

Wissen ist die Grundlage. Erfolg die Perspektive.

Seminarprogramm 2011
Deutschland – Österreich – Schweiz

Herzlich willkommen in der
ACADEMY FOR EYECARE EXCELLENCE™

Begeistern Sie zusammen mit Ihrem Team Ihre Kunden für Kontaktlinsen!
Die ACADEMY FOR EYECARE EXCELLENCE™ (AECE) von CIBA VISION® bietet Ihnen dazu die besten Voraussetzungen. Augengesundheit, Beratungs-Sicherheit, Anpass-Kompetenz und Kundenbindung stehen bei der AECE im Fokus. Getreu unserem Motto „Education with Vision“ stärken wir mit unserem Seminarprogramm gezielt Ihr Fachwissen und Sie profitieren vom wachsenden wirtschaftlichen Erfolg.

Denn: Der Kontaktlinsenmarkt zeigt, große Chancen liegen brach. Über 40 Millionen Menschen in Deutschland sind fehlsichtig, aber nur 3,5 Millionen tragen Kontaktlinsen. Genau hier setzen unsere Seminare an und unterstützen Sie mit hilfreichem Wissen für die Gewinnung neuer Kunden.

Auch 2011 umfasst unser Seminar-Angebot alle Aspekte eines zukunftsorientierten Kontaktlinsen-Geschäfts. Zudem sorgen unterschiedliche Stufen und Schwerpunkte dafür, dass für jeden Anspruch das Richtige dabei ist. Das gilt für das ganze Team eines Augenoptik-Fachgeschäfts. Know-how rund um moderne Materialien, Anpass-Techniken, Workshops, Kommunikation und Marketing-Aktivitäten stehen auf der Agenda.

Neu ist 2011 das Seminar „Ansprechen-Beraten-Verkaufen“. Ideal für alle, die proaktive und kundenorientierte Kontaktlinsen-Beratung und -Assistenz forcieren wollen. Das gilt beispielsweise für den Einsatz von Kontaktlinsen bei der Brillenauswahl. Seien Sie gespannt und erweitern Sie Ihren Geschäftserfolg mit mehr Gewinn, Wertschöpfung und Zusatzverkäufen. Laut einer Studie entschloss sich fast ein Drittel der Brillenkäufer, die Ihre Fassung mit Hilfe von Kontaktlinsen ausgewählt hatten, im Anschluss an den Brillenkauf zusätzlich Kontaktlinsen zu tragen.*

Erfolg ist Ihre Perspektive. Mit der ACADEMY FOR EYECARE EXCELLENCE™.
Erobern Sie den Kontaktlinsenmarkt, genießen Sie Wissen und Erfolg!

Wissen ist die Grundlage. Erfolg die Perspektive.



Jan Thore Föhrenbach
Marketing Direktor Deutschland, Österreich & Schweiz

IHRE WÜNSCHE

- ▶ Ich bin Einsteiger und möchte meine Kunden zu Kontaktlinsen und Pflegemitteln kompetent beraten können.
- ▶ Ich möchte das Auf- und Absetzen von Kontaktlinsen erlernen.
- ▶ Ich möchte mir einen Überblick über die verschiedenen Kontaktlinsentypen verschaffen.
- ▶ Ich möchte noch mehr meiner Kunden für Kontaktlinsen begeistern.
- ▶ Die sichere Ansprache und Kommunikation soll Bestandteil meiner täglichen Praxis werden.
- ▶ Ich möchte meine Beratungskennnisse weiter vertiefen und noch mehr Routine im Umgang mit Kontaktlinsen erlangen.

NEU

ANSPRECHEN – BERATEN – VERKAUFEN 4

FIT FOR SOFT

- ▶ Ich habe schon erste Erfahrungen mit Ophthalmometer und Spaltlampe.
- ▶ Ich wünsche mir einen Einstieg in die praktische Anpassung von weichen sphärischen Kontaktlinsen.
- ▶ Ich benötige mehr Sicherheit in der Selektion der optimalen Kontaktlinsen und Kontaktlinsen-Pflegesysteme.

FIT FOR SOFT BASIS 5

- ▶ Ich möchte das Anpass-Spektrum und den Geschäftserfolg meiner Kontaktlinsenabteilung vergrößern.
- ▶ Ich interessiere mich für Innovationen in der Kontaktlinsenoptik.
- ▶ Mich interessiert die Anpassung verschiedener torischer und multifokaler Kontaktlinsensysteme.

FIT FOR SOFT SPEZIAL 6

- ▶ Ich möchte die vielfältigen Chancen der Versorgung mit modernen Silikon-Hydrogel-Kontaktlinsen kennenlernen.
- ▶ Ich möchte die professionellen Möglichkeiten zur Optimierung von Anpassungen kennenlernen.
- ▶ Ich möchte meine Spaltlampen-Fertigkeiten optimieren und Befunde besser beurteilen können.

FIT FOR SOFT PROFI 7

- ▶ Ich bin auf der Suche nach praxisnahen Tipps für eine profitable Kontaktlinsenabteilung.
- ▶ Ich strebe für mein Geschäft eine noch bessere Kundenbindung an – am besten durch ein Abo-System für Kontaktlinsen.
- ▶ Ich suche den offenen Erfahrungsaustausch unter Kollegen.

NEU

**GESCHÄFTSERFOLG
MIT KONTAKTLINSEN** 8



ANSPRECHEN – BERATEN – VERKAUFEN

2-tägiges Seminar

Mit Sicherheit und Kompetenz zum Erfolg

NEU

Teilnehmer-
Profil:

Ideal für alle, die die proaktive und kundenorientierte Kontaktlinsen-Beratung möchten. Von der routinierten Ansprache über die sichere Beratung zum aktiven Verkauf.

Ablauf:

- ▶ Seminarzeiten
 - ▶ 1. Tag 10:00 bis 17:00 Uhr, ab 9:30 Uhr Frühstückskaffee
 - ▶ 2. Tag 9:00 bis 16:00 Uhr

Themen am 1. Tag:

- ▶ **Das Erlebnis Kontaktlinse – Workshop I**
 - ▶ Handhabung von Kontaktlinsen
 - ▶ Aufsetzen und Absetzen von Kontaktlinsen
- ▶ **Die Kontaktlinse als Chance**
Vorteile, Eigenschaften, Anwendungsbereich und Nutzen von Kontaktlinsen
- ▶ **Sicherheit bei Fragen und Antworten**
- ▶ **Grundwissen der Kontaktlinsenpflege – Workshop II**
 - ▶ Praktische Kontaktlinsenpflege und -hygiene

