

ZEISS ACADEMY

ERFOLGSAUSSICHT

2. Ausgabe – 2018, Q. 2

Jetzt auf die Überholspur wechseln

ZEISS ACADEMY

FLATRATE

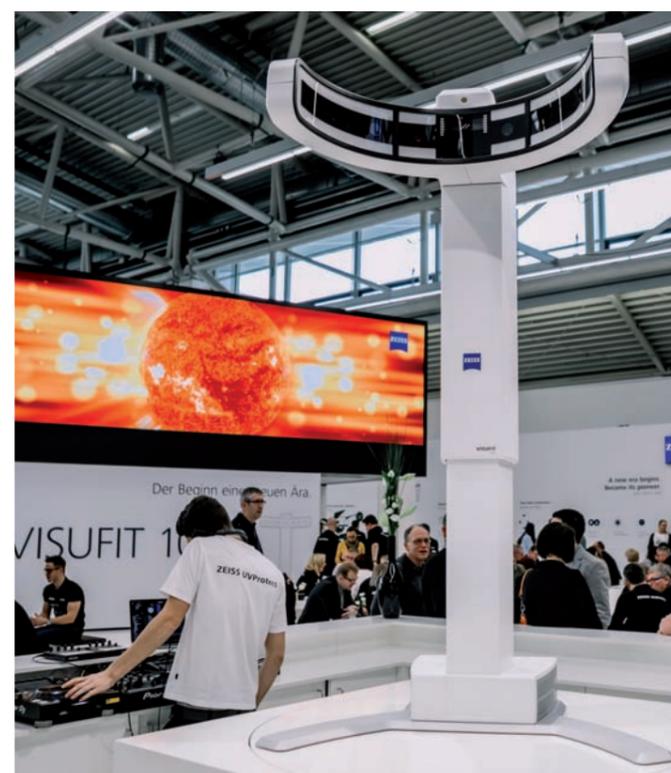
Digitale Werbeformen:
Facebook, Instagram
und Co. intelligent nutzen

Termine:
Ihre Weiterbildung im
2. Quartal 2018

Empathie & Sympathie:
Verständnisvolleres
Verkaufen



OPTI 2018



Liebe Augenoptikerinnen und Augenoptiker,

die ersten drei Monate liegen bereits hinter uns und die OPTI 2018 war sicher schon eines der Highlights dieses Jahres. Der größte Messestand aller Zeiten, Besucherrekorde und die Aussicht auf viele innovative Produkte.

Auch wir von der ZEISS Academy haben etwas neues im Programm: sicher haben Sie es schon im Katalog gesehen oder wurden von Ihrem Außendienstmitarbeiter auf die neue ZEISS Academy Flatrate angesprochen. Das Thema hat uns schon länger beschäftigt und in diesem Jahr haben wir den Mut gehabt, dieses Projekt in die Tat umzusetzen.

Ihr Feedback hat uns gezeigt, dass sich unser Mut auszahlt hat. Bereits jetzt haben wir sehr viele Buchungen erhalten und über 90 % unserer Hotelveranstaltungen können nicht nur stattfinden sondern sind auch fast ausgebucht. Vielen Dank an alle Kunden und Teilnehmer.

An alle Kunden, die sich jetzt noch für eine ZEISS Academy Flatrate entscheiden wollen, kann ich nur sagen es lohnt sich. Auf den Seiten 6-7 haben wir die Inhalte der Flatrate noch einmal aufgeführt, sodass Sie sehen können welche Seminare in der Flatrate inklusive sind. Bei Fragen hierzu steht Ihnen der Außendienst jederzeit gerne zur Verfügung.

Darüber hinaus haben wir in dieser Ausgabe weitere spannende Themen, die ich Ihnen gerne ans Herz legen möchte:

