

ERFOLGSAUSSICHT

3. Ausgabe – 2018, Q. 3

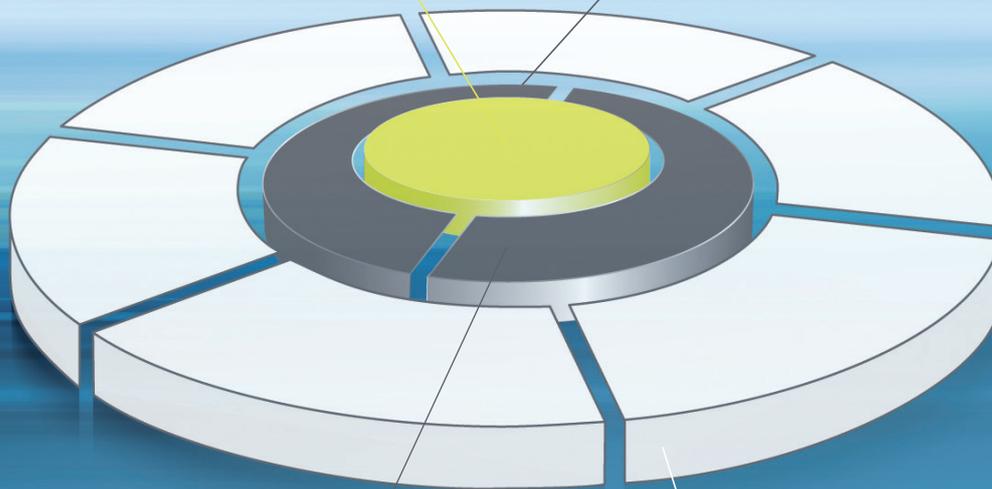
Nutzen Sie die

ZEISS SEH-ANALYSE

als Ihr Alleinstellungsmerkmal

Seh-Analyse Basisschulung

Seh-Analyse Workshop



Praxistraining

Schulungsmodulare

Traumjob Augenoptik:
SINNVoll oder
SINNlos?

Termine:
Ihre Weiterbildung im
3. Quartal 2018

Wichtige Kennzahlen:
Der neue Berufsbildungs-
bericht der ZVA



WISSEN ANEIGNEN,
ERFAHRUNGEN SAMMELN,
ZIELE ERREICHEN!



Liebe Augenoptikerinnen und Augenoptiker,

kennen Sie den Unterschied zwischen Wissen und Können? Wer viel weiß, muss nicht unbedingt viel können – oder?!

Umfangreiches Wissen wird erst in Verbindung mit eigener, persönlicher Erfahrung zu wertvollem Können!

Wer erfolgreich in seinem Beruf sein möchte, denkt häufig nur daran Wissen zu erlangen. Es beginnt mit der Ausbildung, später folgen Seminare und das monatliche Lesen von Fachzeitschriften. Viel Wissen und Theorie, aber wenig Praxis.

Wer einen 8.000 m hohen Berg besteigen will, dem helfen Fakten oder Wissen nur bedingt weiter. Wissen über das Wetter, Erste Hilfe, Ernährung, Körperfunktionen, Geographie oder die Sprache sind zwar wichtig, doch es muss vor allem der erste Schritt gemacht werden: Man muss losgehen.

Viele Situationen muss man selbst erlebt haben, um ein eigenes Urteil zu bilden zu können. Insbesondere auch, um dann die richtigen Entscheidungen zu treffen. Doch solche Erfahrungen sammelt man nicht, indem man zuerst den höchsten Gipfel erklimmen möchte. Vielmehr geht es darum, über mehrere Jahre immer wieder verschiedenen Herausforderungen zu begegnen. Ergo, dass man einen Wetterumschwung erkannt hat, sich im Berg verlaufen hat, anderen Wanderern helfen musste, etc. Erst dann ist man letztendlich bereit für die ganz große Tour.

Und genau dies übertragen wir auf unsere Seminare. Wir können Ihnen sowohl Wissen vermitteln als auch erste praktische Übungen mit Ihnen durchführen. Nach dem Training ist es dann umso wichtiger für Sie, das neue Wissen in Handlungen umzusetzen und weitere eigene Erfahrungen zu sammeln.

Ich hoffe, dass unsere ERFOLGSAUSSICHT Ihnen zum einen neues Wissen vermittelt und zum anderen Sie ermutigt, Ihr Können in unseren Trainings zu verbessern. Seien Sie mutig, erklimmen Sie Ihren persönlichen 8.000 m hohen Berg!

Viel Spaß beim Lesen und bleiben Sie neugierig!

Christian Tilleke

Christian Tilleke

PS – Es würde uns freuen, wenn Sie uns ein Feedback zu der „ZEISS ERFOLGSAUSSICHT“ an vision.academy@gildenhaus-seminare.de mailen. Ihre Eindrücke lassen wir gerne in einer der kommenden Ausgabe einfließen. Vielen Dank!



Hamburg 29.08.2018

FLATRATE

Produktwissen für Azubis

In diesem Seminar werden Ihnen als Auszubildender der ZEISS Präzisionsbrillengläser sowie der Aufbau der Preisliste verständlich erklärt.

Preis: 90,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Bremen 05.09.2018

FLATRATE

Digitale Werbeformen

Dieses Seminar gibt Ihnen einen Überblick über diese neuen Möglichkeiten mit Stamm- und Neukunden in Kontakt zu treten.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Hamburg 13./14.09.2018 (zweitägig)

Unternehmer Kompakt

Die Highlights aus: Führung, Strategie und Marketing! Geballtes Praxiswissen für Ihren Erfolg. Für alle, die künftig mit noch mehr Freude und Insider-Wissen am Markt erfolgreich sein möchten.

Preis: 1.990,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Hankensbüttel 19.09.2018

FLATRATE

Refraktion für Einsteiger

Wenn Sie in Zukunft neben der Glas- und Fassungsberatung auch die Augenglasbestimmung selbst vornehmen, steigern Sie Ihre Beratungskompetenz und entlasten zusätzlich das Team.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Hannover-Lehrte 12.09.2018

FLATRATE

Profitraining Brillengläser – Mehrwertbrille

Sie lernen die unterschiedlichen Zielgruppen kennen. Wir zeigen Ihnen, welche Chancen sich mit unseren Segmentprodukten zusätzlich ergeben.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Düsseldorf 17.09.2018

FLATRATE

Verkaufsschulung für Azubis

In diesem Seminar bekommen Ihre Azubis den Feinschliff für einen professionellen und kundenorientierten Auftritt.