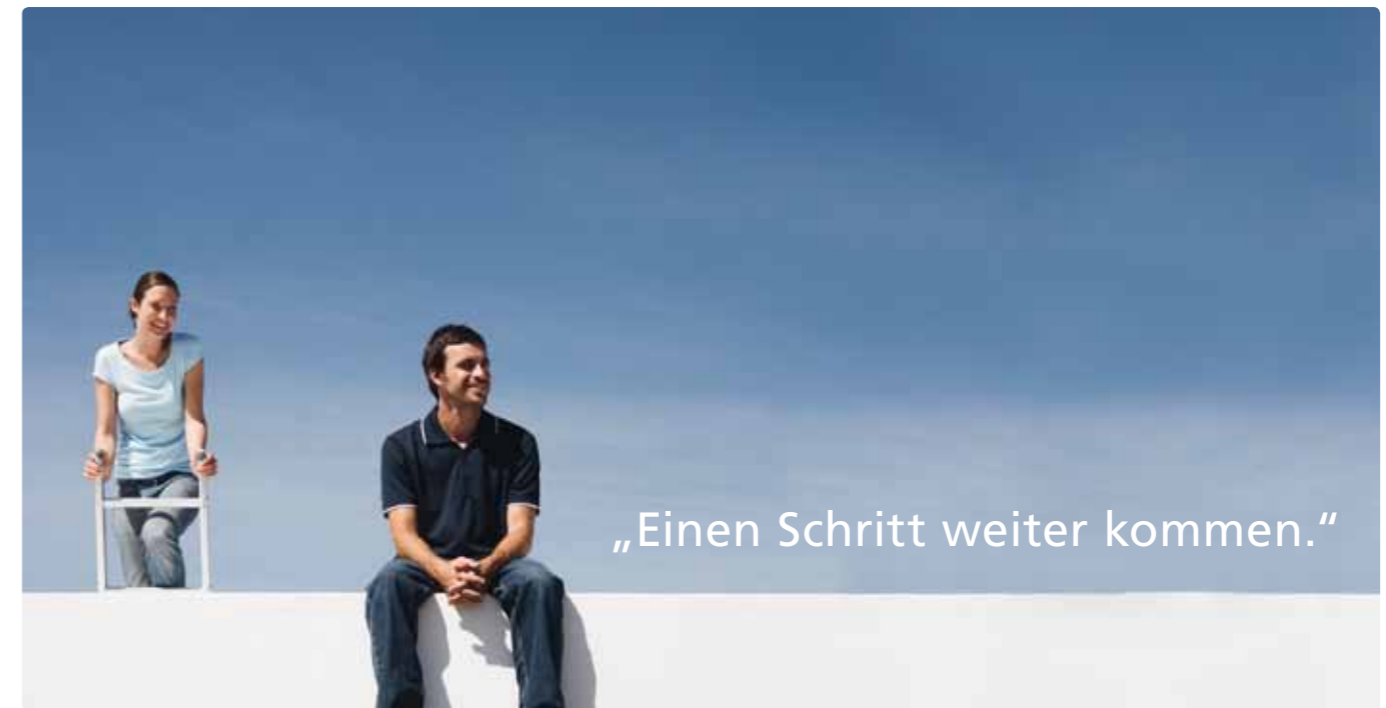
Themen am 2. Tag:

- ▶ **Begeistern Sie Ihre Kunden für Kontaktlinsen**
- ▶ **Ansprache mit Leichtigkeit und Motivation – Workshop III**
 - ▶ Kommunikationstraining für verschiedene Beratungssituationen
 - ▶ Tipps für den Umgang mit dem Kunden: Einsatz von Beratungstools
- ▶ **Umgang mit dem potentiellen Kontaktlinsenträger**
- ▶ **Einwandbehandlung**
 - ▶ Kommunikation von Vorteilen, Eigenschaften und Nutzen
- ▶ **Argumentation für Kundenbindungskonzepte**

Die Seminargebühr und sämtliche organisatorische Details entnehmen Sie bitte der Übersicht auf den Seiten 9–11.

Termine:

<p>02.-03.02.2011 Berlin 23.-24.02.2011 Leipzig 16.-17.03.2011 Großostheim 19.-20.07.2011 Nürnberg 21.-22.09.2011 Großostheim 11.-12.10.2011 Hamburg 16.-17.11.2011 Frankfurt 29.-30.11.2011 Kassen Termin auf Anfrage München Termin auf Anfrage Köln</p>	<p>05.-06.04.2011 Wien</p>	<p>07.-08.02.2011 Embrach 21.-22.03.2011 Bern 11.-12.04.2011 Embrach 16.-17.05.2011 Lausanne (F)* 08.-09.08.2011 Basel 15.-16.08.2011 Genève (F)* 12.-13.09.2011 Embrach 14.-15.11.2011 Lausanne (F)* *Seminar in französischer Sprache</p>
--	------------------------------	---



FIT FOR SOFT BASIS

2-tägiges Seminar

Professioneller Einstieg in die Anpassung von weichen Kontaktlinsen

Teilnehmer-
Profil:

Ideal für Teilnehmer mit ersten praktischen Erfahrungen in der Kontaktlinsenanpassung und Kenntnissen in der Gerätetechnik.

Ablauf:

- ▶ **Anreise am Vorabend des Seminars,**
Beginn mit einem gemeinsamen Abendessen ab 19:00 Uhr
- ▶ **Seminarzeiten**
 - ▶ 1. und 2. Tag jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr

Themen am 1. Tag:

- ▶ **Vorteile, Eigenschaften und Einsatzbereiche der verschiedenen Kontaktlinsen und Materialien**
- ▶ **Das Beratungsgespräch:** Sicher und kompetent Fragen beantworten können
- ▶ **Der Einsatz zeitgemäßer Kontaktlinsensysteme am Beispiel von Silikon-Hydrogel-Kontaktlinsen**
- ▶ **Einsatz im Rahmen der Kontaktlinsenanpassung von**
 - ▶ Spaltlampe
 - ▶ Ophthalmometer und Keratograph

Themen am 2. Tag:

- ▶ **Anpasskriterien, Auswahl des geeigneten Linsentyps und der Linsenparameter für weiche, sphärische Kontaktlinsen und deren Optimierung**
- ▶ **Praktische Übungen**
 - ▶ Beurteilung der Kontaktlinsen mittels Spaltlampe
- ▶ **Darstellung verschiedener Anpass-Situationen mittels Video**
- ▶ **Vertiefende Kenntnisse in Kontaktlinsenpflege und -hygiene**
- ▶ **Einweisung in das Rechenprogramm „Lens.Calculator“**

Die Seminargebühr und sämtliche organisatorische Details entnehmen Sie bitte der Übersicht auf den Seiten 9–11.

Termine:

<p>16.-17.02.2011 Großostheim 06.-07.04.2011 Großostheim 08.-09.06.2011 Großostheim 13.-14.07.2011 Großostheim 09.-10.11.2011 Großostheim 07.-08.12.2011 Großostheim</p>	<p>Termine auf Anfrage</p>	<p>14.-15.03.2011 Embrach 09.-10.05.2011 Genève (F)* 29.-30.08.2011 Embrach 05.-06.09.2011 Lausanne (F)* 03.-04.10.2011 Embrach *Seminar in französischer Sprache</p>
--	----------------------------	---



FIT FOR SOFT SPEZIAL

1-tägiges Seminar

Professionelle Versorgung mit weichen, torischen und multifokalen Kontaktlinsensystemen

Teilnehmer-Profil: Ideal für Teilnehmer mit Anpasserfahrung, die ihr Spektrum mit torischen und multifokalen Systemen erweitern möchten.