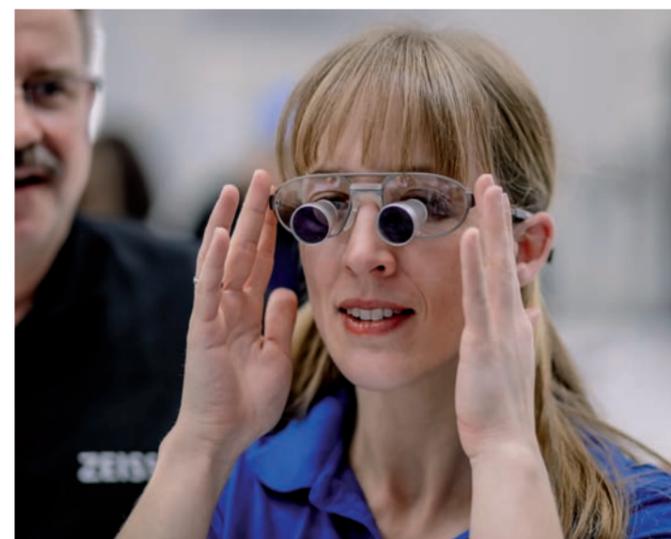
- Digitale Werbeformen – Facebook, Instagram und Co.
- Verkaufen im Dienstleistungssektor
- Kundenbindung mit UNIQUE
- Skitour: 5 Tage – 5 Pisten

Nun wünsche ich Ihnen 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 Ausgaben einfließen. Vielen Dank!



Bremen 21.06.2018

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

OFFENE SCHULUNG

OFFENE SCHULUNG

Dresden 12.04.2018

FLATRATE

Produktwissen für Azubis

In diesem Seminar werden ZEISS Präzisionsbrillengläser sowie der Aufbau der Preisliste verständlich erklärt. Die Produkte behalten ihre Faszination und bekommen eine noch höhere Transparenz.

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

Jena 19.04.2018

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 04.06.2018

FLATRATE

Produktwissen für Azubis

In diesem Seminar werden ZEISS Präzisionsbrillengläser sowie der Aufbau der Preisliste verständlich erklärt. Die Produkte behalten ihre Faszination und bekommen eine noch höhere Transparenz.

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

OFFENE SCHULUNG

Dortmund 04.05.2018

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

Dortmund 05.05.2018

FLATRATE

Refraktion für Fortgeschrittene

Binokular verträgliche Korrekturen und sichere Nahglasbestimmung sind Themen des Seminars. Sie festigen Ihr Know-how und trainieren den Einsatz monokularer und weiterer Testmethoden.

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

Dortmund 22./23.06.2018 (zweitägig)

Biostruktur-Analyse – Seminar zum Modul 2

Schlüssel zur Menschenkenntnis: Dieser Part befähigt die Teilnehmer, 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. pro Person

Essen 29.05.2018

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

Heidelberg 30.05.2018

FLATRATE

Existenzgründer

In diesem Seminar sprechen wir 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

OFFENE SCHULUNG

Berlin 20.06.2018

FLATRATE

Profitraining Brillengläser – Mehrwertbrille

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

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

Berlin 26.06.2018

FLATRATE

Geschäftlich erfolgreich mit Screening

Dieses Seminar richtet sich an Geschäftsinhaber, die die Implementierung des ZEISS Screening Konzepts im eigenen Unternehmen planen.

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

OFFENE SCHULUNG

Aalen 23.04.2018

FLATRATE

Vergrößernde Sehhilfen für Sehbehinderte

Die Anzahl von Kunden, die an altersbedingten Beeinträchtigungen der Sehleistung leiden, nimmt stetig zu. Erschließen Sie sich dieses wachsende Käuferpotenzial und werden Sie zum Spezialisten.

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

Ettlingen 11.06.2018

FLATRATE

Profitraining Brillengläser – Mehrwertbrille

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

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

Aalen 21.06.2018

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

Aalen 22.06.2018

FLATRATE

Refraktion für Fortgeschrittene

Binokular verträgliche Korrekturen und sichere Nahglasbestimmung sind Themen des Seminars. Sie festigen Ihr Know-how und trainieren den Einsatz monokularer und weiterer Testmethoden.

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

Stuttgart 28.04.2018

FLATRATE

Prüfungsvorbereitung auf die Gesellenprüfung Teil 2

Prüfungen sind nicht immer einfach zu meistern und erfordern eine intensive Vorbereitung. Den Inhalt der Seminare bestimmen Ihre Azubis!