Preis: 90,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Düsseldorf 29.08.2018

FLATRATE

Existenzgründer

Wir sprechen über das generelle Vorgehen bei einer Existenzgründung und gehen dabei auch auf die konkrete Unterstützung von ZEISS ein.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Hannover 23./24.08.2018 (zweitägig)

Biostruktur-Analyse – Seminar zum Modul 2

Schlüssel zur Menschenkenntnis: Die Teilnehmer lernen, die Biostruktur anderer sicher zu erkennen und im sogenannten Triogram zu orten.

Preis: 790,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Für Flatrate Kunden nur 500,- Euro zzgl. MwSt.p. P.

Hankensbüttel 20.09.2018

FLATRATE

Refraktion für Fortgeschrittene

Binokular verträgliche Korrekturen und sichere Nahglasbestimmung sind Themen des Seminars.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Hannover-Lehrte 11.09.2018

FLATRATE

Profitraining Brillengläser – Gleitsicht

In diesem Seminar informieren wir Sie umfassend über das ZEISS Gleitsichtglasportfolio und dessen unterschiedliche Einsatzgebiete.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Dortmund 01./02.07.2018 (zweitägig)

**Refraktionstechnik
Gleitsichtglas-Kunden**

Professionelle Bestimmung von Gleitsichtbrillen mit modernen Messmethoden. Richtig interpretieren und erfahren, welchen Einfluss dieses Ergebnis auf die angewendete Refraktionsmethode hat.

Preis: 790,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Koblenz 14.08.2018

FLATRATE

Profitraining Brillengläser – Gleitsicht

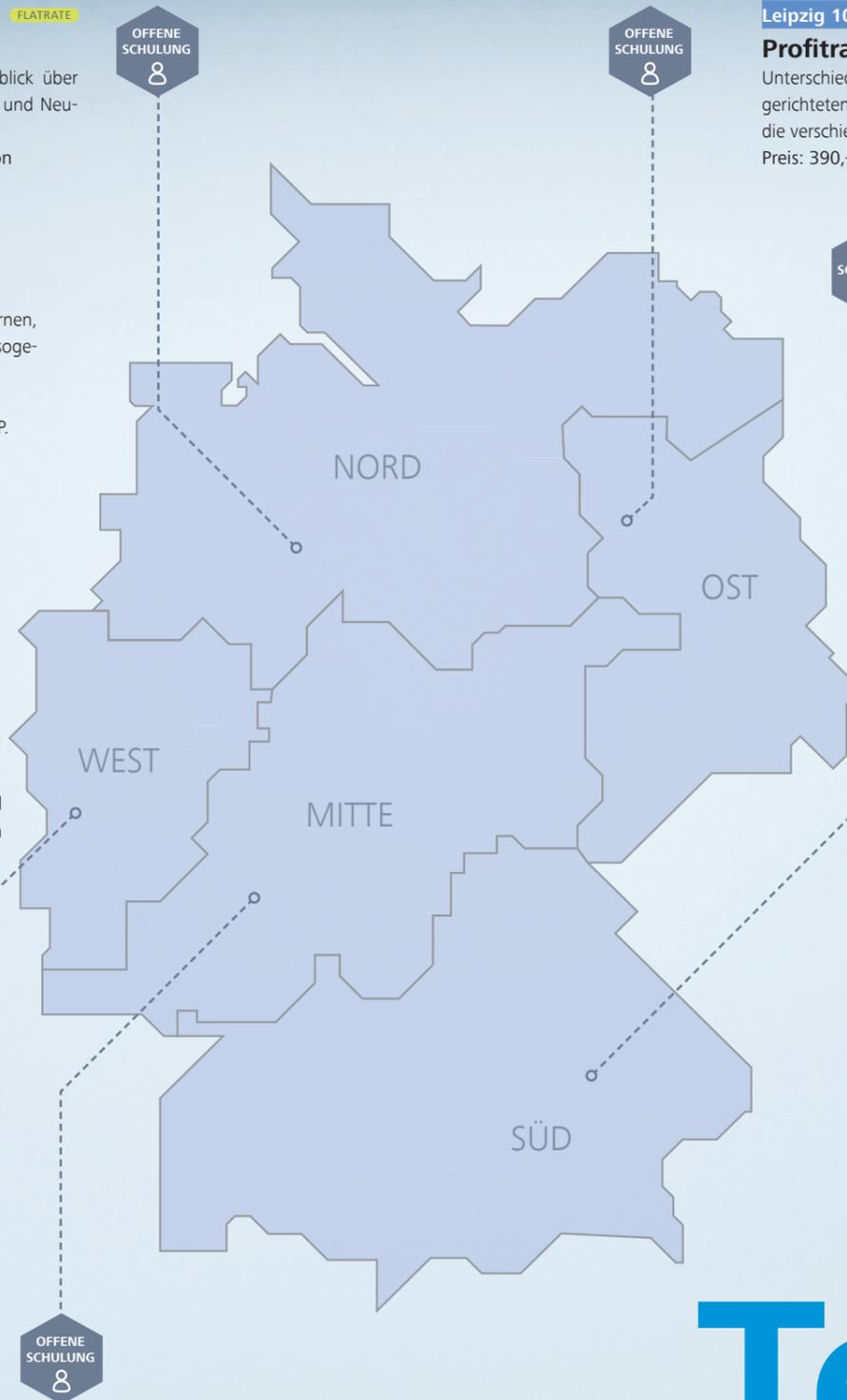
In diesem Seminar informieren wir Sie umfassend über das ZEISS Gleitsichtglasportfolio und dessen unterschiedliche Einsatzgebiete.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Gerlingen 19./20.07.2018 (zweitägig)

Unternehmer kompakt

Die Highlights aus: Führung, Strategie und Marketing! Geballtes Praxiswissen für Ihren Erfolg. Preis: 1.990,- Euro zzgl. MwSt. pro Person



Leipzig 10.09.2018

FLATRATE

Profitraining Brillengläser – i.Scription®

Unterschiedliche Zielgruppen und deren Bedürfnisse ermöglichen einen zielgerichteten Verkauf. Neben der Bedarfsanalyse erfahren Sie auch alles über die verschiedenen Brillenglaslösungen.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Regensburg 10.07.2018

FLATRATE

Verkaufsschulung für Azubis

In diesem Seminar bekommen Ihre Azubis den Feinschliff für einen professionellen und kundenorientierten Auftritt.