Ablauf:

- ▶ **Anreise am Vorabend des Seminars,** Beginn mit einem gemeinsamen Abendessen ab 19:00 Uhr
- ▶ **Seminarzeiten**
 - ▶ 9:00 bis 17:00 Uhr

Themen:

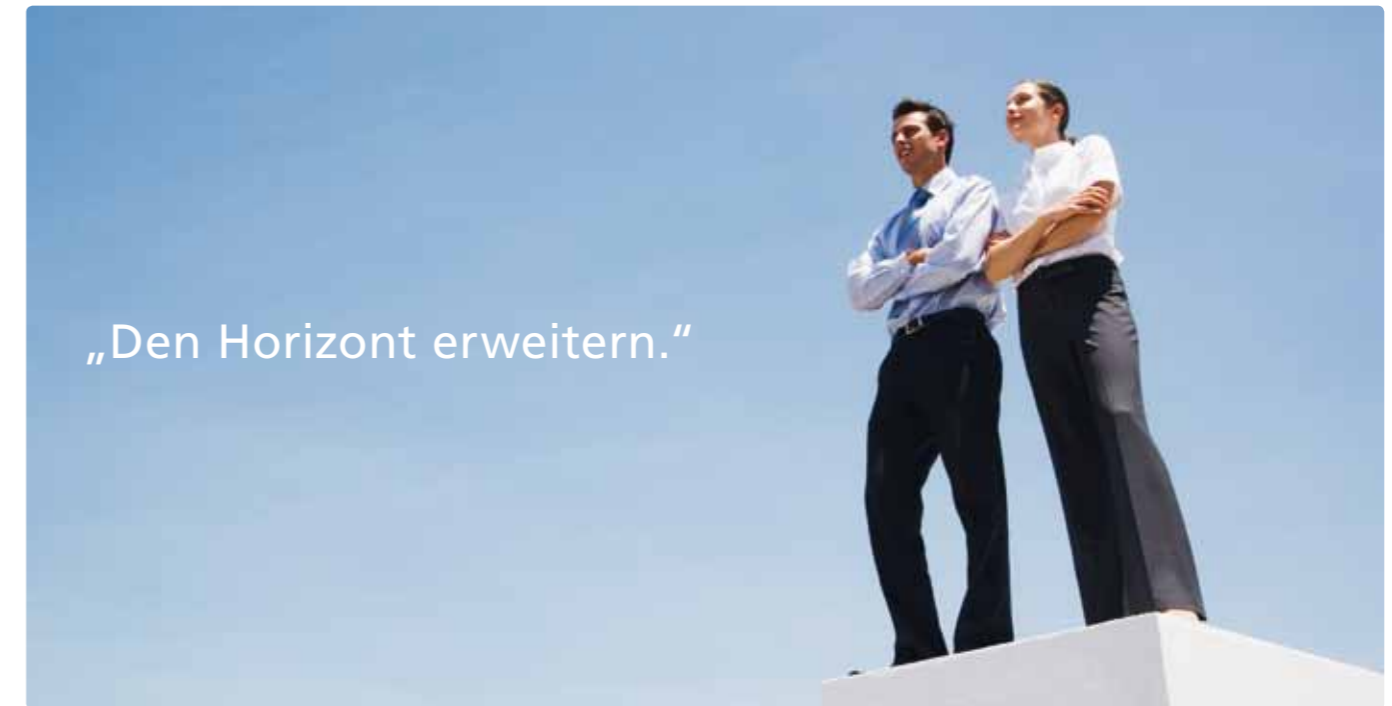
- ▶ **Neueste Trends**
 - ▶ Marktchancen im torischen und multifokalen Segment
 - ▶ Torische und multifokale Kontaktlinsen im Überblick, ihre Eigenschaften und Anwendungsgebiete
- ▶ **Torische Versorgung in Theorie und Praxis**
 - ▶ Versorgungsmöglichkeiten mit torischen Silikon-Hydrogel- und Ein-Tages-Kontaktlinsen
 - ▶ Unterschiedliche Stabilisationsprinzipien und deren Einsatzgebiet
 - ▶ Vorgehen bei der Auswahl der ersten torischen Anpasskontaktlinse
 - ▶ Anpassbeispiele
- ▶ **Multifokale Versorgung in Theorie und Praxis**
 - ▶ Versorgung mit multifokalen Silikon-Hydrogel- und Ein-Tages-Kontaktlinsen
 - ▶ Zielgruppe für multifokale Kontaktlinsen, Vorgehen und Beratung
 - ▶ Unterschiedliche Möglichkeiten der multifokalen Versorgung
 - ▶ Auswahl der ersten Anpasskontaktlinse
 - ▶ Anpassbeispiele
 - ▶ Vorgehensweise bei Sonderfällen

Die Seminargebühr und sämtliche organisatorische Details entnehmen Sie bitte der Übersicht auf den Seiten 9–11.

Termine:

🇩🇪 30.03.2011 Großostheim	🇩🇪 Termine auf Anfrage	🇨🇭 16.03.2011 Embrach
18.05.2011 Großostheim		11.05.2011 Genève (F)*
06.10.2011 Großostheim		31.08.2011 Embrach
23.11.2011 Großostheim		07.09.2011 Lausanne (F)*
		05.10.2011 Embrach

*Seminar in französischer Sprache



FIT FOR SOFT PROFI

2-tägiges Seminar

Vertiefendes Wissen für Professionals

Teilnehmer-Profil: Für Kontaktlinsenanpasser, die ihre Kompetenz durch den Einsatz von zeitgemäßen Materialien und professioneller Spaltlampentechnik vermitteln möchten.

Ablauf:

- ▶ **Anreise am Vorabend des Seminars,** Beginn mit einem gemeinsamen Abendessen ab 19:00 Uhr
- ▶ **Seminarzeiten**
 - ▶ 1. und 2. Tag jeweils von 9:00 bis 17:00 Uhr

Themen am 1. Tag:

- ▶ **Marktentwicklung und Potenzial von Silikon-Hydrogel-Kontaktlinsen**
- ▶ **Vorteile, Eigenschaften und Anwendungsbereiche von Silikon-Hydrogel-Kontaktlinsen**
- ▶ **Der Sauerstoffbedarf der Hornhaut**
- ▶ **Verlängertes Tragen mit Silikon-Hydrogel-Kontaktlinsen:**
 - ▶ Extended Wear (ew)/Continuous Wear (cw)
- ▶ **Verschiedene Versorgungsmöglichkeiten mit Silikon-Hydrogel-Kontaktlinsen**
- ▶ **Tipps und Tricks bei der Anpassung von Silikon-Hydrogel-Kontaktlinsen**

Themen am 2. Tag:

- ▶ **Professionelle Spaltlampenuntersuchung – Garant für dauerhafte Kundenbindung**
- ▶ **Der versierte Umgang mit dem Spaltlampenmikroskop**
 - ▶ Praktische Übungen
- ▶ **Überblick, Klassifikation und Besprechung kontaktlinsenrelevanter Spaltlampenbefunde und deren Dokumentation**
- ▶ **Umgang mit Grading Scales**
- ▶ **Einbindung des Kunden in das Gesamterlebnis Kontaktlinsenanpassung**

Die Seminargebühr und sämtliche organisatorische Details entnehmen Sie bitte der Übersicht auf den Seiten 9–11.

Termine:

🇩🇪 04.-05.05.2011 Großostheim	🇩🇪 Termine auf Anfrage	🇨🇭 28.-29.03.2011 Embrach
26.-27.10.2011 Großostheim		30.-31.05.2011 Genève (F)*
		26.-27.09.2011 Lausanne (F)*
		24.-25.10.2011 Embrach

*Seminar in französischer Sprache

„Den Blick nach vorne richten.“



GESCHÄFTSERFOLG MIT KONTAKTLINSEN

½-tägiges Seminar

Breakfast Session

NEU

Teilnehmer-Profil: Ideal für alle Geschäftsinhaber, Geschäftsführer oder Leiter der Kontaktlinsen-Abteilung, die ihr Kontaktlinsengeschäft gezielt und strategisch ausbauen möchten.

Ablauf:

- ▶ Seminarzeiten
 - ▶ ab 8:30 Uhr Frühstück und Welcome
 - ▶ 9:30 – 11.30 Uhr Seminar

Themen:

- ▶ Der Kontaktlinsen-Markt
- ▶ Wachstumschance Kontaktlinse
- ▶ Kundenwünsche und Kundenbedürfnisse
- ▶ Kunden finden, Kunden binden – oder welche Konzepte sind erfolgreich?
- ▶ Verkaufsfördernde Maßnahmen
- ▶ Ihr Business-Support von CIBA VISION®
- ▶ Diskussion

Die Seminargebühr und sämtliche organisatorische Details entnehmen Sie bitte der Übersicht auf den Seiten 9–11.

