

# ERFOLGSAUSSICHT

4. Ausgabe – 2018, Q. 4

Weihnachtsfeier,

Seminare und Wissenswertes

# Ä TÄNNCHEN

# PLEASE



#### Ausbildung:

AZUBI Kompakt Seminar –  
die Premiere war ein voller  
Erfolg

#### Termine:

Ihre Weiterbildung im  
4. Quartal 2018

#### Verkaufen als Prozess:

Was den Fassungs-  
vom Brillenglasverkauf  
unterscheidet



# Schreiben Sie Ihren WUNSCHZETTEL für 2019

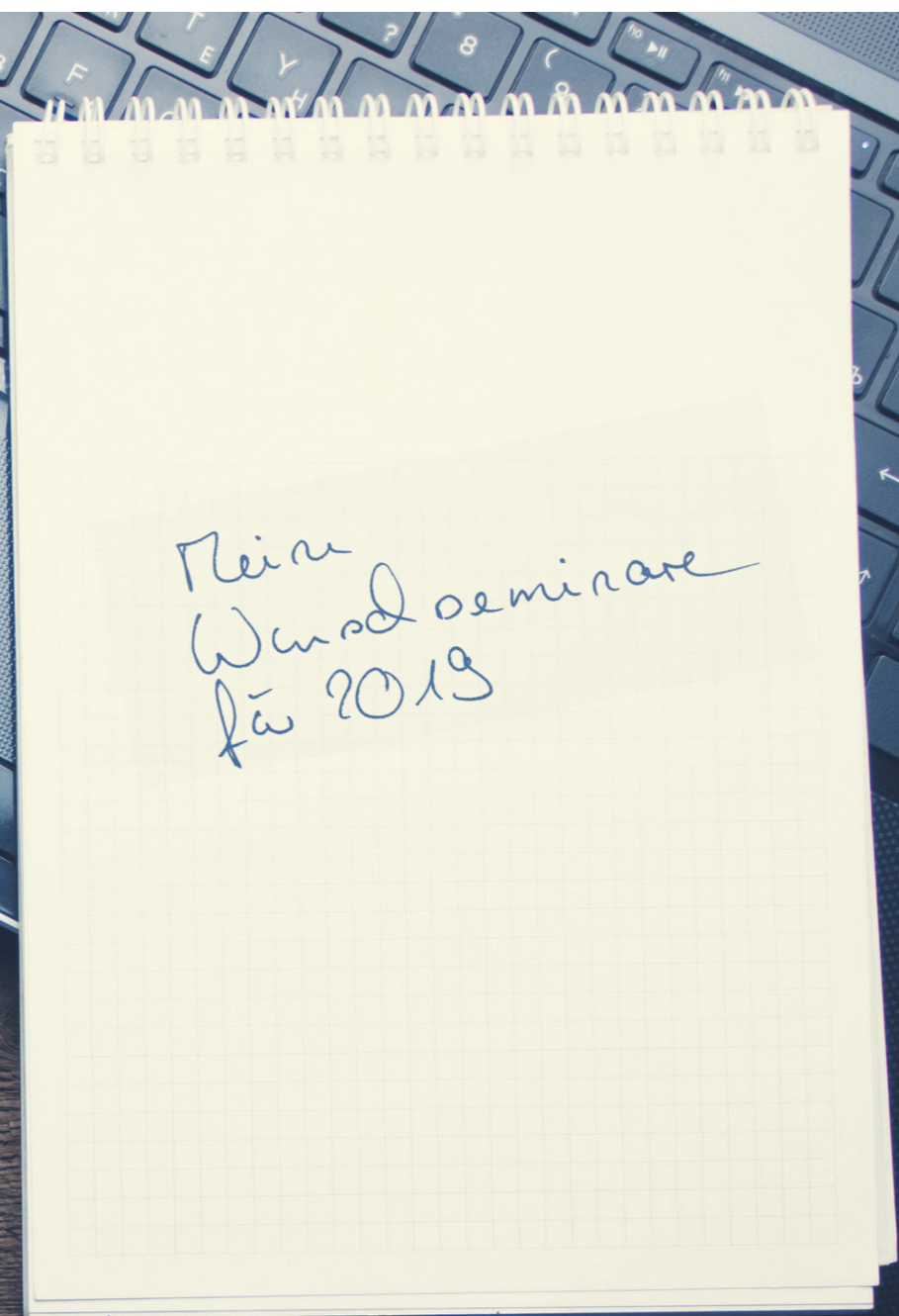
Wann haben Sie das letzte Mal einen Wunschzettel geschrieben und auf die Fensterbank gelegt? Sicher ist es auch bei Ihnen schon eine ganze Weile her. Doch das soll sich jetzt ändern!

