

OPTICON Seminarplan

11.–12. September

Kontaktlinsen-Assistent Basis/Teil 1

8 Credit-Points

Theorie und Praxis

- Schwerpunkt liegt in der Vermittlung der fachlichen Themen und im Erlangen von Grundkenntnissen
- Kontaktlinsenkenntnisse und Pflegeanforderungen
- Anpassübungen mit Tauschsystemen
- allgemeine optische Grundkenntnisse
- Unterschiede zwischen Brille und Kontaktlinse
- verschiedene Kontaktlinsen und Materialien am Markt
- richtiges Ausfüllen der Kontaktlinsenkartei
- Kontaktlinsenpflege und -hygiene
- erste Anpassschritte mit Tauschlinsen

Trainer: Harald Kranewitter, MSc.

Seminargebühr*: € 350,- für OPTICON Partner (bei gleichzeitiger Buchung von Teil 2 € 300,-), € 440,- für alle anderen Teilnehmer (bei gleichzeitiger Buchung von Teil 2 € 390,-)

19. September

Refraktionsseminar Basis/Teil 1

4 Credit-Points

In diesem Seminar erfahren Sie Schritt für Schritt worauf es in der Refraktion wirklich ankommt.

Theorie und Praxis

- Erarbeiten der Grundlagen
- Erarbeiten der Gesetzmäßigkeiten
- verschiedene Methoden der Refraktion
- Refraktionen an Teilnehmern selbst durchführen
- Diskussion der Ergebnisse

Trainer: Harald Kranewitter, MSc.

Seminargebühr*: € 195,- für OPTICON Partner (bei gleichzeitiger Buchung von Teil 2 € 180,-), € 265,- für alle anderen Teilnehmer (bei gleichzeitiger Buchung von Teil 2 € 245,-)

* Die Seminargebühr beinhaltet alle Unterlagen sowie die Verpflegung während des Seminars.

14. September

Hörakustik Fortgeschrittene/Teil 2

4 Credit-Points

Für alle, die eine erweiterte praktische Hörgeräteanpassung durchführen möchten. Ziel ist, die umfangreichen Methoden in der Hörgeräteanpassung zu vertiefen.

Theorie und Praxis

- verschiedene Möglichkeiten in der Messtechnik
- Normen in der Hörakustik
- Hörsystemüberprüfung im Vergleich verschiedener Anpassregeln
- Hörsystemüberprüfung im Vergleich verschiedener Hersteller
- Messung mit Perzentilanalyse

Trainer: Reinhard Fenzl

Seminargebühr*: € 195,- für OPTICON Partner (bei gleichzeitiger Buchung von Teil 1 € 180,-), € 265,- für alle anderen

20.–22. September

Hörgeräte-Assistent

10 Credit-Points

- allgemeine akustische Grundkenntnisse
- Lesen von Audiogrammen (Grundlagen)
- richtiges Erstgespräch mit Kunden
- Versorgungsablauf in der Hörakustik
- Aufklärung, Motivation und Nutzen von Hörsystemen
- Durchführung eines Hörscreenings
- Abhören von Hörsystemen
- Wartungsarbeiten am Hörsystem
- Ausfüllen von Reparaturscheinen
- Gehörschutz-Erstberatung

Dieses Seminar beinhaltet zusätzlich das halbtägige Tinnitus-Seminar vom 22.9.

Trainer: Ing. Wolfgang Janner, MAS

September – November **17**

22. September

Tinnitus-Seminar halbtägig

2 Credit-Points

- Grundlagen – was ist Tinnitus?
- mögliche Entstehungsgründe und deren Auswirkungen
- Umgang mit Betroffenen und Angehörigen
- zielführende Anamnese
- was bedeutet die Anamnese für den Hörakustiker
- Tinnitusklassifikationen – eine Übersicht
- Therapieansätze
- Retaining – Möglichkeiten – der erste Schritt
- Aufklärung – Motivation – Nutzen von Hörsystemen
- die Tinnitusliga Österreich

Trainer: Ing. Wolfgang Janner, MAS

26. September

Kontaktlinsen-Assistent Fortg./Teil 2

4 Credit-Points

Theorie und Praxis

- aufbauend auf Kontaktlinsen-Assistent Basis
- Eingehen auf Schwerpunktthemen wie Silikon-Hydrogel
- Unterschiede in der Pflege mit Schwerpunkt "trockenes Auge"
- sphärische Weichlinsenanpassung von A bis Z
- Anpassübungen mit verschiedenen Kontaktlinsensystemen
- allgemeine Beurteilung

Trainer: Harald Kranewitter, MSc.

Seminargebühr*: € 195,- für OPTICON Partner (bei gleichzeitiger Buchung von Teil I € 180,-), € 265,- für alle anderen

27.–28. September

Verkaufsseminar III & Reklamationen

8 Credit-Points

Positive Formulierungen schaffen Orientierung und Sicherheit und schützen vor Reklamationen. Überzeugen Sie durch exzellente Argumentation, mit der Ihre Kunden direkt etwas anfangen können.