Termine:

01.03.2011 Dresden	07.04.2011 Wien	21.02.2011 Bern
23.03.2011 München		04.03.2011 Lausanne (F)*
13.04.2011 Hamburg		04.04.2011 Zürich
11.05.2011 Frankfurt		06.05.2011 Genève (F)*
05.07.2011 Nürnberg		22.08.2011 Luzern
06.09.2011 Berlin		06.10.2011 St. Gallen
14.09.2011 Osnabrück		19.10.2011 Genève (F)*
27.09.2011 Düsseldorf		14.11.2011 Zürich
18.10.2011 Kassel		
03.11.2011 Stuttgart		

*Seminar in französischer Sprache

SEMINARE IN DEUTSCHLAND – DIE LEISTUNGEN IM ÜBERBLICK



	ANSPRECHEN – BERATEN – VERKAUFEN	FIT FOR SOFT BASIS	FIT FOR SOFT SPEZIAL	FIT FOR SOFT PROFI	GESCHÄFTSERFOLG MIT KONTAKTLINSEN
Termine	02.-03.02.11 23.-24.02.11 16.-17.03.11 18.-19.05.11 29.-30.06.11 19.-20.07.11 21.-22.09.11 11.-12.10.11 16.-17.11.11 29.-30.11.11	16.-17.02.11 06.-07.04.11 08.-09.06.11 13.-14.07.11 09.-10.11.11 07.-08.12.11	30.03.11 18.05.11 06.10.11 23.11.11	04.-05.05.11 26.-27.10.11	01.03.11 23.03.11 13.04.11 11.05.11 05.07.11 06.09.11 14.09.11 27.09.11 18.10.11 03.11.11
Seminarunterlagen	✓	✓	✓	✓	✓
Pausengetränke Mittagessen	✓	✓	✓	✓	FRÜHSTÜCK
Abendessen	✓	✓	✓	✓	
Hotelübernachtung	✓	✓	✓	✓	
Transfers*		✓	✓	✓	
Extraleistung		KONTAKTLINSEN-SOFTWARE		FACHBUCH	
Seminargebühr	300 EUR	400 EUR	200 EUR	400 EUR	KOSTENFREI

*Die Transfers gelten vom/zum Hbf Aschaffenburg bzw. Frankfurt Flughafen sowie für Fahrten vom Hotel zum Seminarort. Die Kosten für Ihre individuelle An- und Abreise sind nicht enthalten.

SEMINARE IN ÖSTERREICH – DIE LEISTUNGEN IM ÜBERBLICK



	ANSPRECHEN – BERATEN – VERKAUFEN	FIT FOR SOFT BASIS	FIT FOR SOFT SPEZIAL	FIT FOR SOFT PROFI	GESCHÄFTSERFOLG MIT KONTAKTLINSEN
Termine	05.-06.04.2011	auf Anfrage	auf Anfrage	auf Anfrage	07.04.2011
Seminar- unterlagen	✓	✓	✓	✓	✓
Pausengetränke Mittagessen	✓	✓	✓	✓	FRÜHSTÜCK
Abendessen	✓	✓	✓	✓	
Hotel- übernachtung	✓	✓	✓	✓	
Extraleistung		KONTAKTLINSEN- SOFTWARE		FACHBUCH	
Seminargebühr	300 EUR	400 EUR	200 EUR	400 EUR	KOSTENFREI

SEMINARE IN DER SCHWEIZ – DIE LEISTUNGEN IM ÜBERBLICK



	ANSPRECHEN – BERATEN – VERKAUFEN	FIT FOR SOFT BASIS	FIT FOR SOFT SPEZIAL	FIT FOR SOFT PROFI	GESCHÄFTSERFOLG MIT KONTAKTLINSEN
Termine	07.-08.02.2011 21.-22.03.2011 11.-12.04.2011 16.-17.05.2011* 08.-09.08.2011 15.-16.08.2011* 12.-13.09.2011 14.-15.11.2011*	14.-15.03.2011 09.-10.05.2011* 29.-30.08.2011 05.-06.09.2011* 03.-04.10.2011	16.03.2011 11.05.2011* 31.08.2011 07.09.2011* 05.10.2011	28.-29.03.2011 30.-31.05.2011* 26.-27.09.2011* 24.-25.10.2011	21.02.2011 04.03.2011* 04.04.2011 06.05.2011* 22.08.2011 06.10.2011 19.10.2011* 14.11.2011
Seminar- unterlagen	✓	✓	✓	✓	✓
Pausengetränke Mittagessen	✓	✓	✓	✓	FRÜHSTÜCK
Abendessen	✓	✓		✓	
Hotel- übernachtung	✓	✓		✓	
Seminargebühr	320.- CHF	380.- CHF	190.- CHF	380.- CHF	KOSTENFREI



ORGANISATORISCHES

Anmeldung:

Faxen Sie uns das beiliegende Anmeldeformular für das jeweilige Land oder kontaktieren Sie uns persönlich.

Weitere Informationen zur ACADEMY FOR EYECARE EXCELLENCE™ erhalten Sie auf unseren Internetseiten:



www.cibavisionacademy.de/professional/professional_seminare.shtml
www.cibavision.de/professionals/seminare/seminare.shtml

Sie erhalten eine schriftliche Anmeldebestätigung mit allen notwendigen Informationen. Die Rechnung der Seminargebühren erhalten Sie mit separater Post nach dem Seminar.

Stornierungen:

Bitte teilen Sie uns Stornierungen rechtzeitig per Telefon oder per E-Mail mit. Absagen sind bis zu 2 Wochen vor Seminarbeginn möglich. Bei späteren Stornierungen berechnen wir 50 % der Seminargebühr. Bei fehlender Abmeldung wird der gesamte Seminarpreis fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

CIBA VISION® ist berechtigt, ein Seminar aus wichtigem Grund – insbesondere bei Erkrankung des Referenten oder zu geringer Teilnehmerzahl – abzusagen. Die dadurch bereits gezahlten Gebühren werden in voller Höhe erstattet. Weitergehende Ansprüche müssen wir leider ausschließen.

IHRE ANSPRECHPARTNER RUND UM DIE ACADEMY FOR EYECARE EXCELLENCE™



Ihre Ansprechpartnerin rund um die ACADEMY FOR EYECARE EXCELLENCE™:
Christine Kraus – Assistentin Professional Affairs Deutschland

Seit 1981 Mitarbeiterin bei CIBA VISION® und seit 1995 für die Seminarorganisation zuständig.

Telefon: +49 (0) 6026 941-296 | Telefax: +49 (0) 6026 941-449
 E-Mail: christine.kraus@cibavision.com



Ihre Ansprechpartnerin rund um die ACADEMY FOR EYECARE EXCELLENCE™:
Karin Rohatsch – Assistentin Professional Affairs Österreich

Seit 1996 Mitarbeiterin bei CIBA VISION® GmbH.
 Seit 2006 für die Seminarorganisation zuständig.