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

Ettlingen 06.06.2018

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

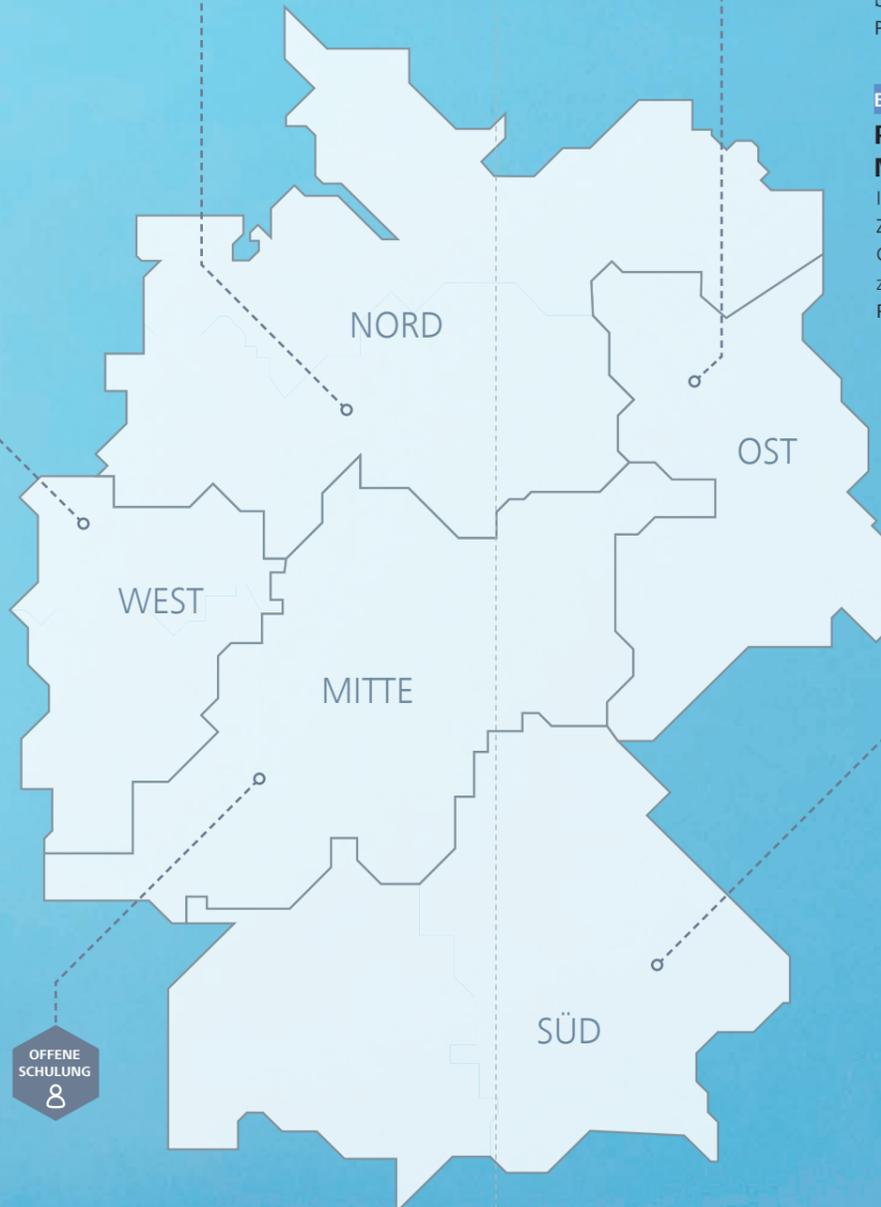
Aalen 25.06.2018

FLATRATE

Spaltlampe mit Video-Dokumentation

Sie lernen mit Ihrer Spaltlampe zu arbeiten und worauf Sie bei der Betrachtung der einzelnen Strukturen achten müssen und warum eine Dokumentation des Gesehenen von so großer Wichtigkeit ist.

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



Termine

Ihre Weiterbildung 2. Quartal 2018



ZEISS Academy Flatrate

Jetzt gibt es dieses Modell erstmalig im Bereich der ZEISS Academy.

Aus unserem Telefonvertrag, All-Inclusive-Urlaub oder auch aus dem Sportstudio kennen wir das Flatrate Modell. Dabei ist es egal wie viel ich telefoniere, Essen und Getränke zu mir nehme oder wie oft ich zum Sport gehe, der Preis bleibt dabei fix.

Jetzt gibt es dieses Modell erstmalig im Bereich der ZEISS Academy.