Wir sind schon weitreichend in den Planungen für das ZEISS Academy Programm 2019 aktiv, aber bevor wir nicht Ihre Wünsche kennen, können wir unsere Planungen nicht abschließen.

Daher möchten wir Sie bitten uns Ihre Wünsche für das Jahr 2019 an die ZEISS Academy mitzuteilen.

- Welche Themen und Seminarinhalte vermissen Sie noch?
- Wo sollen wir Seminare noch stattfinden lassen?
- Haben Sie Referenten, die Sie uns empfehlen können, oder die Sie sich wünschen?

Wir freuen uns auf Ihren Wunschzettel – bitte schicken Sie diesen an [Weihnachtsmann@synartiq.de](mailto:Weihnachtsmann@synartiq.de)



Liebe Augenoptikerinnen und Augenoptiker,

haben Sie schon angefangen Weihnachtsgeschenke zu kaufen? Oder haben Sie sich schon Gedanken gemacht, was es am Heiligen Abend bei Ihnen zu Essen gibt?

Zwar haben wir erst Oktober, aber wenn man nicht aufpasst, ist ganz plötzlich wieder Weihnachten. Dann beginnen der Stress und die krampfhaften Überlegungen, was man seinen Liebsten schenkt, volle Kaufhäuser inklusive Gedränge und je weiter der Adventskalender geöffnet wird, desto schlimmer wird es.

Warum also nicht schon mit dem Geschenkekauf beginnen? Jetzt sind die Geschäfte noch leer und Sie haben genug Zeit das richtige Geschenk zu finden. Vielleicht auch sogar etwas Individuelles anfertigen zu lassen, um den WOW-Effekt unter dem Weihnachtsbaum noch zu steigern.

Natürlich habe ich jetzt auch noch einen Geschenketipp für Ihre Mitarbeiter. Was halten Sie davon, wenn Sie Ihrem Team eine Weiterbildungs-Flatrate schenken? Die meisten Mitarbeiter werden sich darüber sicher freuen. Etwas neues Lernen, Lob und Anerkennung vom Chef erhalten und vielleicht das Seminar mit einem kleinen Städtetrip verbinden.

In der aktuellen Ausgabe möchten wir Ihnen jetzt schon Appetit auf das kommende Jahr machen. Sie dürfen uns gerne einen Wunschzettel schreiben, welche Seminare Sie im kommenden Jahr wo haben möchten.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und eine ruhige Adventszeit

*Christian Tilleke*

Christian Tilleke

PS: Es würde uns freuen, wenn Sie uns ein Feedback zu der „ZEISS ERFOLGSAUSSICHT“ an [vision.academy@synartiq.de](mailto:vision.academy@synartiq.de) mailen. Ihre Eindrücke lassen wir gerne in einer der kommenden Ausgabe einfließen. Vielen Dank!



Kampen/Sylt 31.10./01.11.2018 (zweitägig)

### Mehr Zeit, weniger Stress, mehr (Lebens-)Qualität! Fokus: Das neue Zeit- und Selbstmanagement für Augenoptiker

Fokus: das neue Zeit- und Selbstmanagement für Augenoptiker

Preis: 1.300,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Kampen/Sylt 30.10.2018