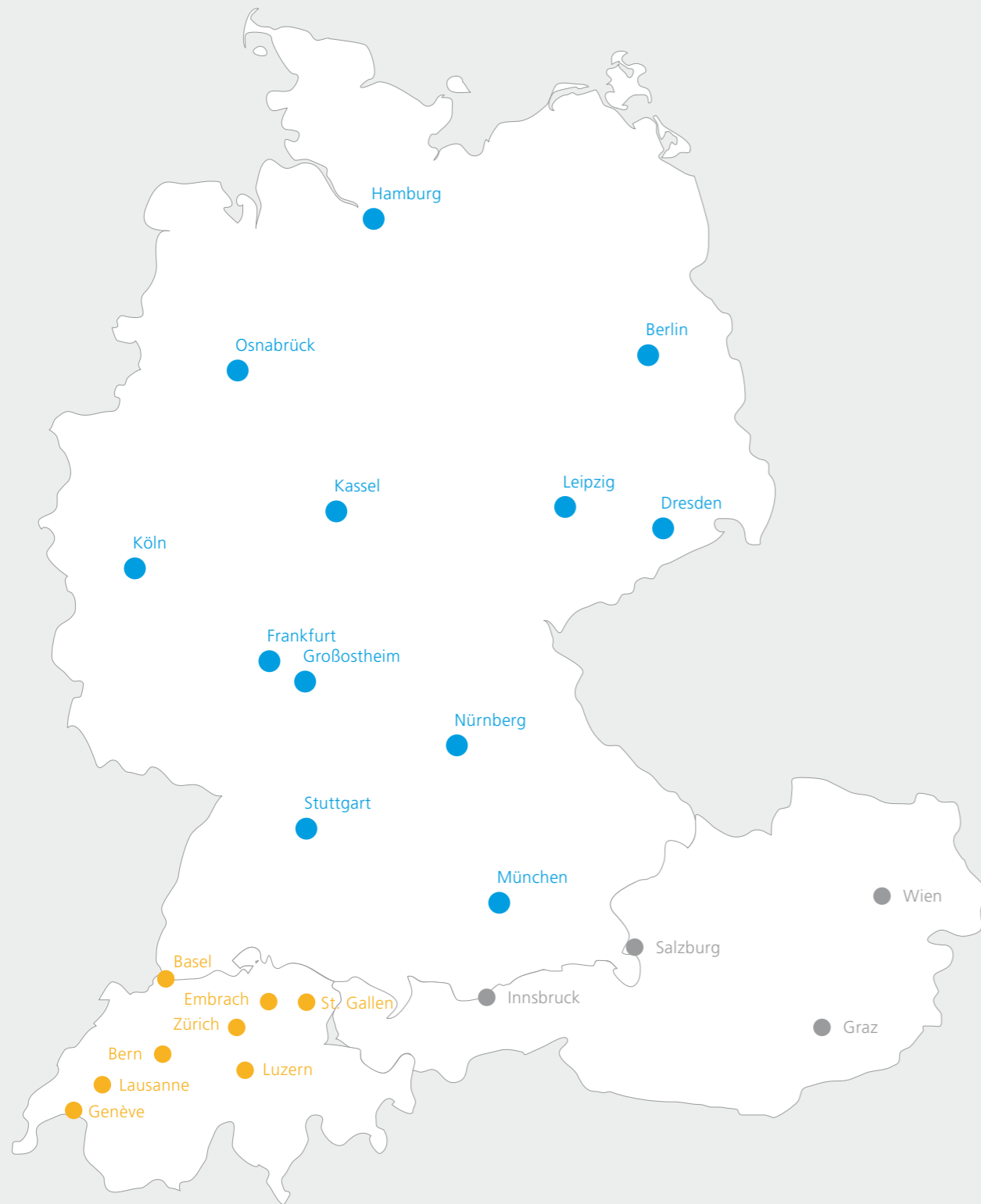
Telefon: +43 (0) 1 798 92 94 | Telefax: +43 (0) 1 798 92 98
 E-Mail: karin.rohatsch@cibavision.com



Ihre Ansprechpartnerin rund um die ACADEMY FOR EYECARE EXCELLENCE™:
Katrin Kläne – Assistentin Professional Affairs Schweiz

Seit November 2010 Mitarbeiterin bei CIBA VISION®.

Telefon: +41 (0) 44 866 43 53 | Telefax: +41 43 888 42 57
 E-Mail: katrin.klaene@cibavision.com



„Wir, das Referenten-Team, freuen uns, Sie in Deutschland, Österreich und der Schweiz begrüßen zu dürfen.“

DAS PROFESSIONAL AFFAIRS DACH TEAM



Heike Hädrich, M. Sc. Vision Science and Business, Dipl.-Ing. (FH)

Absolventin der Hochschule Aalen, 1992-98 Kontaktlinsenspezialistin in KL-Instituten in München, 1999-2000 Head Professional Service Wesley Jessen, seit 2001 Mitarbeiterin Professional Affairs CIBA VISION Vertriebs GmbH, Grobostheim. Lehrbeauftragte der HTW Aalen, Beiratsmitglied des Aalener Masterstudienganges in Vision Science and Business.



Christine Kraus, Assistentin Professional Affairs

Seit 1981 Mitarbeiterin bei CIBA VISION® und seit 1995 für die Seminarorganisation zuständig.



Ute Müller, staatlich geprüfte Augenoptikerin, Augenoptikermeisterin

Absolventin der Höheren Fachschule für Augenoptik Köln. Seit 2005 für die CIBA VISION® Vertriebs GmbH tätig, zunächst im Bereich Marketing. Seit 2009 Mitarbeiterin des Professional Affairs Teams.



Martin Reichner, staatlich geprüfter Augenoptiker

Absolvent der Fachschule für Optik und Fototechnik Berlin. Seit 1982 in unterschiedlichsten Funktionen bei CIBA VISION® tätig, unter anderem Forschung und Entwicklung, Clinical and Regulatory Affairs, Professional Affairs Europa und Deutschland.



Inge Wohrab, Dipl.- Augenoptikerin/ Optometristin (FH)

Absolventin der Fachschule für Optik und Fototechnik Berlin. Ergänzungsstudiengang an der Technischen Fachhochschule Berlin. Seit 1999 Mitarbeiterin Professional Affairs CIBA VISION® Vertriebs GmbH.



Barbara Kultscher, staatlich geprüfte Augenoptikerin, Augenoptikermeisterin

Absolventin der Fachschule für Augenoptik in Wien, Kontaktlinsenkonzessionsprüfung. Seit 2008 bei CIBA VISION® Österreich zunächst als Verkaufsrepräsentantin, dann zusätzlich im Bereich Professional Affairs tätig.



Michael Wittmann, Customer Marketing Manager/ Professional Affairs Österreich

Absolvent des International Business College in Wien. 2002 - 2010 bei CIBA VISION® im Bereich Marketing als Produktmanager Kontaktlinsen & Pflegemittel tätig. Seit 2010 Verantwortlich für die Bereiche Customer Marketing und Professional Affairs in Österreich.



Stefan Kettler, eidg. dipl. Augenoptiker SBAO

Absolvent der SHFA in Olten. Mehrjährige Erfahrung als Kontaktlinsenadapter, dann Wechsel in die Direktion eines Brillenglaserherstellers. Dort verantwortlich für Qualität, technisches Marketing und das Service Center. Seit 2010 Leitung der Abteilung Professional Affairs, CIBA VISION® Schweiz.

UNSERE EXTERNEN REFERENTEN



**Carl Carsten Schiffer, M. Sc.,
Dipl.-Ing. (FH) Augenoptik/Optomietrie**

Absolvent der Fachhochschule Aalen (2004) sowie des konsekutiven Masterstudienganges der TFH Berlin (2008). Seit 2004 für die CIBA VISION Vertriebs GmbH tätig, zunächst als Verkaufsrepräsentant. Seit 2005 Mitarbeiter Professional Affairs der CIBA VISION® Vertriebs GmbH. Seit 2010 Dozent an der FFA München.