Preis: 90,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Nürnberg 03.07.2018

FLATRATE

Preisgespräche und Einwandbehandlung als Kundenbindungsinstrument

Sie lernen Methoden und Techniken kennen um zu verstehen, wie es zu Einwänden Ihres Kunden kommt und welches Bedürfnis dahinter steckt.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Würzburg 13./14.09.2018 (zweitägig)

Biostruktur-Analyse – Seminar zum Modul 3

Schlüssel zum Kunden. Sie lernen das gleiche Produkt, die gleiche Dienstleistung an unterschiedliche Kunden auf „unterschiedliche“ Weise zu verkaufen.

Preis: 790,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Ingolstadt 24.07.2018

FLATRATE

Empathie und Sympathie

Erleben Sie bewusst verkaufen. Lernen Sie Verkaufsansprachen kennen und wie Sie anhand Ihrer Sinne empathischer verkaufen. Schaffen Sie sich Ihr eigenes Serviceparadies!

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Frankfurt am Main 29.–31.08.2018 (dreitägig)

FLATRATE

Azubi Training Kompakt

Das Azubi Training Kompakt richtet sich an Azubis aus allen drei Ausbildungsjahren und verbindet die Seminarinhalte mit spaßigen Elementen.

Preis: 750,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Nürnberg 06./07.07.2018 (zweitägig)

FLATRATE

Produktwissen und Verkaufsschulung für Quereinsteiger

Für alle die über keine klassische Augenoptiker-Ausbildung verfügen und doch Ihre Zukunft in der Augenoptik sehen.

Preis: 1.490,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Bad Aibling 20.07.2018

FLATRATE

Profitraining Brillengläser – i.Scription®

Unterschiedliche Zielgruppen und deren Bedürfnisse ermöglichen einen zielgerichteten Verkauf. Neben der Bedarfsanalyse erfahren Sie auch alles über die verschiedenen Brillenglaslösungen.

Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Termine

Ihre Weiterbildung 3. Quartal 2018

Nutzen Sie die ZEISS Seh-Analyse als Ihr Alleinstellungsmerkmal

Warum soll ein Kunde bei Ihnen eine Brille oder Kontaktlinsen kaufen?

Die Auswahl an Optikern ist für den Endverbraucher vielerorts sehr groß. Wie also können Sie sich als Optiker vom Wettbewerb unterscheiden?

Natürlich gibt es unterschiedliche Wege sich auf dem heißumkämpften Markt zu differenzieren. Die meisten Filialisten oder Onlineanbieter versuchen es über den Preis. Dieses Alleinstellungsmerkmal wird jedoch sehr schnell von anderen kopiert und kann zu einer negativen Preisspirale führen.

Alternativ können diverse Produkte als Differenzierungsmerkmal genutzt werden; beispielsweise bieten außergewöhnliche Fassungen eine gute Möglichkeit Kunden zu überzeugen. Die Herausforderung besteht bei diesem Vorgehen darin, immer die neusten Trends zu beobachten und diese auch im Fassungs-lager abzubilden. Dies führt zu einem gewissen finanziellen Risiko und die Gefahr modisch auf „das falsche Pferd“ zu setzen.

Wir von ZEISS empfehlen Ihnen die ZEISS Seh-Analyse als Alleinstellungsmerkmal. Dieses ganz-

heitliche Beratungskonzept verbindet die präzise Messung und Analyse der kundenrelevanten Sehbedürfnisse mit einem emotionalen Einkaufserlebnis für den Kunden.

Genau diese Kombination bietet langfristig die beste Möglichkeit die bestehenden Kunden an sich zu binden und über Weiterempfehlung neue Kunden für sich zu gewinnen. Gerne wollen wir Ihnen an dieser Stelle einige Highlights dieses Konzepts vorstellen:

Die ZEISS Seh-Analyse

Die ZEISS Seh-Analyse ist unsere Empfehlung für die Vorgehensweise Ihres Verkaufsgesprächs. Dabei müssen Sie kein komplett neues Vorgehen einstudieren. Viele Schritte werden wahrscheinlich bereits intuitiv von Ihnen umgesetzt und sind absolut richtig! Allerdings kommt es heutzutage immer mehr auf Details und die richtige Vermarktung an - und genau hier setzt dieses besondere Alleinstellungsmerkmal an:

Die ZEISS Seh-Analyse unterstützt Sie dabei, Ihre Fähigkeiten zu visualisieren und so für Ihre Kunden sichtbar und verständlich zu machen!

Dabei umfasst sie alle wichtigen Schritte im Verkaufsprozess – von der Bedarfsanalyse, welche schriftlich im ZEISS Seh-Analyse Booklet festgehalten wird, über die Präzisionsmessung mit dem i.Profiler®, in der Refraktion, bis hin zur Fassungs- und Brillenglasberatung sowie die anschließende Brillenübergabe. Der Prozess ist nicht starr vorgegeben, sondern kann individuell auf die Wünsche des jeweiligen Kunden angepasst werden.

UNSER TIPP! Setzen Sie das ZEISS Seh-Analyse Booklet so früh wie möglich im Kundengespräch ein!

Das ZEISS Seh-Analyse Booklet

Das Seh-Analyse Booklet ist nicht nur ein Arbeitsmittel, sondern auch eine Imagebroschüre, eine Argumentationslinie für den Kunden und eine Unterstützung zur positiven Kaufentscheidung.

Als Optiker wissen Sie genau, dass ein Verkaufsprozess in der Praxis stets variabel abläuft und es schwierig werden kann, dem Kunden mit einer standardisierten Broschüre zu überzeugen. Vielleicht fragen Sie sich auch, ob Ihre Kunden überhaupt eine Broschüre lesen möchten.