### ZEISS i.Profiler®

Erarbeiten Sie sich mit diesem Messinstrument Ihren persönlichen Marktvorteil

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

Kampen/Sylt 28.10.2018

### Erfolg mit ZEISS Screening

Praxisnahe Tipps für die Umsetzung in Ihrem Unternehmen

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

Hamburg 24.10.2018

### 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

Lübeck 22.02.2019

### 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

Hannover 04./05.12.2018 (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

Göttingen 16.10.2018

### Vergößernde 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

Bremen 16.11.2018

### 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.

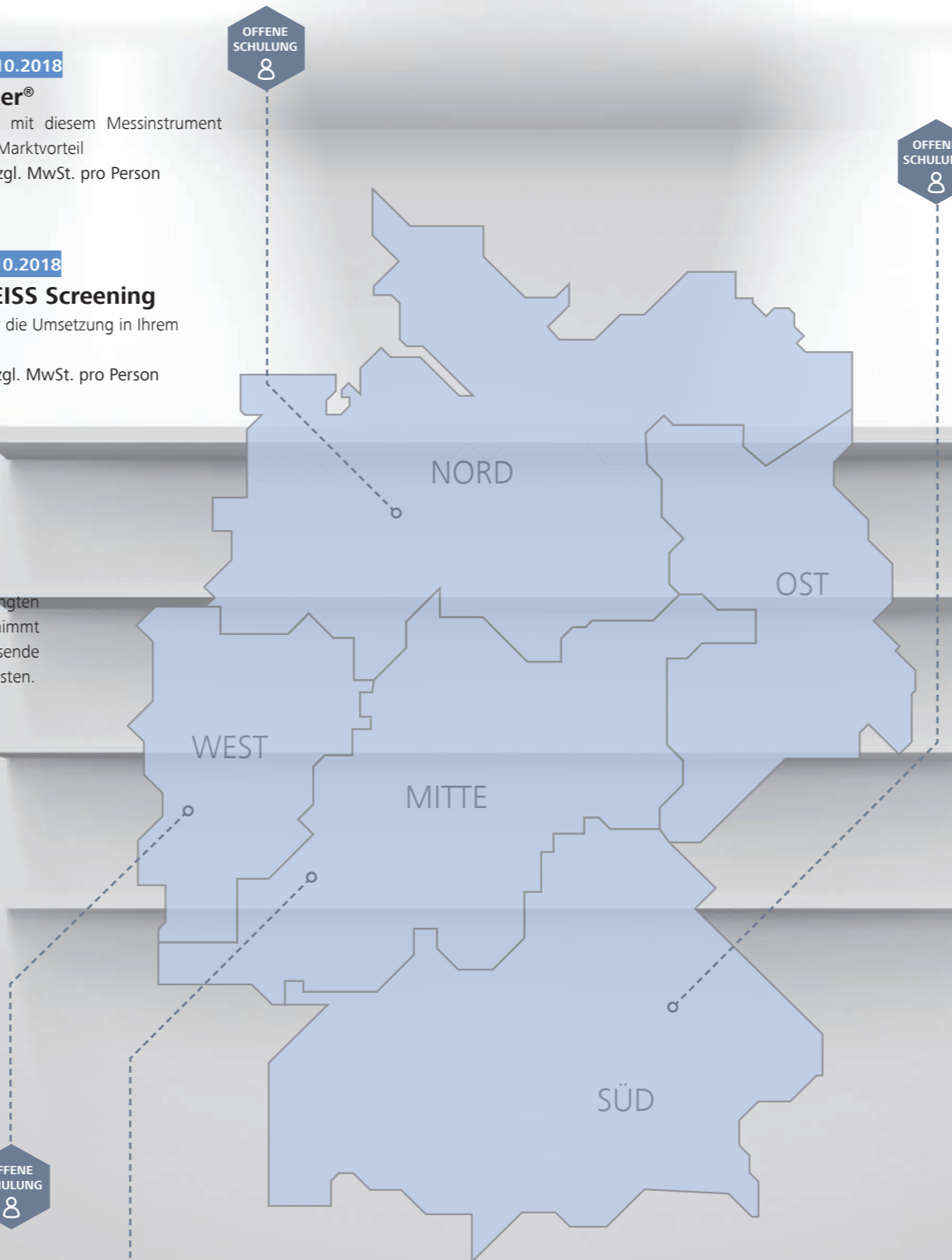
Preis: 390,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

Bonn 19.11.2018

### 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



Fulda 05.11.2018

### 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 22.11.2018

### 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 11./12.10.2018 (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

München 14.11.2018

### 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

Tübingen 18.10.2018

### 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

Aalen 30.10.2018

Aalen 23.11.2018

### Refraktion für Fortgeschrittene

Binokular verträgliche Korrekturen und sichere Nahglasbestimmung sind Themen des Seminars.