**Frank Havenstein, staatlich geprüfter Augenoptiker,
Augenoptikermeister, Trappenkamp**

Absolvent der staatlichen Fachschule in Berlin, seit 1991 Augenoptikermeister. Ab 1992 selbstständig mit zwei Fachgeschäften in Schleswig-Holstein und seit 1996 selbstständiger Berater im Schulungs- und Seminarwesen der CIBA VISION® Vertriebs GmbH.



**Denisé von Klitzing, staatlich geprüfte
Augenoptikerin, Augenoptikermeisterin**

Absolventin der Meisterschule Jena (1986-1989) seit 1996 Gründerin und Inhaberin des Kontaktlinsenstudios BLICKKONTAKT in Rostock, sowie Inhaberin des Visualtrainingszentrum SEH-OPTIMISTEN, ebenfalls in Rostock.



**Robert Mergenthal, Dipl.-Ing. (FH), Augenoptik,
Inhaber und Leiter eines Kontaktlinseninstitutes**

Robert Mergenthal lernte Augenoptiker und ergänzte den Beruf mit dem Studiengang Augenoptik an der FH Aalen. Er ist Inhaber und Leiter des Kontaktlinseninstitutes SEHENSWEIT in Göttingen.



Diethard Fedtke, staatlich geprüfter Augenoptiker

Absolvent der Fachschule für Optik und Fototechnik Berlin. Seit 1967 bei CIBA VISION® mit der Kontaktlinse beschäftigt. Mitarbeiter Professional Affairs der CIBA VISION® Vertriebs GmbH. Seit Mitte 2006 selbstständiger Berater im Schulungs- und Seminarwesen.



Markus Knopp, Augenoptikermeister

Absolvent der Handwerkskammer Dortmund (2007). Mehrjährige Erfahrung in der Kontaktlinsenanpassung. Freiberuflicher Dozent an der HWK Dortmund zur Vorbereitung auf die Meisterprüfung in Fachtheorie und Fachpraxis.



Sebastian Marx, Dipl.-Ing. (FH) AO, DO, FIACLE

Absolvent der Fachhochschule Jena. Seit 2005 in leitender Position bei JENVIS Research an der FH Jena. Verantwortlich für die Projektkoordination und Präsentation von Studienergebnissen. Mitglied der internationalen Vereinigung für Kontaktlinsenlehrkräfte IACLE und VDCO Vorstandsmitglied.



Martina Michel, Dipl.-Ing. (FH) Augenoptik

Absolventin der Fachhochschule Jena, Diplomstudiengang Augenoptik; seit 2008 wissenschaftliche Mitarbeiterin im Jervis Research Institut und Mitarbeiterin im Jenalens Kontaktlinsenstudio in Jena; seit 2009 Masterstudiengang Optometrie/ Vision Science an der Fachhochschule Jena, Gunter-Schamberger-Preis 2008 (VDCO), Peter Abel-Preis 2010 (VDCO).

UNSERE EXTERNEN REFERENTEN



**Claudia Wagner, Augenoptikermeisterin und
Betriebswirtin HWK**

Absolventin der staatl. anerkannten Fachschule für Augenoptik und Optometrie, Karlsruhe; seit 2006 Kontaktlinsenanpasserin in einem Augenoptik-Geschäft in Frankfurt am Main und tätig für CIBA VISION® im Schulungs- und Seminarwesen.



Harry Kranewitter, MSc.

Abgeschlossene FH für Augenoptik mit Meisterprüfung und Betrieb eines KL-Gewerbes. Seit 1993 als Referent für Firmen tätig. 2000 Abschluss Master of Science Studium in klinischer Optometrie, seit 2001 Mitglied des General Optical Council of England. Ab 2002 Mitglied der Amerikanischen Academy of Optometrie, 2009 Abschluss Master Studium an der Donau Universität Krems.



Lorenz Geiser, B. Sc. Optometrie

2002 Lehrabschluss, danach tätig als Augenoptiker in Grindelwald, Ascona, Locarno und Bern. Seit 2005 Angestellter bei Alpenglüh in Zürich. 2010 schloss er den Bachelor of Science in Optometrie am Institut für Optometrie der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) in Olten erfolgreich ab.



Andreas Oberhofen, eidg. dipl. Augenoptiker SBAO

Absolvent der höheren Fachschule für Augenoptik und Optometrie, Olten. Seit 2004 Mitarbeiter als Kontaktlinsenspezialist bei Grasso seh.comfort, St. Gallen. 2006-2008 Masterstudium Vision Science and Business an der HTW Aalen.



Doreen Wiedemann, B. Sc. Augenoptik/Optomietrie

2003 bis 2006 dreijährige Tätigkeit als Augenoptikerin und Kontaktlinsenanpasserin in der Schweiz. Seit Februar 2010 Absolventin der Fachhochschule Jena und derzeit Mitarbeiterin des Jervis Research Institut und Masterstudentin des Studienganges Optometrie/ Vision Science an der Fachhochschule Jena, Peter Abel Preis 2010 (VDCO).



Marc Fankhauser, eidg. dipl. Augenoptiker SBAO

2002 technische Berufsmaturität in Bern, 2005 bis 2007 höhere Fachschule für Augenoptik und Optometrie in Olten, seit 2007 Angestellter als Kontaktlinsenspezialist beim Kontaktlinsenstudio Bärtschi, Bern, Gunter-Schamberger-Preis 2007 (VDC) und SBAO-Preis 2008 (Schweizerischer Berufsverband für Augenoptik und Optometrie).



Barbara Siegrist, Professional Affairs Schweiz

Eidg. dipl. Augenoptikerin, Optometristin. Seit 1986 in verschiedenen Funktionen bei CIBA VISION® Schweiz tätig, unter anderem Kundendienst, Aussendienst und Professional Affairs. Ab 1995 selbstständige Beraterin im Schulungs- und Seminarwesen.



**Marcel Zischler, dipl. Augenoptiker &
Kontaktlinsenspezialist**

Absolvent der FHNW (früher SHFA). Ausbildung zum Marketingfachmann und Leitung einer etablierten KL-Abteilung. Seit 2002 bei CIBA VISION als Produktmanager und Professional Affairs Manager tätig, sowie Head Professional Affairs CIBA VISION D-A-CH. Seit 2011 selbstständiger Trainer und Consultant.

SEMINARÜBERSICHT 2011

Januar

					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	OPTI '11, 28 München	OPTI '11, 29 München	OPTI '11, 30 München
31						

Februar

	1	ANSPRECHEN – BE- 2 RATEN – VERKAUFEN	ANSPRECHEN – BE- 3 RATEN – VERKAUFEN	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16 FIT FOR SOFT BASIS	17 FIT FOR SOFT BASIS	18	19	20
21	22	ANSPRECHEN – BE- 23 RATEN – VERKAUFEN	ANSPRECHEN – BE- 24 RATEN – VERKAUFEN	25	26	27
28						

März

	GESCHÄFTSERFOLG 1 MIT KONTAKTLINSEN	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	ANSPRECHEN – BE- 16 RATEN – VERKAUFEN	ANSPRECHEN – BE- 17 RATEN – VERKAUFEN	18	19	20
21	22	GESCHÄFTSERFOLG 23 MIT KONTAKTLINSEN	24	25	26	27
28	29	FIT FOR 30 SOFT SPEZIAL	31			