Das Jahr 2018 steht bei ZEISS auch im Fokus der Weiterbildung, die zur besseren Differenzierung auf dem Markt führt. Um es unseren Kunden möglichst einfach zu machen, gibt es ab diesem Jahr eine ZEISS Academy Flatrate.

Diese Flatrate gilt für die meisten eintägigen Hotelveranstaltungen aus dem ZEISS Weiterbildungskatalog. Zusätzlich gibt es weitere Highlights, die in der Flatrate inbegriffen sind.

Eine Flatrate für Ihr komplettes Team

Die gesamte Flatrate gilt pro Geschäft – also für das komplette Team. Somit kann sich ihr gesamtes Team weiterbilden. Sowohl gemeinsam als auch in verschiedenen Themengebieten. Dies führt zu einer gesteigerten Mitarbeitermotivation und im Endeffekt zu einer höheren Kundenzufriedenheit.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß mit dieser neuen Form der Weiterbildung und freuen uns, Sie in möglichst vielen Seminaren begrüßen zu dürfen.

Ihr Team der ZEISS Academy

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

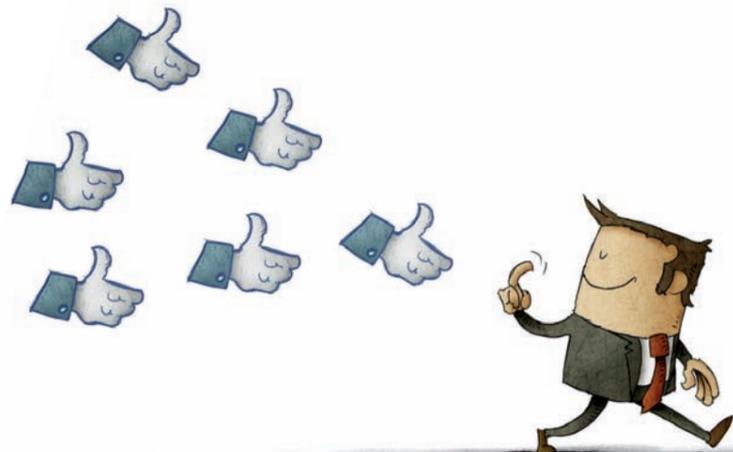


- 5 x Profitraining Brillengläser – i.Scription®
- 5 x Profitraining Brillengläser – Gleitsicht
- 5 x Profitraining Brillengläser – Mehrwertbrillen
- 4 x Refraktion für Einsteiger
- 4 x Refraktion für Fortgeschrittene
- 3 x Biostrukturanalyse Modul 1 (Rabatt auf Modul 2 und 3)
- 3 x Empathie & Sympathie
- 2 x 2-Tage Seminar Selbsterkenntnis & Kreativität
- 4 x Bedarfsanalyse als Erfolgsrezept
- 4 x Preisgespräche und Einwandbehandlung als Kundenbindung
- 2 x Existenzgründer-Seminar
- 5 x Digitale Werbeformen
- 1 x 2 Tage Produktwissen und Verkaufsschulung für Quereinsteiger
- 2 x Vergrößernde Sehhilfen
- 1 x Screening mit dem i.Profiler®
- 2 x Spalllampe
- 2 x Gesichtsfeld-Screening
- 1 x Netzhaut Screening 2.0 – das Vertiefungs-Seminar
- 2 x Geschäftlich erfolgreich mit Screening
- 1 x Optometrisches Screening in der Praxis
- 1 x Azubi Training Kompakt – 3 Tage
- 5 x Produktwissen für Auszubildende
- 5 x Verkaufsschulung für Auszubildende
- 10 x Prüfungsvorbereitung für Auszubildende



Kunden gewinnen durch Social Media

Facebook, WhatsApp, LinkedIn und Co. sind im besten Falle einfach nur nervig, im schlimmsten Fall aber echte Zeitkiller.



Sie wollen sich auf Ihre Arbeit konzentrieren und sich nicht auch noch mit all diesen Selbstdarstellern im Netz rumschlagen müssen, die eh nur Falschmeldungen weiterverbreiten und ihr Mittagessen fotografieren. Recht haben Sie!

Dennoch sollten Sie die Macht gut gemachter Social Media Aktivitäten für Ihr Business nicht unterschätzen.