Wir wollten es genau wissen und haben uns in ganz Deutschland bei verschiedenen Optiker-Events Feedback von den Endverbrauchern eingeholt – und dieses ist mehr als nur positiv ausgefallen!

Endverbraucher möchten nicht nur eine Brille oder Kontaktlinsen kaufen, vielmehr wollen sie ein ganz besonderes Einkaufserlebnis erfahren. Als Laien können sie dabei jedoch weder die Qualität noch das Preis-Leistungs-Verhältnis Ihrer Produkte beurteilen. Vertrauen zu schaffen hat demnach oberste Priorität!

Dieses Vertrauen kann sehr gut durch das Booklet und die ZEISS Seh-Analyse erzeugt werden. Die Erfahrung zeigt, dass Kunden eine Standard-Analyse mithilfe von Fragen und Geräten zwar schon kennen, aber selten richtig verinnerlicht haben. Durch das ZEISS Seh-Analyse Booklet wird dies den Kunden erst richtig bewusst; sie können ihre Kaufentscheidung auch nach der Bestellung einer Brille noch komplett nachvollziehen.

UNSER TIPP! Geben Sie Ihrem Kunden das Booklet direkt bei der Brillenbestellung mit nach Hause. Ihr Kunde kann so die einzelnen Schritte seiner Beratung wiedererkennen und zuhause den Liebsten präsentieren. Dies reduziert jegliches Aufkommen von Kaufreue, bei gleichzeitiger Steigerung der Vorfreude.



Das ZEISS Seh-Analyse Schulungskonzept

Bei der Umsetzung möchten wir Sie gerne unterstützen. Unsere ZEISS Trainer kommen zu Ihnen ins Geschäft und helfen Ihnen bei der Implementierung der ZEISS Seh-Analyse.

In der Basisschulung geht es um die grundlegenden Vorteile dieser bewussten Vorgehensweise – sowohl für Ihr Team als auch für Ihre Kunden.

Nachfolgend haben Sie die Auswahl zwischen verschiedenen Seminarformaten und -themen, welche auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt werden. Zum Beispiel einen Workshop, in welchem Ihr gesamtes Team den Verkaufsprozess selbstständig beurteilt und gemeinsam mit unseren ZEISS Trainer nach Verbesserungsmöglichkeiten sucht. Alternativ können Sie sich auch für eine Teamschulung entscheiden, in der Sie eine Station der Seh-Analyse intensiv bearbeiten und ihre Kenntnisse und Fähigkeiten verbessern.

Egal wie sie sich entscheiden, wir helfen Ihnen bei Ihrem stetigem Entwicklungsprozess. Auch dies gehört in Zukunft zu Ihrem Alleinstellungsmerkmal!

Der ZEISS Vision Experten Status

Nach erfolgreicher Basisschulung bekommen Sie von uns die Zertifizierung zum ZEISS Vision Experten. Mit diesem Status können Sie in die Außenkommunikation gehen und ihr Alleinstellungsmerkmal jedem potenziellen Kunden zeigen.

Dieses Zertifikat führt beim Endverbraucher zu mehr Vertrauen und Glaubwürdigkeit, welches sich sowohl in der Kundenanzahl als auch im Umsatz bemerkbar machen wird.

Darüber hinaus werden Sie auch in der Augenoptikersuche auf ZEISS.de prominent gelistet und haben somit einen direkten Wettbewerbsvorteil gegenüber den anderen Optikern in Ihrer Region.

Sie sind neugierig geworden? Dann sprechen Sie gerne mit Ihrem zuständigen Außendienstmitarbeiter.



Berufsbildungsbericht 2017/2018

des Zentralverbands der Augenoptiker und Optometristen (ZVA)

Das Thema Bildung wird in der Augenoptik zunehmend präsenter. Insbesondere im Hinblick auf den akuten Fachkräftemangel erlangen Aus-, Fort- und Weiterbildung einen wichtigen Stellenwert.

Der ZVA hat nun zum zweiten Mal einen Berufsbildungsbericht veröffentlicht. Dieser beinhaltet die Ergebnisse einer Online-Befragung von 3.500 Betriebsinhabern. Darüber hinaus wurden zum ersten Mal auch Auszubildende aller drei Lehrjahre zu deren Erwartungen und Zukunftsplänen befragt.

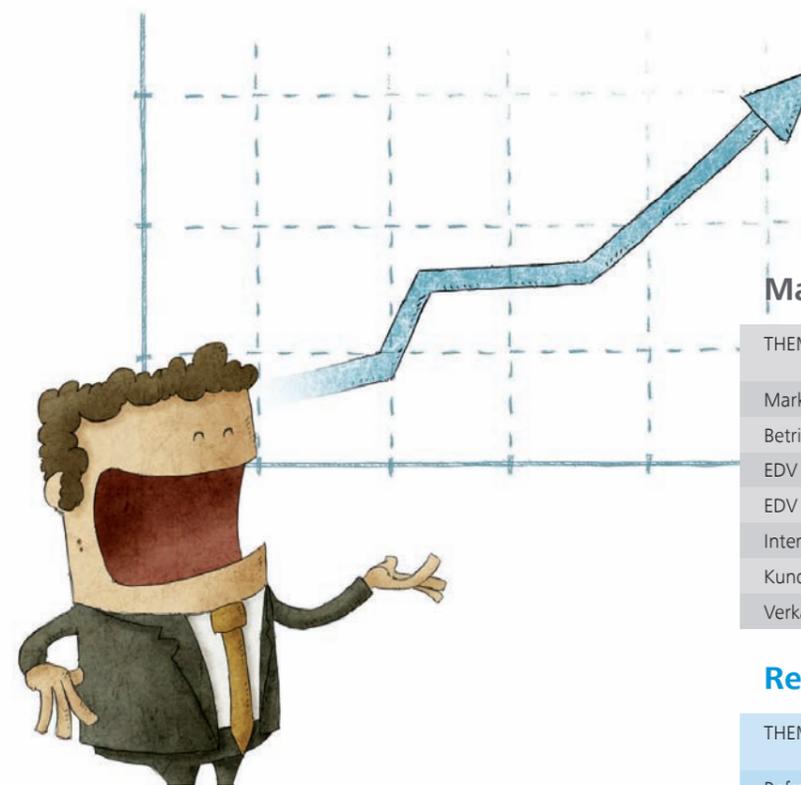
Der Bericht enthält sowohl wichtige Kennzahlen aus dem Bereich der Aus- und Fortbildung, wie etwa die Anzahl an Gesellen- und Meisterprüfungsabschlüssen oder geplanten Schulungen, also auch generelle Erkenntnisse zum Arbeitsmarkt oder Abbruchquoten im Ausbildungskontext. Auf der Homepage des ZVA steht Ihnen der Berufsbildungsbericht zum kostenlosen Download zur Verfügung. Die Ergebnisse zeigen, dass sich das Fortbildungsinteresse innerhalb der letzten zwei Jahre in den meisten Themenfeldern kaum verändert hat.