April

				VDCO Optometrie 1 2011, Berlin	VDCO Optometrie 2 2011, Berlin	3
4	5	6 FIT FOR SOFT BASIS	7 FIT FOR SOFT BASIS	8	WVAO 9 Jahreskongress	WVAO 10 Jahreskongress
11	12	GESCHÄFTSERFOLG 13 MIT KONTAKTLINSEN	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

Mai

						1
2	3	4 FIT FOR SOFT PROFI	5 FIT FOR SOFT PROFI	6	7	8
9	10	GESCHÄFTSERFOLG 11 MIT KONTAKTLINSEN	12	13	14	15
16	17	18 FIT FOR SOFT SPEZIAL	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Juni

		1	2	3	4	5
6	7	8 FIT FOR SOFT BASIS	9 FIT FOR SOFT BASIS	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

DEUTSCHLAND



Juli

				1	2	3
4	GESCHÄFTSERFOLG 5 MIT KONTAKTLINSEN	6	7	8	9	10
11	12	13 FIT FOR SOFT BASIS	14 FIT FOR SOFT BASIS	15	16	17
18	ANSPRECHEN – BE- 19 RATEN – VERKAUFEN	ANSPRECHEN – BE- 20 RATEN – VERKAUFEN	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

August

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

September

			1	2	3	4
5	GESCHÄFTSERFOLG 6 MIT KONTAKTLINSEN	7	8	9	10	11
12	13	GESCHÄFTSERFOLG 14 MIT KONTAKTLINSEN	15	16	17	18
19	20	ANSPRECHEN – BE- 21 RATEN – VERKAUFEN	ANSPRECHEN – BE- 22 RATEN – VERKAUFEN	23	24	25
26	GESCHÄFTSERFOLG 27 MIT KONTAKTLINSEN	28	29	30		

Oktober

			FIT FOR 6 SOFT SPEZIAL		1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	ANSPRECHEN – BE- 11 RATEN – VERKAUFEN	ANSPRECHEN – BE- 12 RATEN – VERKAUFEN	13	VDCO Contact 2011, 14 München	VDCO Contact 2011, 15 München	VDCO Contact 2011, 16 München
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26 FIT FOR SOFT PROFI	27 FIT FOR SOFT PROFI	28	29	30
31						

November

			GESCHÄFTSERFOLG 3 MIT KONTAKTLINSEN	4	5	6
7	8	9 FIT FOR SOFT BASIS	10 FIT FOR SOFT BASIS	11	12	13
14	15	ANSPRECHEN – BE- 16 RATEN – VERKAUFEN	ANSPRECHEN – BE- 17 RATEN – VERKAUFEN	18	19	20
21	22	FIT FOR 23 SOFT SPEZIAL	24	25	26	27
28	ANSPRECHEN – BE- 29 RATEN – VERKAUFEN	ANSPRECHEN – BE- 30 RATEN – VERKAUFEN				

Dezember

			1	2	3	4
5	6	7 FIT FOR SOFT BASIS	8 FIT FOR SOFT BASIS	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

SEMINARÜBERSICHT 2011

Januar

					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Februar

	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28						

März

	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

April

				1	2	3
4	ANSPRECHEN – BE- 5 RATEN – VERKAUFEN	ANSPRECHEN – BE- 6 RATEN – VERKAUFEN	GESCHÄFTSERFOLG 7 MIT KONTAKTLINSEN	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

Mai

						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Juni

		1	ÖOG, 2 Mayrhofen/ Zillertal	ÖOG, 3 Mayrhofen/ Zillertal	ÖOG, 4 Mayrhofen/ Zillertal	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

ÖSTERREICH

Juli

				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

August

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

September

			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Oktober

					1	2
3	4	5	6	7 AMAK, Hall/Tirol	AMAK Hall/Tirol 8 AAT*, Salzburg	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

November

	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Dezember

			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

*AAT = Augenärztetagung

SEMINARÜBERSICHT 2011

Januar

					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Februar

	1	2	3	4	5	6
7	ANSPRECHEN – BE-RATEN – VERKAUFEN	8	ANSPRECHEN – BE-RATEN – VERKAUFEN	9	10	11
12						
14						
15	GESCHÄFTSERFOLG MIT KONTAKTLINSEN	16	17	18	19	20
21		22	23	24	25	26
27						
28						

März

	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	FIT FOR SOFT BASIS	15	FIT FOR SOFT BASIS	16	FIT FOR SOFT SPEZIAL	17
18	ANSPRECHEN – BE-RATEN – VERKAUFEN	19	ANSPRECHEN – BE-RATEN – VERKAUFEN	20	21	22
23						
24						
25						
26						
27						
28	FIT FOR SOFT PROFI	29	FIT FOR SOFT PROFI	30		
31						

April

				1	2	3
4	GESCHÄFTSERFOLG MIT KONTAKTLINSEN	5	6	7	8	9
10						
11	WVAO Tagung	12	ANSPRECHEN – BE-RATEN – VERKAUFEN	13	14	15
16						
17						
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

Mai

						1
2	3	4	5	6	7	8
9	FIT FOR SOFT BASIS*	10	FIT FOR SOFT BASIS*	11	FIT FOR SOFT SPEZIAL*	12
13	ANSPRECHEN – BE-RATEN – VERKAUFEN*	14	ANSPRECHEN – BE-RATEN – VERKAUFEN*	15	16	17
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24	FIT FOR SOFT PROFI*	25	FIT FOR SOFT PROFI*	26	27	28
29						

Juni

		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

*Seminar in französischer Sprache

SCHWEIZ



Juli

				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

August

1	2	3	4	5	6	7
8	ANSPRECHEN – BE-RATEN – VERKAUFEN	9	ANSPRECHEN – BE-RATEN – VERKAUFEN	10	11	12
13						
14						
15	ANSPRECHEN – BE-RATEN – VERKAUFEN*	16	ANSPRECHEN – BE-RATEN – VERKAUFEN*	17	18	19
20						
21						
22	GESCHÄFTSERFOLG MIT KONTAKTLINSEN	23	24	25	26	27
28						
29	FIT FOR SOFT BASIS	30	FIT FOR SOFT BASIS	31	FIT FOR SOFT SPEZIAL	

September

			1	2	3	4
5	FIT FOR SOFT BASIS*	6	FIT FOR SOFT BASIS*	7	FIT FOR SOFT SPEZIAL*	8
9	ANSPRECHEN – BE-RATEN – VERKAUFEN	10	ANSPRECHEN – BE-RATEN – VERKAUFEN	11	12	13
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20	FIT FOR SOFT PROFI*	21	FIT FOR SOFT PROFI*	22	23	24
25						
26						
27						
28						
29						
30						

Oktober

					1	2
3	FIT FOR SOFT BASIS	4	FIT FOR SOFT BASIS	5	FIT FOR SOFT SPEZIAL	6
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20	GESCHÄFTSERFOLG MIT KONTAKTLINSEN*	21	22	23	24	25
26						
27						
28						
29						
30						
31						

November

	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	ANSPRECHEN – BE-RATEN – VERKAUFEN*	15	ANSPRECHEN – BE-RATEN – VERKAUFEN*	16	17	18
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						

Dezember

			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

*Seminar in französischer Sprache

ANMELDEFORMULAR DEUTSCHLAND



ANMELDUNG AUF: WWW.CIBAVISIONACADEMY.DE
 ODER PER FAX UNTER: +49 (0) 6026 941 100-296
 ODER PER TELEFON UNTER: +49 (0) 6026 941-296
 ODER PER E-MAIL AN: ANMELDUNG@CIBAVISION.DE

(Bitte in Blockbuchstaben)

Vor- und Zuname Teilnehmer/-in:

Name des Unternehmens: _____ PLZ/Ort: _____
 Straße/Nr.: _____ Fax-Nr.: _____
 Telefon-Nr.: _____ Kunden-Nr.: _____
 E-Mail: _____

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden?