Aktuell nutzen gerade einmal 20% der kleinen und mittleren Unternehmen Social Media, manche davon ohne einen rechten Plan zu haben – Grund genug für Sie, sich hier von Ihren Mitbewerbern abzugrenzen und der gemeinsamen Zielgruppe Ihre Kompetenzen und Vorzüge zu präsentieren. Durch die Digitalisierung des Alltags können Sie beinahe zu jeder Zeit den Kontakt zu Ihren Kunden aufrecht erhalten – immerhin schaut der Durchschnittsdeutsche täglich etwa 80 Mal auf sein Smartphone und ist kommunikationswilliger denn je: hier ein Like

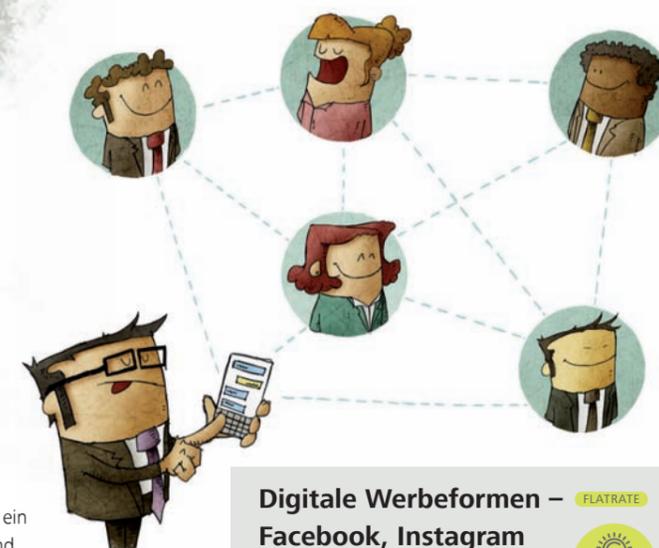
für eine Tagesmeldung, dort ein Kommentar zu einem Bild und dann noch schnell eine Bewertung abgeben. Neben der fehlenden Zeit scheinen oft auch fehlende finanzielle und personelle Mittel ein Hinderungsgrund zu sein – doch wer verzichtet denn auf Visitenkarten, den Messebesuch oder die Gestaltung des eigenen Schaufensters? Hier heißt es, klug zu planen und seine Ressourcen sinnvoll zu investieren. Social Media ist nicht mehr wegzudenken. Beginnen Sie jetzt damit, sich im Web professionell zu präsentieren und verpassen Sie nicht den Anschluss.

In diesem Tagesworkshop schauen wir uns die Social Media Kanäle etwas genauer an, besprechen Strategien, wie man das Social Web sinnvoll für sich nutzen kann. Wir reden über rechtliche Aspekte, über Business-Accounts, über Mitbewerber, Inspiration und die Rolle von Social Media im Marketing Mix.



short facts

Büro Blond – Agentur für digitale Kommunikation – unterstützt Unternehmen bei Social Media, Eventkommunikation und Schulungen.
Infos unter: www.bueroblond.de



Digitale Werbeformen – Facebook, Instagram und Co. FLATRATE NEU

Dieses Seminar gibt Ihnen einen Überblick über diese neuen Möglichkeiten mit Stamm- und Neukunden in Kontakt zu treten. Dabei geht es erstmal darum im Netz gefunden zu werden und erst im zweiten Schritt Kunden aktiv zu bewerben. Finden Sie mit uns den richtigen Weg im digitalen Zeitalter.

Termine

- Düsseldorf 25.04.2018
- Stuttgart 24.05.2018
- Berlin 28.06.2018
- Bremen 05.09.2018

Weitere Termine auf Anfrage



Verkaufen im Dienstleistungssektor

Das Berufsbild des Augenoptikers verändert sich

Die Augenoptikbranche gehört klassischerweise zu den Handwerksberufen und neuerdings auch zu den Gesundheitshandwerken. Was würden Sie aber nun sagen, wenn die Augenoptik in Zukunft eher im Dienstleistungssektor angesiedelt werden würde?

Aktuell ist die Augenoptikbranche in unruhigen Zeiten und der Verdrängungsmarkt hat nochmal stark an Fahrt aufgenommen. Zu erkennen ist dies an größeren Geschäftsverkäufen, preisaggressiver Werbung oder auch dem Einstieg von augenoptisch fremden Unternehmen.