- Redewendungen trainieren
- Reklamationen als Chancen erkennen
- Ursachenanalyse
- Potentialerwartung
- Umgang mit Forderungen / Strategien zur Lösung
- Kostenvoranschläge / Preisvergleiche - Was tun?
- viele praktische Übungen

Trainer: Birgit Schott

Seminargebühr*: € 395,- für OPTICON Partner (bei gleichzeitiger Buchung von 26.–27.4. € 330,-), € 465,- für alle anderen

2. Oktober

LOW VISION Fortgeschrittene/Teil 2

4 Credit-Points

Individuelle Problemlösungen, Praxisanpassungen, Tipps, Tricks und Anregungen

- Bedarfsanalyse mit den Kursteilnehmern
- Probeanpassung
- Praxis – Anpassung an einem Probanden
- Alternative Hilfsmittel, die immer mehr an Stellenwert gewinnen: Elektronik, PC, Software, Apps, Sprachausgaben, Brillenkameras
- „Geht net – gibt's net!“ Hilfsmittel und ihre Grenzen
- Low Vision / Easy Vision Marketing. Synergieeffekte nutzen. Tipps, Tricks und Anregungen aus der Praxis

Trainer: Heimo Kockel

Seminargebühr*: € 195,- für OPTICON Partner (bei gleichzeitiger Buchung von Teil 2 € 180,-)
€ 265,- für alle anderen Teilnehmer (bei gleichzeitiger Buchung von Teil 2 € 245,-)

OPTICON Seminarplan

3. Oktober

Refraktionsseminar Fortgeschr./Teil 2

4 Credit-Points

Theorie und Praxis

- aufbauend auf Refraktionsseminar 1
- Winkelfunktionen Basiswissen
- Farbschwächen
- Pola Test nach Haase
- Üben mit prismatischen Refraktionsgläsern
- Überprüfungen mit Farbtafeln z. B. Ishihara
- Besprechung der Ergebnisse

Trainer: Harald Kranewitter, MSc.

Seminargebühr*: € 195,- für OPTICON Partner (bei gleichzeitiger Buchung von Teil 1 € 180,-),
€ 265,- für alle anderen Teilnehmer (bei gleichzeitiger Buchung von Teil 1 € 245,-)

Weiterer Termin: 14.11.

10. Oktober

Refraktion für Kontaktlinsen

4 Credit-Points

Theorie und Praxis

- praxisorientiertes Refraktionsseminar
- sphärische, torische und multifokale Systeme
- einfache Schritte zum Erfolg
- zielgerichtete Bedarfsanalyse zur realistischen Erwartungshaltung
- Umsetzung des Theorie-Teiles
- Refraktion
- Gruppenarbeit
- Besprechung der Ergebnisse

Trainer: Harald Kranewitter, MSc.

Seminargebühr*: € 195,- für OPTICON Partner,
€ 265,- für alle anderen Teilnehmer

11. Oktober

Ganzheitl. Mehrbrillenverkauf

4 Credit-Points

- die Angst vor dem Preis verlieren
- die Angst vor dem Nein des Kunden verlieren
- die Einstellung zum Verkauf ändern
- Kundenbedürfnisse erkennen und wecken
- Erstellung eines Verkaufsleitfadens
- Mehrverkauf
- Reklamations- und Einwandbehandlung
- sicheres Auftreten in jeder Situation
- Argumentationstechnik
- den Kunden begeistern
- den Sack zumachen – sicher abschließen
- Spaß an der Arbeit – Spaß am Verkauf

Trainer: Martin Groß

17. Oktober

Spallampenseminar

4 Credit-Points

Theorie und Praxis

- Gerätekunde der Spallampe
- Gerätekunde der Ophthalmometertypen
- Anamnese zur Spallampenuntersuchung
- allgemeine Inspektion inkl. Nachkontrolle
- Selbstanwendung und Umsetzung des Theoriewissens durch praktische Übungen
- Analyse in Gruppenarbeit

Trainer: Harald Kranewitter, MSc.

Seminargebühr*: € 195,- für OPTICON Partner
€ 265,- für alle anderen Teilnehmer

September – November '17

18.–19. Oktober

Schwerhörige Kunden

8 Credit-Points

Beratung und Begleitung von schwerhörigen Menschen erfordert neben der fachlichen Qualifikation in Verkauf und Technik besondere geschäftstechnische Grundkenntnisse und Fähigkeiten. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie durch einfache offene Fragen authentische Informationen über den Kunden erhalten.

- Basiswissen für die Gesprächsführung
- Einüben von offenen und einfachen Fragen
- Aufgreifen der Eigensprache der Kunden
- Einbezug von Fallbeispielen aus Ihrem Arbeitsalltag z. B. bei Tinnitus- oder Hyperakusispatienten
- Beobachtung eines Live-Kundengesprächs

Trainer: Petra Speth

Seminargebühr*: € 395,- für OPTICON Partner,
€ 465,- für alle anderen Teilnehmer

24. Oktober

Hartlinsenseminar

4 Credit-Points

Theorie und Praxis

- optische Grundlagen
- Materialkunde
- Ophthalmometermessung und Interpretation
- Fluobildanalyse
- Anpassung formstabiler Kontaktlinsen von A bis Z
- Umgang mit Spaltlampe
- Abschlussdiskussion

Trainer: Harald Kranewitter, MSc.

7. November

Refraktionsseminar Basis/Teil 1

4 Credit-Points

In diesem Seminar erfahren Sie Schritt für Schritt worauf es in der Refraktion wirklich ankommt.

Theorie und Praxis

- Erarbeiten der Grundlagen
- Erarbeiten der Gesetzmäßigkeiten
- verschiedene Methoden der Refraktion
- Refraktionen an Teilnehmern selbst durchführen
- Diskussion der Ergebnisse

Trainer: Harald Kranewitter, MSc.

Seminargebühr*: € 195,- für OPTICON Partner (bei gleichzeitiger Buchung von Teil 2 € 180,-),
€ 265,- für alle anderen Teilnehmer (bei gleichzeitiger Buchung von Teil 2 € 245,-)

14. November

Refraktionsseminar Fortgeschr./Teil 2

4 Credit-Points

Details siehe 3. Oktober



OPTICON Handels GmbH
Schulungsakademie
Durisolstraße 11, 4600 Wels
T: 07242 / 60 10 00
M: office@opticon.co.at
www.opticon.co.at
Anmeldung auch online möglich.