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

Stuttgart 15.10.2018

### Geschäftlich erfolgreich mit Screening

Ein erweitertes Angebot optometrischer Dienstleistungen ist eine zukünftige Möglichkeit zur Differenzierung in der Augenoptik.

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

München 17.10.2018

### 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

# Termine

Ihre Weiterbildung 4. Quartal 2018





## Das Organisationsbüro der ZEISS Academy stellt sich vor

Liebe Augenoptiker und Augenoptikerinnen,

einige von Ihnen kennen uns bereits als Gildenhaus Seminare – IWO Keller GmbH. Seit dem 01.09.2018 haben wir einen ganz neuen Namen: synartIQ GmbH. Passend zu unserer Umfirmierung nutzen wir die Gelegenheit und stellen uns vor!

Unser oberstes Ziel bei synartIQ: Komplizierte Prozesse für Sie einfach machen!

Wie wir das machen?

Mit einem klaren Angebot rund um das Thema Wissen und vor allem: gemeinsam mit unseren Kunden. Dies umfasst Trainings und Beratungsangebote, Vermietung von Coworking Spaces sowie organisatorische Komponenten im Bereich Akademiemanagement.

Innerhalb dieses Bereiches ist auch unser vierköpfiges Projektteam für die ZEISS Academy angesiedelt.



KATHRIN  
SCHMIDT



JOLANTA  
STOLARCZYK

Für Sie da – Ihre Ansprechpartnerinnen bei synartIQ



MAREN  
FANTE



SARAH  
LAUKÖTTER

Im Rahmen dieses Projektes kümmern wir uns um Ihre Weiterbildung bei der ZEISS Academy. Kurz gesagt: Wir sorgen dafür, dass Trainer, Teilnehmer und Schulungsunterlagen zur richtigen Zeit am richtigen Ort sind – und dieser Ort auch entsprechend für Sie hergerichtet ist!

Haben Sie Fragen, Wünsche oder Anregungen zu unserem ZEISS Academy Programm? Dann sprechen Sie uns sehr gerne an. Unsere Kontaktdaten finden Sie wie gewohnt auf der Rückseite der **ERFOLGSAUSSICHT**.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

Ihr Organisationsbüro der ZEISS Academy

SYN  
ARTIQ

## short facts

Wer ist eigentlich synartIQ?

- Seminarorganisation seit mehr als 10 Jahren
- 15 Mitarbeiter
- Geschäftsbereiche: Trainings, Beratung, Akademiemanagement, Vermietung von Coworking Spaces

Wir entwickeln gemeinsam mit unseren Kunden das Wissen ihrer Mitarbeiter / ihrer Organisation weiter und machen die Unternehmen dadurch zukunftsfähig.

Verschaffen Sie sich selbst einen Eindruck und besuchen Sie unsere Homepage auf [www.synartiq.de](http://www.synartiq.de)



Oder stöbern Sie durch unser Magazin <https://www.synartiq.de/youtubemagazin/>.





# Das erste AZUBI KOMPAKT SEMINAR

Die Premiere war ein voller Erfolg und die Teilnehmer waren begeistert



Vom 29. - 31. August gab es das erste AZUBI Kompakt Seminar in Frankfurt an dem 14 Azubis aus ganz Deutschland in den Bereichen Verkauf, optische Theorie und Produktwelt von ZEISS fit gemacht wurden. Neben diesen inhaltlichen Themen standen auch das Netzwerken untereinander und der Spaß im Vordergrund dieser Veranstaltung.

Los ging es am ersten Tag mit den einzelnen Schritten des Verkaufsprozesses. Dabei wurden die Themen von der Gruppe erarbeitet und jeder konnte seine Erfahrung mit einbringen.

- Was ist der Unterschied zwischen einem Fassungskauf und einem Brillenglaskauf?
- Welche Stationen durchläuft ein Kunde im Geschäft?
- Optimale Kombination zwischen objektiver und subjektiver Bedarfsanalyse
- Welche Fragen gehören in eine subjektive Bedarfsanalyse?

Am Ende des Tages rauchten die Köpfe und die Kugelschreiber glühten vom Mitschreiben.