Das Berufsbild des klassischen Augenoptikers oder auch des Hörgeräte-Akustikers verändert sich immer mehr in Richtung eines Dienstleisters. Das Verständnis für eine Dienstleistung in einem grundsätzlich handwerklich geprägten Berufszweig, sollte beim Verkaufspersonal mehr und mehr präsenter werden. Denn Dienstleistung ist nicht nur ein Wort, welches sich in Werbeschriften gut liest, sondern sie beinhaltet aktive und integrative Handlungen gegenüber dem Kunden. Der Bereich der Augenoptik und Hörgeräte-Akustik zählt zu den wissensintensiveren Dienstleistungen.

Im 21. Jahrhundert sind Schlagwörter wie Digitalisierung und Industrie 4.0 Begriffe die aufzeigen, wohin die Reise geht und in wie weit Veränderungen stattfinden.

Wir sollten unsere Reise allerdings gut vorbereiten, wenn wir die Erweiterung der Dienstleistung im Sinne einer Kundenbindung noch nicht verinnerlicht haben und der Erwartungshaltung unserer Kunden gerecht werden wollen. **Kundenbindung wird geschaffen, wenn der Kunde Dienstleistung im Verkauf wahrhaftig erlebt.**

Der Verkaufsprozess ist nur ein Teil des Gesamten. Viele Mosaiksteine tragen eben dazu bei aus einem zufriedenen Kunden einen begeisterten Kunden werden zu lassen.

Nicht nur Verkaufen, sondern verständnisvolleres Verkaufen bedeutet, bestehende Wege zu überdenken. Neue und vielleicht auch andere Wege zu gehen und den Kunden nicht nur im Mittelpunkt zu sehen, sondern diesen auch im Verkauf zu integrieren. Partnerschaft erlebbar machen.

Im Sinne des eigentlichen Verkaufsprozesses sowie in Teilprozessen, wie der Kassiervorgang oder die Übergabe des Produktes. Kunden die Ihnen als Unternehmen eine Chance geben sich selbst zu verbessern, wie z.B. bei einer Reklamation, zählen zu den nachhaltigen Dienstleistungssegmenten, welche als Besonderheit zu sehen sind.

Wie können traditionelle Unternehmen im Mittelstand lernen damit umzugehen? Wie können diese auf sich aufmerksam machen, dass Sie eben anders sind als die anderen?

In einem dafür speziell entwickelten Training haben Sie die Möglichkeit sich und Ihr Team genau darauf vorzubereiten und startklar für die Reise zu machen: Ihrer ganz persönlichen Reise in die Welt des Verkaufens.

Bekommen Sie einen Einblick in die Welt der Sinne und der Begeisterung!

Begeisterung schaffen, durch das wichtigste Aushängeschild Ihres Unternehmens, Ihren Mitarbeitern. Denn Mitarbeiter sind Tag für Tag im Verkauf und im



short facts

Thorsten Lindeholz ist Augenoptikermeister und angehender Wirtschaftspsychologe. Seine Themenschwerpunkte umfassen die Psychologie des Verkaufens sowie die Weiterentwicklung von Mitarbeitern. Klassische Themen der augenoptischen Fachbereiche runden sein ausgeprägtes Fachwissen ab.

direkten Kundenkontakt. Daher gilt es genau diese zu motivieren und weiterzubilden.

Erleben Sie verständnisvolleres Verkaufen durch Empathie & Sympathie: Die richtige Körpersprache erlernen, Begrüßungsformeln und verschiedene Ansprachen in Betracht ziehen. Schärfen Sie Ihre Sinne und erleben Sie wie die 5-Sinne Ihres Kunden in den Verkauf integriert werden können. Welche Botenstoffe werden dabei im Gehirn des Menschen aktiviert?

Lassen Sie sich in ein Wissen einweihen, dass Sie differenziert vom Wettbewerb. Stärken Sie Ihr Verkaufsteam und qualifizieren Sie sich in modernen Verkaufstechniken.

