bei Keratokonus und Keratoplastik, nach HH-Chirurgie, Versorgung von Babys und Kindern, Iris-Kontaktlinsen und Orthokeratologie.

Veranstaltungsort:

Müller-Welt
Contact-Linsen GmbH
in Stuttgart

Zielgruppe:

Gesellen

Termin, Uhrzeit:

Mi., 22. März 2017
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 Anna Fried 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 selbstständige Akquisition von Kunden im Geschäft und eine Kompetenzsteigerung im Pflegemittelverkauf einhergehen.



Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!

Für
AZUBIS



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

Termin, Uhrzeit:

Do., 30. März 2017
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

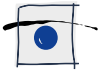
Auszubildende sind meist noch junge Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen und im Begriff, sich hauptsächlich fachliches Wissen und Fertigkeiten anzueignen. Selbst wenn sie im Ausbildungsbetrieb nicht sofort im direkten Kundenkontakt stehen, sollten sie gleich zu Beginn ihrer Lehre lernen, wie wichtig ihr persönliches Erscheinungsbild und 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 Themenschwerpunkte 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 Ausbildungsbetrieb: 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 Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

erfahrene Gesellen,
Meister

Termin, Uhrzeit:

Mi., 5. April 2017
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 Gleitsichtglastypeen? 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 Reklamations-situationen 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.



Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!

Für
AZUBIS



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

Termin, Uhrzeit:

Do., 27. April 2017
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

Auszubildende sind meist noch junge Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen und im Begriff, sich hauptsächlich fachliches Wissen und Fertigkeiten anzueignen. Selbst wenn sie im Ausbildungsbetrieb nicht sofort im direkten Kundenkontakt stehen, sollten sie gleich zu Beginn ihrer Lehre lernen, wie wichtig ihr persönliches Erscheinungsbild und 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 Themenschwerpunkte 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 Ausbildungsbetrieb: 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

Sportoptik: Chancen erkennen – Potenziale nutzen



Jens Heymer schloss 1998 seine Meisterausbildung in Dortmund und Köln 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 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., 3. Mai 2017
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 Potenzial, um mit Spaß mehr Kunden zu begeistern und zusätzliche Umsätze zu generieren. Neukundengewinnung, sowie Bestandskunden-Begeisterung und Standort-sicherung greifen hierbei perfekt ineinander.

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



Umgang und Stil – Ihre Erfolgsjoker!

Für
AZUBIS



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

Termin, Uhrzeit:

Do., 11. Mai 2017
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

Auszubildende sind meist noch junge Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen und im Begriff, sich hauptsächlich fachliches Wissen und Fertigkeiten anzueignen. Selbst wenn sie im Ausbildungsbetrieb nicht sofort im direkten Kundenkontakt stehen, sollten sie gleich zu Beginn ihrer Lehre lernen, wie wichtig ihr persönliches Erscheinungsbild und 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 Themenschwerpunkte 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 Ausbildungsbetrieb: 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

Für
AZUBIS



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

Termin, Uhrzeit:

Di., 16. Mai 2017
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

Je früher Auszubildende 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 schon während ihrer Ausbildung.

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



Neu

Augenheilkunde zwischen Wissenschaft, Internet und Patientenwissen



Dr. Thomas Katlun ist seit vielen Jahren in Heidelberg als Augenarzt in einer Privatpraxis tätig. Die meisten seiner Patienten sind noch sehr jung. Der Schwerpunkt der Praxis, erfolgreich durch Frau 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,
Betriebsleiter

Termin, Uhrzeit:

Mi., 31. Mai 2017
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:

Augenoptiker, Optometristen und Augenärzte werden täglich mit Fragen konfrontiert, die sich aus dem Lesen von Artikeln oder Berichten (Internet, Zeitschriften, Ratgeber) ergeben. In diesem Seminar soll ein Überblick darüber gegeben werden, welche Neuentwicklungen z. B. in den Bereichen Strabologie, Lasern oder Netzhauterkrankungen wirkliche Fortschritte für die Menschen bedeuten (könnten).

Ziel des Seminars ist es ebenfalls, in einer Diskussion zu erarbeiten, wie man mit zu hohen Patientenanforderungen umgeht.



Neu

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., 21. Juni 2017
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:

Sensationelle Angebote in der Fernsehwerbung und im Internet, Sonderpreise in Werbe-Mails, Flyer, Gutscheine, Rabattaktionen – noch nie standen die Kunden vor solch unüberwindlichen Waren- und Angebotsbergen wie heute. Die Informationsflut ist uneindämmbar geworden und die gefühlte Konfusion steigt.

Wo kommerzielles Marketing als lästig, offensiv und verwirrend angesehen wird, bringt eine persönliche Empfehlung Orientierungshilfe und Klarheit. Eine glaubwürdige Empfehlung ist jeder Werbung überlegen.

Erfahren Sie, warum 85 % der Bundesbürger den Rat eines Bekannten als ausschlaggebenden Punkt für einen Kauf nennen. Und lernen Sie, genau dies erfolgreich zu nutzen.