Nach dem vielen Sitzen ging es am Abend auf die örtliche Bowlingbahn, wo der Champion des Abends gesucht wurde. Neben der sportlichen Betätigung ging es auch darum die anderen Teilnehmer besser kennen zu lernen.

Tag 2 wurde wiederum mit dem Thema Verkauf gestartet. In dem Seminar ging es nun darum die Informationen, die wir in der Bedarfsanalyse gewonnen haben, in der Brillenglasberatung einfließen zu lassen und somit die Vorteile der einzelnen Produkte aufzuführen. Auch hier wurde nicht nur dem Referenten gelauscht, sondern fleißig mitgearbeitet, so dass am Ende des Tages ein besseres Verständnis für den Verkaufsprozess stand.

Der zweite Teil des Tages drehte sich dann um das theoretische Wissen. Markus Knopp ist extra aus Dortmund angereist, um den Teilnehmenden die Augenoptik und deren Grundlagen zielgruppenorientiert zu erklären. Dabei war gut zu erkennen, wie bei vielen der Knoten im Kopf gelöst wurde und die Azubis seine besondere Erklärungsweise sehr schätzten.

Die fleißige Mitarbeit der Auszubildenden sollte auch am zweiten Tag wertgeschätzt werden, sodass wir wieder ein spannendes Abendprogramm organisiert haben. Besucht wurde ein Escape Room in Frankfurt, bei dem die Teilnehmer in einem Raum eingeschlossen wurden und dort in 60 Minuten Rätsel lösen mussten, um rechtzeitig wieder heraus zu kommen.

Alle drei Gruppen haben diese Aufgabe erfolgreich gemeistert und waren deutlich vor der 60 Minuten Marke wieder draußen.

Am dritten Tag ging es um die Produktwelt von ZEISS. Lutz Villnow stellte die unterschiedlichen Produkte vor und erarbeitete mit der Gruppe die Unterschiede der einzelnen Gleitsichtgläser, Entspiegelungen oder auch Einstärkengläser.

Insgesamt war die Premiere ein voller Erfolg. Die Teilnehmer waren begeistert von dem Format, welches zum einen eine sehr gute Möglichkeit darstellte das Wissen in kleinen Mengen aufzunehmen und zum anderen auch den Austausch mit anderen



Azubis ermöglichte. Sicher wird es dieses Format auch im Jahr 2019 wieder geben.

Bereits jetzt ist geplant, dass das AZUBI Kompakt in 2019 mindestens 4 mal stattfinden soll. Dabei freuen wir uns auf viele wissbegierige Azubis, die Lust haben Optiker zu werden.







# Was den Fassungs- vom Brillenglasverkauf unterscheidet



Was unterscheidet den Einkauf in einem Super- oder Baumarkt von einem Brillenkauf? Die besagten Einkaufsmärkte bieten in der Regel nur Regalprodukte an, welche sich die Endverbraucher, mit oder ohne Hilfe des Personals, selbst aussuchen.

In der Augenoptik sieht die Situation etwas anders aus. Hier gibt es kein fertiges Produkt und dem Kunden fehlt das notwendige Wissen oder die Erfahrung selbst eine Entscheidung zu treffen. Es handelt sich eben nicht um ein Regalprodukt.

Allerdings gibt es doch große Unterschiede zwischen der Fassungs- und dem Brillenglasverkauf. Dabei ist nicht nur die Vorgehensweise gemeint, sondern viel mehr die Gefühlswelt des Kunden und die Auswirkungen auf die Gesamtzufriedenheit.

#### Der Fassungskauf:

Für viele Kunden ist es erst mal wichtig eine passende Brillenfassung zu finden. Dabei läuft die Auswahl meist relativ locker ab und der Kunde setzt viele verschiedene Brillenfassungen auf. Hier ist der Kunde zu 100% involviert und kann seine Meinung sagen. Hier geht es neben dem anatomischen Sitz

eher um Geschmack, Mode und gutes Aussehen. Hier kann sich der Kunde mit einbringen und selbst eine Entscheidung treffen.