Die Termine für das Seminar FLATRATE
»Empathie & Sympathie –
Das verständnisvollere Verkaufen«

Frankfurt 26.04.2018

Ingolstadt 24.07.2018

Hamburg 23.10.2018



Die Highlights aus Führung, Strategie und Marketing

**Unternehmer Kompakt – geballtes Praxiswissen
für Ihren Erfolg**

Was macht Apple richtig, wenn ein neues Smartphone auf den Markt kommt und dafür Kunden noch immer vor den Stores übernachten? Wie kann ich diesen Effekt auf mein Optik-Geschäft übertragen? Wie kann ich in Zeiten der Vollbeschäftigung meine Mitarbeiter halten und sogar Spitzenkräfte hinzugewinnen? Warum ich als kleiner und mittelständischer Augenoptiker neben Ketten und Internet noch hervorragende Wachstumschancen habe?

Das alles und vieles mehr erfahren Sie an zwei kompakten Seminartagen. Mit an Bord ist unser Mann aus der Praxis: der neunfache Buchautor und Augenoptik-Spezialtrainer Oliver Alexander Kellner.

Warum sollten Sie teilnehmen:

- Das Wissen einer ganzen Seminarwoche bekommen Sie hier kompakt an zwei Tagen.
- Wer heute gute Mitarbeiter halten oder neue gewinnen will, braucht neue Strategien.
- Der Wettbewerb wird deutlich härter, eine Chance für den, der jetzt handelt!
- Oliver A. Kellner bringt hier über 20 Jahre Erfahrungswissen auf den Punkt.
- ZEISS rundet das neue Format mit speziellen Marketing-Tools für Sie ab.

Wer sollte teilnehmen:

Alle Führungskräfte oder Inhaber aus der Augenoptik, die künftig mit noch mehr Freude und Insider-Wissen am Markt erfolgreich sein möchten.

Auszug der Inhalte

- Die Top-Werkzeuge in puncto Mitarbeiterführung – Ihr stärkstes Erfolgspotenzial.
- Maslow liegt leider falsch, Mitarbeitermotivation in der Optik ist anders.
- Verliebt, verlobt ... verlassen. Wie funktioniert der Mensch – wie unsere Kunden?
- Der Führungskreislauf mit Weitblick, Mitarbeiter und Kunden als Fans.
- Verkaufen wir noch, oder faszinieren wir schon? Verkaufen 2.0.
- Alles ist nichts, wenn der Chef(in) ausbrennt – die ASLAN-Methode und mehr.
- Zudem erhalten Sie Top-Marketing-Tipps direkt aus dem Hause ZEISS



short facts

Oliver Alexander Kellner

- Bester Verkaufstrainer beim Deutschen Verkäufertag (DVKS) 2007 und 2010
- Als Topreferent der Schweiz ausgezeichnet 2007
- Buchautor – Spitzentitel 2003 und 2005, 2016 und 2017 Toptitel im Hein-Verlag
- Ehrenberaterpreis: Spezi-Vertrauen, König-Förder-Award, Celler Durchblickerbrille

Termine

Seminar »Unternehmer Kompakt«

Stuttgart 19.07.2018 – 20.07.2018

Hamburg 13.09.2018 – 14.09.2018

Preis: 1.990,- Euro zzgl. MwSt. pro Person,
inkl. 1 Übernachtung

5 Tage – 5 Pisten



Sportbrillenseminar der besonderen Art

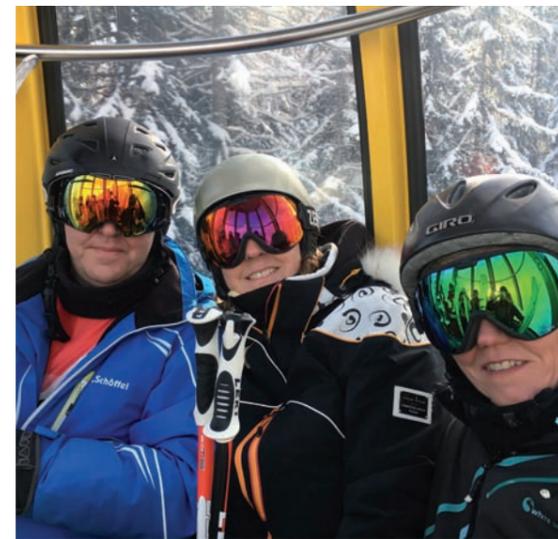
Aufgrund des großartigen Erfolgs im Jahr 2017 fand auch dieses Jahr im Anschluss an die OPTI 2018 das ZEISS Skibrillenseminar in den Südtiroler Dolomiten statt. Ausgangspunkt für die Skitour „5 Tage – 5 Pisten/Skigebiete“ ist der Landgasthof Wöhrmaurer in Feldthurns bei Brixen. Hier finden die Seminare, Abendgespräche, etc. statt.