Das maßgeschneiderte, aktiv gestaltete Tagesseminar „Empfehlungsmarketing in der Augenoptik“ hat Workshop-Charakter und regt zum Mitdenken und Mitarbeiten an.

Theoretische Input-Phasen wechseln sich ab mit zahlreichen Praxisübungen, um das Gelernte zu vertiefen und individuell zu üben.



Neu

Zwischen ADHS und Alice im Wunderland Syndrom



Dr. Thomas Katlun ist seit vielen Jahren in Heidelberg als Augenarzt in einer Privatpraxis tätig. Die meisten seiner Patienten sind noch sehr jung. Der Schwerpunkt der Praxis, erfolgreich durch Frau 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 Augentoptiker.

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Gesellen, Meister

Termin, Uhrzeit:

Mi., 28. Juni 2017
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:

Ver mehrt werden Augentoptiker, 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?



Neu

Zeit- und Selbstmanagement im Beruf

Für
AZUBIS

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

Termin, Uhrzeit:

Di., 12. September 2017
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

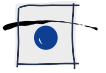
99 € zzgl. MwSt.

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 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



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 Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Inhaber, Betriebsleiter

Termin, Uhrzeit:

Mi., 13. September 2017
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.



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, Unternehmensübergabe und -nachfolge, betriebswirtschaftliche Beratung, Kalkulation und Controlling, Marketing), Marktanalysen und Marktstudien.

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Inhaber, Geschäftsführer,
Betriebsleiter, Meister

Termin, Uhrzeit:

Mi., 20. September 2017
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.



Kontaktlinsenassistenz



Anna Fried ist seit 2011 Kontaktlinsenanpasserin bei Müller-Welt Contact-Linsen in Stuttgart. Sie studierte an der Hochschule Aalen mit Abschluss B. Sc. (FH) Augenoptik und ist Kontaktlinsenspezialistin ZVA. Ihre Schwerpunkte sind die Anpassung bei Keratokonus und Keratoplastik, nach HH-Chirurgie, Versorgung von Babys und Kindern, Iris-Kontaktlinsen und Orthokeratologie.

Veranstaltungsort:

Müller-Welt
Contact-Linsen GmbH
in Stuttgart

Zielgruppe:

Gesellen

Termin, Uhrzeit:

Mi., 20. September 2017
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 Anna Fried 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 selbstständige Akquisition von Kunden im Geschäft und eine Kompetenzsteigerung im Pflegemittelverkauf einhergehen.



Neu

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., 28. September 2017
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.



Neu

Freude und Sicherheit im Umgang mit Kunden

Für
AZUBIS

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

Termin, Uhrzeit:

Di., 17. Oktober 2017
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 ausüben 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.



Neu

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 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:

Inhaber, Geschäftsführer,
Betriebsleiter, Meister

Termin, Uhrzeit:

Mi., 18. Oktober 2017
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.

Themenschwerpunkte:

- 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

Für
AZUBIS



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

Termin, Uhrzeit:

Di., 7. November 2017
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

99 € zzgl. MwSt.

Seminarinhalt:

Je früher Auszubildende 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 schon während ihrer Ausbildung.

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



Neu

Verbessertes Dämmerungssehen – wie ist das möglich?



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

Veranstaltungsort:

Aus- und Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Meister

Termin, Uhrzeit:

Mi., 8. November 2017
10:00 – 17:00 Uhr

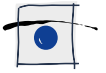
Preis je Teilnehmer:

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.



Neu

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., 15. November 2017
10:00 – 17:00 Uhr

Preis je Teilnehmer:

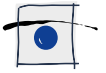
149 € zzgl. MwSt.
für Innungsmitglieder
119 € zzgl. MwSt.
für jede weitere Person
199 € zzgl. MwSt.
für Nichtmitglieder

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



Neu

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:

Meister, Gesellen

Termin, Uhrzeit:

Mi., 29. November 2017
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:

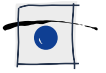
Sensationelle Angebote in der Fernsehwerbung und im Internet, Sonderpreise in Werbe-Mails, Flyer, Gutscheine, Rabattaktionen – noch nie standen die Kunden vor solch unüberwindlichen Waren- und Angebotsbergen wie heute. Die Informationsflut ist uneindämmbar geworden und die gefühlte Konfusion steigt.

Wo kommerzielles Marketing als lästig, offensiv und verwirrend angesehen wird, bringt eine persönliche Empfehlung Orientierungshilfe und Klarheit. Eine glaubwürdige Empfehlung ist jeder Werbung überlegen.

Erfahren Sie, warum 85 % der Bundesbürger den Rat eines Bekannten als ausschlaggebenden Punkt für einen Kauf nennen. Und lernen Sie, genau dies erfolgreich zu nutzen.

Das maßgeschneiderte, aktiv gestaltete Tagesseminar „Empfehlungsmarketing in der Augenoptik“ hat Workshop-Charakter und regt zum Mitdenken und Mitarbeiten an.

Theoretische Input-Phasen wechseln sich ab mit zahlreichen Praxisübungen, um das Gelernte zu vertiefen und individuell zu üben.