Auffällige Ausnahmen stellen drei Themenfelder dar, bei welchen sich das Interesse erhöht hat: Optometrisches Screening, Internet, Ortho-K Linsen.

Auch wir von der ZEISS Academy können bestätigen, dass die Nachfrage nach optometrischen Screening Seminaren weiterhin sehr hoch ist. Diese Themenfelder haben wir nun seit 2 Jahren im Programm und die Teilnehmerzahlen nehmen kontinuierlich zu.

Derzeit bieten wir 7 verschiedene Seminare zu diesem Themenfeld an, welche sowohl zum Erlernen detaillierten Fachwissens als auch zum generellen Kennenlernen von Screening geeignet sind. Gerade beim Screening ist es extrem wichtig, fachlich gut ausgebildet zu sein. Dieses neue Wissensgebiet sollte vom ersten Tag an beherrscht werden und braucht darüber hinaus Erfahrung.

Auch das Thema Internet ist bei uns sehr beliebt: Hierzu bieten wir seit diesem Jahr ein neues Seminar unter dem Titel „Digitale Werbeformen – Facebook, Instagram und Co“ an. In diesem Tagesseminar lernen Sie die einzelnen sozialen Medien kennen und sehen, welche Möglichkeiten in diesen Bereichen stecken.



Managementwissen

THEMA	FÜR MICH GEPLANT	FÜR MITARBEITER GEPLANT
Marketing	34%	18%
Betriebsführung	19%	8%
EDV allgemein	8%	14%
EDV branchenspezifisch	13%	18%
Internet	17%	13%
Kundenkommunikation	26%	52%
Verkaufpsychologie	24%	50%

Refraktion und Kontaktlinsen

THEMA	FÜR MICH GEPLANT	FÜR MITARBEITER GEPLANT
Refraktion Basiswissen	3%	29%
Refraktion vertief. Kenntnisse	23%	38%
Auffrischkurs	12%	18%
KL Basiswissen	4%	34%
KL vertiefende Kenntnisse	21%	36%
Keratokonus-Linsen	12%	11%
Ortho.K.Linsen	11%	8%
Spaltlampentechnik	10%	20%

Anders als bei analogen Werbeformen sind hier nicht punktuelle Aktivitäten notwendig, vielmehr geht es um die permanente Aktivität. Dieses Seminar bietet Ihnen einen ersten Einblick und Hilfestellungen für den Einstieg. Bereits jetzt können wir Ihnen für das kommende Jahr 2019 die Perspektive geben, dass wir dieses Themenfeld weiter ausdehnen werden.

Darüber hinaus können wir mit Freude auf die Ergebnisse des Bildungsberichtes schauen, da wir die meisten Themenfelder bereits flächendeckend und ganzjährig anbieten. Hierzu zählen sowohl die Managementthemen wie Marketing, Verkaufspsychologie und Kundenkommunikation, als auch die Fachseminare wie Refraktion, Profitraining Brillengläser Gleitsicht, Zusatzbrillen oder i.Scription®. Abgerundet wird unser Programm mit speziellen Seminaren für Auszubildende und den sogenannten Aktivseminaren.

In dieser Ausgabe finden Sie die anstehenden Seminare für die kommenden Monate, auf unserer Homepage oder im IMPULSE Katalog den Jahresüberblick. Wir freuen uns Sie in unseren Seminaren begrüßen zu dürfen!

Weitere Informationen finden Sie unter folgendem Link: www.zva.de/news/zva-berufsbildungsbericht2017-18 [Stand: 05.06.18]

Weitere fachliche Angebote

THEMA	FÜR MICH GEPLANT	FÜR MITARBEITER GEPLANT
Optometrisches Screening	31%	26%
Funduskopie	14%	11%
Perimetrie	8%	7%
Kinderoptometrie	12%	9%
Sportoptik	9%	22%
Computerarbeitsbrillen	13%	29%
Arbeitsschutzbrillen	6%	11%
Visualtraining	9%	5%
Funktionaloptometrie	11%	6%
Low Vision	19%	24%



Traumjob Augenoptik – SINNvoll oder SINNlos?

SINN-Potenziale im Berufsalltag neu entdecken

Haben Sie sich schon einmal gefragt, warum jeder zweite Deutsche Mitarbeiter inzwischen unzufrieden mit seiner Arbeit ist? Warum diese im Gegensatz zum Job lieber am Wochenende im Verein Höchstleistungen erbringen und das ohne einen Cent dafür zu bekommen? Kann das sein, dass ihnen so vieles SINNVoller erscheint, als ihr Augenoptiker-Beruf in ihrem Geschäft?

Ausgebildet in einem anspruchsvollen Handwerksberuf, erwachen die Mitarbeiter in einem Alltag, der immer mehr vom Verkauf geprägt ist. Oliver Alexander Kellner, der bereits zwei Mal zum besten Verkaufstrainer Deutschlands ausgezeichnet wurde, treibt es mit einer provokanten Aussage auf die Spitze: „Für Umsatz alleine wird es bei unserer Bererdigung leider keinen Applaus geben! Was wir bei unserem täglichen Stress vergessen haben, ist nicht nur die Umsatzfreude, sondern vor allem den Sinn unseres Tuns zu transportieren“, so der Experte aus dem Allgäu.