Zudem sorgt Familie Mitterrutzner für das leibliche Wohl der Seminarteilnehmer. Zum Seminarumfang gehört auch, dass die Teilnehmer etwas über Land und Leute sowie die regionalen Genußspezialitäten kennen lernen.

In den fünf Tagen erkunden die Teilnehmer fünf Skigebiete:

- 1 Plose**
Das Skigebiet der Brixner mit der längsten Talabfahrt Südtirols (9 km, 1.500 Höhenmeter)
- 2 Obereggen**
Das Skigebiet der Bozener mit Blick auf den Latemar
- 3 Sella Ronda**
Die Genuss-Skitour rund um den Sellastock, die jeder Skifahrer einmal gemacht haben sollte
- 4 Kronplatz**
Im Winter mit 185 Pistenkilometern der Skiberg Nr. 1 in Südtirol – das Skigebiet im Pustertal
- 5 Seiser Alm**
Die größte Hochalm Europa mit Blick auf den Schlern

An welchem Tag in welches Skigebiet gefahren wird, richtet sich nach der jeweiligen Schnee- und Wetterlage. Sportbrillen sollten aufgrund der Lichtverhältnisse mit den unterschiedlichsten Filtern und Gläsern ausgestattet werden. Die Seminarteilnehmer haben die Möglichkeit aus dem reichhaltigen Skibrillenprogramm, je nach Wind-, Wetter- und Beleuchtungsbedingungen die Skibrillen und Filter zu testen. In den Abendseminaren und Gesprächen untereinander werden die unterschiedlichen Erfahrungen ausgetauscht. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass auch dieses Mal unsere Kunden vollauf vom Ski-Event begeistert waren.



Jetzt vormerken!

Nächste ZEISS Skitour: 27.01. – 02.02.2019

Im Anschluss an die OPTI 2019

Interessierte Skifahrer können sich gerne bei der ZEISS Academy (Tel.: +49 (0)73 61/591-362, Email: vision.academy@gildenhaus-seminare.de) oder direkt bei unserem Trainer Stephan Feind (Tel.: +49 (0)171 2247218) melden.

„Meine Erwartungen wurden voll übertroffen - Praxis und Theorie unter einen Hut zu bringen hat das ZEISS Seminar wunderbar gezeigt. Aus diesem Grund bin ich ZEISS Kunde.“

Daniel Bechtoldt,
Optik Hübler, Bad Dürkheim

„Es war eine tolle, sehr sportliche Woche mit vielen schönen Eindrücken und einen super klaren Durchblick Dank der Skibrillen von ZEISS.“

Annette und Christian Dalhoff,
Augenoptik Dalhoff, Bielefeld

„Dank des Skiseminars hat man beim Skifahren nicht nur den besseren Durchblick, man fährt auch schneller! Hat viel Spaß gemacht.“

Karin Schwarz,
Optik Weiss, Lippstadt

ANMELDEFORMULAR

Per Telefax an ZEISS Academy Vision Care:

0 73 61/5 91 – 468

Ja, ich/wir melden uns an:

Bitte zutreffendes Ankreuzen:

Ich bin ZEISS Partner
und buche die Flatrate zum Preis von

1.990,- Euro*

* zzgl. MwSt.

Die Liste der Teilnehmenden füge ich bei

Seminartitel:

Seminardatum und Ort:

Firma: Kundennr.:

Vorname/Name:

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 Gildenhause Seminare –
IWO Keller GmbH)

Tel.: 0 73 61/5 91 – 362

E-Mail:

vision.academy@gildenhause-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, Thorsten Lindeholz, Büro Blond, Oliver Kellner

Realisation: Das Organisationsbüro der ZEISS Academy Vision Care

(c/o Gildenhause Seminare – IWO Keller GmbH)

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

FOTOS

Stephan Feind, Besim Mazhiqui
fotolia.com:

#112654919 - eyetronic,

#163466618 - peshkova,

#139621678 - Cifotart,

#190088153 - nd3000,

#59415751, #188722678,

#155079005 - Jr Casas,

#162330349 - polesnoy

DE_20_010_0164I III18