- Aktuelle Seminarbroschüre CIBA VISION® Verkaufsrepräsentant Fachzeitschrift
 Internet Anzeige Empfehlung

BERUFSBEZEICHNUNG BZW. AUSBILDUNG:

- Auszubildende/-r Augenoptikermeister/-in Dipl.-Optometrist/-in
 Student/-in Dipl.-Ing. (FH) Augenoptik Arzthelfer/-in
 Augenoptikergehilfe/-gehilfin Orthoptist/-in Augenarzt/-ärztin
 Staatl. gepr. Augenoptiker/-in Dipl. Augenoptiker/-in Assistenzarzt/-ärztin

HIERMIT MELDE ICH MICH FÜR FOLGENDES SEMINAR AN:

- ANSPRECHEN – BERATEN – VERKAUFEN** ORT _____ DATUM _____ KOSTEN _____ €
 FIT FOR SOFT BASIS _____ ORT _____ DATUM _____ KOSTEN _____ €
 FIT FOR SOFT SPEZIAL _____ ORT _____ DATUM _____ KOSTEN _____ €
 FIT FOR SOFT PROFI _____ ORT _____ DATUM _____ KOSTEN _____ €
 GESCHÄFTSERFOLG MIT KONTAKTLINSEN ORT _____ DATUM _____ KOSTEN _____ €

Wir bitten um Ihr Verständnis, dass wir Ihren Seminarwunsch aus Kapazitätsgründen nicht immer sofort erfüllen können. Sie erhalten eine schriftliche Anmeldebestätigung mit allen wichtigen Informationen. Bei allen FIT FOR SOFT Seminaren (BASIS, SPEZIAL und PROFI) organisieren wir Ihren Transfer zum Hotel/Seminarort. Weitere Details folgen.

DATUM

UNTERSCHRIFT DES TEILNEHMERS

ANMELDEFORMULAR ÖSTERREICH



ANMELDUNG AUF: WWW.CIBAVISIONACADEMY.AT
 ODER PER FAX UNTER: 0043 1 798 92 98
 ODER PER TELEFON UNTER: 0043 1 798 92 94 7043
 ODER PER E-MAIL AN: KARIN.ROHATSCH@CIBAVISION.COM

(Bitte in Blockbuchstaben)

Vor- und Zuname Teilnehmer/-in:

Name des Unternehmens: _____ PLZ/Ort: _____
 Strasse/Nr.: _____ Fax-Nr.: _____
 Telefon-Nr.: _____ Kunden-Nr.: _____
 E-Mail: _____

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden?

- Aktuelle Seminarbroschüre CIBA VISION® Verkaufsrepräsentant Fachzeitschrift
 Internet Anzeige Empfehlung

BERUFSBEZEICHNUNG BZW. AUSBILDUNG:

- Auszubildende/-r Augenoptikermeister/-in Dipl.-Optometrist/-in
 Student/-in Dipl.-Ing. (FH) Augenoptik Arzthelfer/-in
 Augenoptikergehilfe/-gehilfin Orthoptist/-in Augenarzt/-ärztin
 Staatl. gepr. Augenoptiker/-in Dipl. Augenoptiker/-in Assistenzarzt/-ärztin

HIERMIT MELDE ICH MICH FÜR FOLGENDES SEMINAR AN:

- ANSPRECHEN – BERATEN – VERKAUFEN** ORT _____ DATUM _____ KOSTEN _____ €
 FIT FOR SOFT BASIS _____ ORT _____ DATUM _____ KOSTEN _____ €
 FIT FOR SOFT SPEZIAL _____ ORT _____ DATUM _____ KOSTEN _____ €
 FIT FOR SOFT PROFI _____ ORT _____ DATUM _____ KOSTEN _____ €
 GESCHÄFTSERFOLG MIT KONTAKTLINSEN ORT _____ DATUM _____ KOSTEN _____ €

Wir bitten um Ihr Verständnis, dass wir Ihren Seminarwunsch aus Kapazitätsgründen nicht immer sofort erfüllen können. Sie erhalten eine schriftliche Anmeldebestätigung mit allen wichtigen Informationen.

DATUM

UNTERSCHRIFT DES TEILNEHMERS

ANMELDEFORMULAR SCHWEIZ



ANMELDUNG AUF: WWW.CIBAVISIONACADEMY.CH
 ODER PER FAX UNTER: +41 43 888 42 57
 ODER PER TELEFON UNTER: +41 44 866 43 38
 ODER PER E-MAIL AN: ANMELDUNG.SEMINARE@CIBAVISION.COM

(Bitte in Blockbuchstaben)

Vor- und Zuname Teilnehmer/-in:

Name des Unternehmens: _____ PLZ/Ort: _____

Strasse/Nr.: _____ Fax-Nr.: _____

Telefon-Nr.: _____ Kunden-Nr.: _____

E-Mail: _____

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden?

- Aktuelle Seminarbroschüre
 CIBA VISION® Verkaufsrepräsentant
 Fachzeitschrift
 Internet
 Anzeige
 Empfehlung

BERUFSBEZEICHNUNG BZW. AUSBILDUNG:

- Auszubildende/-r
 Augenoptikermeister/-in
 Dipl.-Optometrist/-in
 Student/-in
 Dipl.-Ing. (FH) Augenoptik
 Arzthelfer/-in
 Augenoptikergehilfe/-gehilfin
 Orthoptist/-in
 Augenarzt/-ärztin
 Staatl. gepr. Augenoptiker/-in
 Dipl. Augenoptiker/-in
 Assistenzarzt/-ärztin

HIERMIT MELDE ICH MICH FÜR FOLGENDES SEMINAR AN:

- ANSPRECHEN – BERATEN – VERKAUFEN** ORT _____ DATUM _____ KOSTEN _____ CHF
 FIT FOR SOFT BASIS _____ ORT _____ DATUM _____ KOSTEN _____ CHF
 FIT FOR SOFT SPEZIAL _____ ORT _____ DATUM _____ KOSTEN _____ CHF
 FIT FOR SOFT PROFI _____ ORT _____ DATUM _____ KOSTEN _____ CHF
 GESCHÄFTSERFOLG MIT KONTAKTLINSEN ORT _____ DATUM _____ KOSTEN _____ CHF

Wir bitten um Ihr Verständnis, dass wir Ihren Seminarwunsch aus Kapazitätsgründen nicht immer sofort erfüllen können. Sie erhalten eine schriftliche Anmeldebestätigung mit allen wichtigen Informationen.

DATUM

UNTERSCHRIFT DES TEILNEHMERS



PRODUKTE, SERVICE UND AUSBILDUNG MIT VISION



Academy2Go auf einem iPhone



Von den innovativen Beratungs- und Schulungskonzepten profitieren nicht nur Sie, sondern letztendlich Ihre Kunden, indem Sie Ihnen eine optimale Service-Qualität bieten. Unsere neueste Entwicklung für Ihre Weiterbildung ist das Academy2Go Portal, in welchem über das Internet am Computer oder einem Smartphone Wissen vermittelt wird – unabhängig von Ort und Zeit!

www.cibavisionacademy.de
www.cibavisionacademy.at
www.cibavisionacademy.ch



CIBA VISION Vertriebs GmbH
Postfach 10 02 24
63702 Aschaffenburg

Telefax: +49 (0) 6026 941-449
Telefon: +49 (0) 6026 941-296

www.cibavision.de