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 Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Meister

Termin, Uhrzeit:

Do., 30. November 2017
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 Korrektur (auch nach MKH), Nahglasbestimmung (auch nach Amax-Messung)



Neu

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 Weiterbildungs-
zentrum Karlsruhe

Zielgruppe:

Inhaber, Meister,
Gesellen

Termin, Uhrzeit:

Mi., 13. Dezember 2017
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

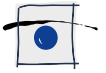
Nach der Farbthematik wird das Augenmerk auf die verschiedenen Gesichtsformen gelegt. Die einzelnen Gesichtsformen werden beschrieben und an praktischen Beispielen verdeutlicht. Fassungsformen werden mit der Fragestellung betrachtet: Welche Form passt zu welchem Gesicht?

Stil

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

Praktische Übung

Nach der Theorie werden die einzelnen Teilnehmerinnen und Teilnehmer das Gelernte in einem Brillenberatungsgespräch mit anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern umsetzen.



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

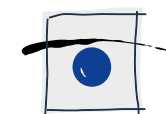
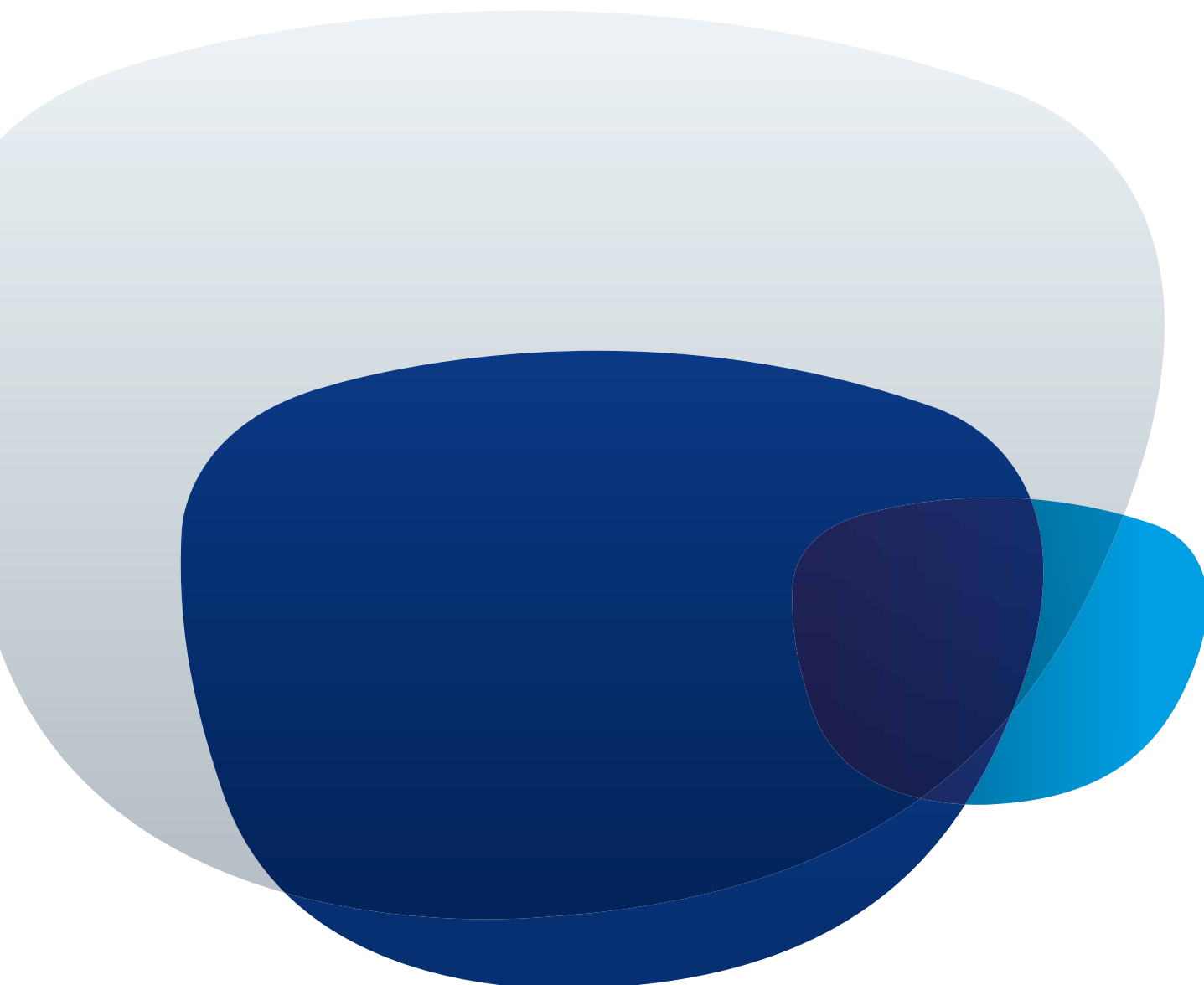
KVV Karlsruher Verkehrsverbund

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 / 957859-11

verwaltung-awz@swav.de

www.swav.de