Und er weiß, wovon er spricht. Sein aktuelles Buch fasst sich genau mit diesem Thema. Der Titel: „Dein Wow. Vom Sinn der Existenz.“ Ein Aspekt

beschreibt den Sinnstifter „Glücksmomente zu entdecken und zu erzeugen“. Während ein neues Apple-Smartphone immer noch Menschen dazu bringt am ersten Verkaufstag mit Schlafsäcken vor den Stores zu übernachten, schafft diesen „Glücksmoment“ bisher leider keine Brille. Doch woran liegt das? Für Kellner ganz klar: „Wir präsentieren uns bisher völlig unter Wert! Unter Wert bedeutet, dass sich gleichzeitig unsere Mitarbeiter nicht entsprechend wertvoll bzw. wertgeschätzt fühlen.“ Nachstehend drei interessante Impulse dazu.

„Zuerst zum Optiker, dann zu Paarship“

Die Partnervermittlungagenturen haben Hochkonjunktur. Sie können sich Werbefläche zu den besten Fernsehzeiten leisten. Doch völlig unterbelichtet ist die Macht des ersten Eindrucks und welche Wirkung der Augenoptiker über den optimalen Brillenstil auslösen kann. Ob ihre Persönlichkeit kreativ, sexy, mutig, frech oder eher seriös-erfolgreich wahrgenommen werden soll, das übernimmt ihr Brillenstil innerhalb der ersten drei Sekunden. „Deshalb vorher zum Optiker und dann erst zu Paarship!“, so Kellner. Damit wird der Augenoptiker zum Selbstwert-

Optiker und das eben nicht nur für Singles, sondern für alle Menschen mit Nivea.

„Sie haben mir das Augenlicht gerettet“

Die moderne Optometrie ist ein hervorragender Sinn-Lieferant. Spätestens wenn wir über unser fachmännisches Screening einen Kunden rechtzeitig zum Augenarzt vermitteln konnten und dadurch beispielsweise bei einer beginnenden Netzhautablösung sein Augenlicht gerettet wird, wissen wir warum dieser Beruf so enorm wichtig ist. Die Praxis zeigt leider, dass Kunden kaum noch regelmäßig zum Augenarzt gehen, so wird der Augenoptiker immer öfter der Robin-Hood des Augenlichts. Natürlich dürfen Augenoptiker keine Diagnose stellen, doch die Dankbarkeit wird sich überschlagen, wenn wir als kompetenter Vermittler zwischen Kunde und Augenarzt agieren.

„Wir haben unseren Obdachlosen vor Ort geholfen“

Die höhere Form der Sinnstiftung ist es laut Kellner, Menschen dazu zu bringen, wiederum für Dritte

Glücksmomente zu erzeugen. Und genau dafür steht seine Aktion Walk of Frame, prominente Brillen die helfen. Kellner sammelte hier die verschiedensten Promi-Brillen und deren Geschichten dahinter. Diese Kollektion stellt er interessierten Augenoptikern kostenfrei zur Verfügung. Da ist die Brille von Moderator Jörg Pilawa und den Ehrlich-Brothers ebenso dabei, wie der Originalfilmschnipsel mit dem Brillenmodell von Julia Roberts aus dem Film Erin Brockowich, bei dem sie einen Grundwasserskandal aufdeckte.

Die Optiker bekommen für vier Wochen die komplette Ausstellung, Präsentationstipps für Schaufenster samt Plakate und sogar vorbereitete Pressetexte. Als Gegenleistung dafür, engagiert sich das Geschäft während dieser Zeit für ein frei auszuwählendes Sozialprojekt in ihrer Region. Das kann eine kleine Spende je verkaufter Brille in diesem Zeitraum sein, ebenso wie der Erlös aus einem Event, das dazu ins Leben gerufen wird.

Auch dazu liefert Kellner kostenfreie Ideen und Tipps, damit das Walk-of-Frame-Erlebnis für alle Beteiligten zu tollen Glücksmomenten führt. Und die Praxis gibt ihm Recht: Kunden, Optiker, Mitarbeiter, sogar die

regionalen Medien sind gleichermaßen begeistert und berichten gerne über diese SINNVolle Aktion. Mehr Informationen bzw. Anfragen zum Walk of Frame unter: www.simsalaWIN.de oder www.walkofframe.de.

Das Fazit: Es gibt wenige Berufe, die so viele SINNPotenziale automatisiert eingebaut haben, wie der des Augenoptikers. Es geht darum, diese im Alltag neu zu entdecken und zu unseren Mitarbeitern und Kunden lebendig zu transportieren. Genau das erzeugt die vielen kleinen und großen Glücksmomente, die neben der Umsatzfreude vor allem ganzheitliche Lebensfreude auslösen.

Verkaufs-, Führungs- und Zeitseminare

Über die ZEISS Academy können maßgeschneiderte Inhouse-Seminare mit Oliver A. Kellner angefragt werden. Oder Sie erleben ihn live bei den Sylter Seminartagen 2018 bzw. bei unseren Thementagen „Unternehmer Kompakt“ in Stuttgart oder Hamburg. Genießen Sie sinnvolle Umsatzfreude mit Wirkung.



short facts

Oliver A. Kellner

- Spezialtrainer und Berater für Augenoptik und Hörakustik. Schwerpunkt: Umsatzfreude mit Lebensfreude
- Zwei Mal ausgezeichnet zum besten Verkaufstrainer beim Deutschen Verkäufertag (DVKS)
- Neunfacher Spitzentitel-Buchautor, darunter auch das Seminarhörbuch „Optikerstolz: Verkaufen Sie noch oder faszinieren Sie schon?“
- Als Topreferent der Schweiz ausgezeichnet, König-Förder-Award, Dozent Uni Augsburg, Celler Durchblickerbrille u.v.m.



ZEISS-Aktivseminar „Motorradtour“

TAG
0

Anreise

Der Morgentau hatte sich bereits über der beschaulichen 1000-Seelen-Gemeinde Dodenau in Nordhessen gelegt und die Morgensonne tauchte den Ort am Rande des Rothaargebirges nahe des Edersee bereits in ein nicht mehr ganz so mildes Licht, als ein dumpfes Grollen die Ruhe störte.

Wie Schalmeien nach dem dritten Stimbruch blies der Chor aus BMWs, Yamaha, Moto Guccis, KTMs, Kawasakis wie Donnerhall zum Aufbruch, um den kurvigen Landstraßen und Pässen seine baldige Ankunft zu verkünden.

Schon bald darauf schlängelten sich die teilnehmenden Augenoptiker auf ihren eigenen Maschinen zügig durch die Schluchten von Sauer- und

Siegerland, begleitet vom sonoren und grimmigen Grummeln der Motoren – geführt von den Tourguides Thomas Bergmeier von Bikeworld Travel und Axel Sassor vom Bikerhotel Sassor, stets mit dem nötigen Respekt anderen Verkehrsteilnehmern gegenüber und dennoch die eigene Fahrleistung fordernd.

Der damit verbundene Spaß diente aber nicht nur dem reinen Selbstzweck. Es ging den Teilnehmern darum im ständigen Wechsel zwischen An- und Entspannung durch die Kurvenhutz den Kopf von den Lasten des Alltags freizuräumen. Das Ganze, um möglichst völlige geistig Leere zu schaffen. Denn beim ZEISS-Aktivseminar Motorradtour kommt die Arbeit nach dem Spiel.



TAG
1

Fahrdauer: ca. 6 Stunden
Strecke: 216 km

Tour 1:

Tourstart am Hotel Sassor, Dodenau führt die Tour über Battenberg später der Eder folgend über Hatzfeld nach Bad Laasphe. Von dort geht es über das Obere Lahntal und den Laaspheer Rothaarkamm durch Netphen in Richtung Sauerland. Nach der Durchfahrt durch Schmallenberg wird in Winterberg Entspannung bei einem reichhaltigen Mittagessen gesucht. Beendet wird die Tour vorbei am Rothaarkamm am Grenzweg, durch Bad Berleburg zurück im Hotel Sassor, Dodenau.

Abendseminar:

Nach sechs körperlich fordernden Stunden der Zähmung des eigenen Feuerrosses ist da endlich Raum, um sich den spannenden und anspruchsvollen Seminarinhalten zu widmen. Die Augen, Ohren und Köpfe der Teilnehmer gehören dabei an Tag 1 dem fachlichen Seminarleiter Stephan Feind, der über das unterschätzte Schädigungspotenzial von UV-Strahlung informierte und ein Diskussionsforum zum Thema „Stellenwert der Sonnenbrille beim Augenoptiker“ moderierte.

TAG
2

Fahrdauer: ca. 6 Stunden
Strecke: 217 km

Tour 2:

Tourstart am Hotel Sassor, Dodenau führt die Tour über Battenberg nach Münchhausen und von dort über Kloster Haina und Frankenau nach Bad Wildungen. Nach einem herzhaften Mittagessen im Biker-Treff »Zündstoff« nahe dem Edersee wird bei einem kurzen Zwischenstopp auf Schloss Waldeck die Aussicht genossen, um anschließend in straffer Fahrt über Lichtenfels und Hallenberg wieder im Hotel Sassor einzukehren.

Abendseminar:

An Tag 2 zog Fachreferent Michael Hornig, Dozent des NDOC, Referent des WVAO und ausgewiesener Spezialist im Bereich Kinderoptometrie die Teilnehmer in seinen Bann. Aus dem schier unerschöpflichen Quell seiner augenoptischen Erfahrung schöpfend gelang es Herrn Hornig anschaulich und bildhaft Zusammenhänge zwischen Fehlstellungen und Lernschwäche herzustellen und mit einigen hartnäckigen, augenoptischen Märchen rund um das Thema Kinderoptometrie aufzuräumen, um Berührungsängste auszuräumen.

Dieses Thema sollte noch nachhaltige und fruchtbare Diskussionen in entspannter Atmosphäre nach sich ziehen bis alle Teilnehmer sich nach des Tages Last in einen erholsamen Schlaf der Gerechten zurückzogen.

TAG
3

Abreise

An Tag 3 erzitterte Dodenau wieder unter dem Grollen der Motoren. Aber dieses Mal war es anders. Befriedigt durch Fahrfreude und gestilltem Wissendurst machen sich sechs Augenoptiker wieder auf den Weg in Ihre Geschäfte mit dem Ziel die Welt der Augenoptik wieder ein bisschen besser zu machen...

...und im nächsten Jahr wieder dabei zu sein.

„Auch dieses Mal wurde das Seminar mit tollen Eindrücken gefüllt: Mit dem Referenten Stephan Feind von Zeiss Vision hatten wir einen tollen Austausch über den Stellenwert der Sonnenbrille beim Optiker. Michael Hornig überraschte die Teilnehmer zum Thema Kinderoptometrie. Von ihm wurde ein Verständnis vermittelt, wie man eine ‚ganzheitliche‘ Brillenglasbestimmung bei Kindern durchführen kann und den weitreichenden positiven Konsequenzen, die man auch sehr gut auf die grundsätzliche Refraktion anwenden kann. Der Austausch mit Kollegen, fernab des augenoptischen Alltags und nicht zu Letzt – die Motorradausfahrten – rundeten das Ganze ab.“

Uwe Blannarsch,
Kästner GmbH & Co.KG



Jetzt vormerken!

Nächste ZEISS-Motorradtour:
19.05. – 22.05.2019

Wollen auch Sie im nächsten Jahr dabei sein? Melden Sie sich gerne bei der ZEISS Academy oder direkt bei Thomas Hütten.

Zeigen Sie Ihre Einzigartigkeit als Augenoptiker

Tronn NEON hilft Ihnen dabei.

Eine große Herausforderung für traditionelle Augenoptiker wird es auch in 2018 sein, sich stärker gegen „preisgetriebene“ Mitbewerber – offline und zunehmend auch online – abzugrenzen. „Klare Kante“ zeigen ist hier die Devise: darstellen, was man besser macht als die Anderen und dies dann ganz klar an die Zielgruppe kommunizieren. Das ist gar nicht so schwierig, denn die meisten Augenoptiker besitzen sehr viele Stärken und damit potenzielle Wettbewerbsvorteile. Diese werden jedoch längst nicht von jedem Augenoptiker adäquat definiert und kommuniziert.

Hier setzt Tronn NEON mit seiner Beratung an. Der ZEISS Agenturpartner berät seine Kunden unter anderem im Bereich „Strategie und Positionierung“ und setzt die gewonnenen Erkenntnisse anschließend in Form von zielgerichteten Werbemaßnahmen und systematischen Kundenbindungs-Systemen um. Intelligente Kundenbindungs-Instrumente sind dabei stets erstes Mittel der Wahl, da es wesentlich leichter und kosteneffizienter ist, zufriedene Kunden zu binden, als neue Kunden zu überzeugen.

Kundenbindung – aber richtig:

Kundenbindung beginnt bereits dann, wenn ein Kunde Ihr Geschäft betritt. Es zählt der Wohlfühlfaktor in Form von Atmosphäre, Freundlichkeit und sichtbarer Kompetenz. Wenn Sie dann beim Verkauf der Brille und weiterer Dienstleistungen alles richtig machen, haben Sie den Grundstein dafür

gelegt, dass der Kunde wiederkommt und Sie im Idealfall empfiehlt. Um das positive Kundenerlebnis zu verfestigen, ist es entscheidend, nach dem Kauf Maßnahmen einzuleiten, die eine langfristige Kundenbindung schaffen. Gerade im Bereich „Consumer-Optics“, wo der Kunde im Durchschnitt nicht öfter als alle zwei Jahre kauft, ist es wichtig, dass Sie Ihre „Marke“ als Augenoptiker immer wieder ins Bewusstsein Ihrer Kunden und somit in deren Einkaufsliste ganz nach oben bringen.

Kundenbindung mit UNIQUE

Mit dem Kundenbindungs-System UNIQUE bietet Tronn NEON eine komplette Systemlösung an, die 100% individuell auf die Kommunikations-Strategie und die jeweiligen Bedürfnisse des Augenoptikers ausgerichtet wird. Neben der klassischen Ansprache per Direct-Mailing werden auch Online-Medien gezielt in die Kommunikation mit einbezogen – je nachdem, wie der Kunde am besten erreicht werden kann. Mit geschickten Maßnahmen des Empfehlungs-Marketings wird das System auch im Hinblick auf Neukunden-Gewinnung abgerundet.

Ihre Vorteile im Überblick:

- Steigerung Zusatzverkäufe und Upselling
- Verkürzung der Tragedauer
- Kundenwertsteigerung
- Aufbau von Wechselhürden
- Image-Gewinn durch professionellen „After-Sales-Auftritt“

short facts

Tronn NEON berät die ZEISS Vision Partner-Augenoptiker seit 2007 im Bereich individuelles Marketing und lässt dabei auch Erfahrungen aus anderen Branchen einfließen.

Gewinnen Sie mit ZEISS

Haben Sie die aktuelle Ausgabe unserer ERFOLGSAUSSICHT aufmerksam gelesen? Dann dürfte es keine Mühe für Sie sein, dieses Rätsel zu lösen!



1. Preis

Ein kostenloses Teamtraining mit Oliver A. Kellner



2.-3. Preis

FUJIFILM Sofortbildkamera Instax Mini 8



4.-6. Preis

VICTORINOX SwissCard Lite



7.-8. Preis

ZEISS Drachen



9.-11. Preis

ZEISS Isolierbecher

1: Welches Seminar findet am 05.09.2018 in Bremen statt?

D I L E F M

2. Zu welchem Zeitpunkt soll das Seh-Analyse Booklet dem Kunden mitgegeben werden? Bei der ...

B L L S G

3. Welches Seminar wird laut Bildungsbericht am häufigsten für Mitarbeiter geplant?

U N K M A T

4. Von welchem Moment berichtet Oliver Kellner in seinem neuen Buch?

C K O E

5. Wie heißt das Kundenbindungs-System der ZEISS Partneragentur Tronn?

Q

6. Wie hieß der ZEISS Trainer am ersten Tag der der Motorrad Tour?

E P N

Hinweis: Umlaute ä, ö, ü werden zu ae, oe, ue

Jetzt nur noch die Buchstaben in die richtige Reihenfolge bringen und mit etwas Glück gehören Sie zu den Gewinnern.

Senden Sie uns bis zum 31. August 2018 das Lösungswort per E-Mail an:

vision.academy@gildenhaus-seminare.de

ANMELDEFORMULAR

Per E-Mail an ZEISS Academy Vision Care:
vision.academy@gildenhaus-seminare.de

Ja, ich/wir melden uns an:

Seminartitel:

Seminardatum und Ort:

Firma: Kundennr.:

Vorname/Name Teilnehmer (1):

Vorname/Name Teilnehmer (2):

Vorname/Name Teilnehmer (3):

Straße/Nr.:

PLZ/Ort:

Telefon:

E-Mail:

Ansprechpartner für Rückfragen:

Rechnungsadresse (falls abweichend):

Datum/Unterschrift:

ZEISS Academy Vision Care

Das Organisationsbüro der
ZEISS Academy Vision Care

(c/o Gildenhaus Seminare –
IWO Keller GmbH)

Tel.: 0 73 61/5 91 – 362

E-Mail:

vision.academy@gildenhaus-seminare.de

Alle Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs gebucht und schriftlich bestätigt. Sie erhalten mit Ihrer Anmeldebestätigung weitere Informationen zum Seminarort.

Stornierung/Rücktritt

Abmeldungen sind bis vier Wochen vor dem jeweiligen Seminarbeginn kostenfrei, bis zwei Wochen vorher werden 50 % des Teilnahmebetrages fällig, danach 100 %. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

Terminabsagen oder Referentenwechsel aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. In diesem Fall werden Sie möglichst frühzeitig benachrichtigt.



Buchen Sie Ihre Seminar-Flatrate für den Katalog 2018! Kontaktieren Sie einfach Ihren Außendienst oder direkt die ZEISS Academy.

IMPRESSUM

ERFOLGSAUSSICHT – das Magazin der ZEISS Academy

Herausgeber: ZEISS Academy Vision Care | Auflage: 2.000

Redaktion: Christian Tilleke, Thomas Hütten, Oliver A. Kellner, Jörg Schulze

Realisation: Das Organisationsbüro der ZEISS Academy Vision Care

(c/o Gildenhaus Seminare – IWO Keller GmbH)

Tel.: 0 73 61/5 91 – 362 | E-Mail: vision.academy@gildenhaus-seminare.de

FOTOS

Stephan Feind, Besim Mazhiqi

fotolia.com:

#174994818 - peshkov,

#121336541 - contrastwerkstatt,

#190444050, #66448776 - Jr Casas,

DE_20_010_0172I VI18