Ein weiterer Vorteil an dieser Situation ist es, dass Sie als Verkäufer die Gefühle des Kunden ansprechen können. Die meisten Entscheidungen treffen wir mit unserem Bauchgefühl und dieses ist bei der Fassungs- und dem Brillenglasverkauf stark im Einsatz. Sie als Verkäufer haben hier an dieser Stelle die Möglichkeit die Gefühlswelt des Kunden positiv zu beeinflussen.

#### Tipps für den emotionalen Fassungsverkauf:

- Seien Sie aufmerksam und zuvorkommend und achten Sie auf ein gleich hohes Beratungsniveau im Team.
- Geben Sie Ihrem Kunden Komplimente. Menschen mögen Komplimente. Und daher mögen sie auch Menschen, die ihnen Komplimente machen.
- Erzählen Sie eine emotionale Geschichte zur Fassung – z.B. wer der Hersteller ist, wo die Fassung produziert wird oder aus welchem Material die Fassung besteht.



#### Die Brillenglasberatung:

Nun kommt die große Herausforderung. In der Fassung hat der Kunde sich vermeintlich selbst für eine Fassung entschieden.

Nach der Refraktion und Zentrierung kommt nun die Brillenglasberatung und der Kunde ist Ihnen gefühlt ausgesetzt und er muss glauben was Sie ihm erzählen. Er hat kein Wissen über das, was Sie erzählen und bei den vielen technischen Details geht auch oft das positive Bauchgefühl verloren.

Ziel sollte es aber sein, dass Ihr Kunde die Auswahl der Brillengläser nachvollziehen kann. Hierfür ist es zwingend notwendig, die Antworten des Kunden aus der Bedarfsanalyse nun in die Brillenglasberatung mit einfließen zu lassen.

„Frau Maier, Sie hatten mir vorhin erzählt, dass Sie sich beim Autofahren gestresst und oft unwohl fühlen. Daher empfiehlt sich für Sie ein spezielles Brillenglas zum Autofahren, welches sowohl vom Brillenglasaufbau als auch von der Entspiegelung für diese Situation entwickelt wurde.“

## Verkaufen als Prozess



Beim Verkaufen sollten die Wünsche des Kunden aus der Bedarfsanalyse aufgegriffen werden.



#### Tipps für den emotionalen Brillenglasverkauf:

- Ziel muss es sein, dass der Kunde auch beim Brillenglas das Gefühl hat involviert zu sein. Das bedeutet aber nicht, dass Sie ihn mit der Entscheidung alleine lassen.
- Greifen Sie die Wortwahl des Kunden und seine gefühlsorientierte Beschreibung der Situation in der Brillenglasberatung auf.
- Beschreiben Sie nicht irgendwelche Produktmerkmale sondern formulieren Sie wirkliche Vorteile für den Kunden. Sie sind nicht der Fachmann, wenn sie möglichst viele Fachbegriffe benutzen, sondern wenn der Kunde es im Anschluss seinem Partner/in erzählen kann

Gerade weil wir die Fassungs- und Glasberatung jeden Tag durchführen ist es schwierig die Komfortzone zu verlassen und hier eine Änderung durchzuführen. Aber machen Sie sich mal die Gedanken, wie sich Ihr Kunde in der jeweiligen Situation fühlt.



# Ideen für die WEIHNACHTSFEIER



Alle Jahre wieder ... steht die Weihnachtsfeier bevor. Dann laden die Vorgesetzten meist Ihre Mitarbeiter zu einem klassischen Weihnachtsessen ein und halten eine motivierende Rede über das erfolgreiche Geschäftsjahr. Mit Sicherheit ist dies ein tolles Zeichen der Wertschätzung und Ankerkennung für die Angestellten, für ihre Arbeit und ihren Einsatz. Aber was halten Sie davon in diesem Jahr einen richtigen „WOW-Effekt“ bei Ihren Mitarbeitern auszulösen?

Wir haben ein paar Ideen zusammengestellt, wie Sie dieses Jahr die Weihnachtsfeier zu etwas Besonderem machen und sie vielleicht mit dem klassischen Weihnachtsessen verbinden können.



## Gemeinsames Kochen

Haben Sie mal daran gedacht, selbst mit ihren Mitarbeitern zu kochen, statt sich bekochen zu lassen? Sie müssen nur einen Raum mit einer großen offenen Küche mieten oder noch einfacher einen Kochkurs bei einem Anbieter in Ihrem Ort buchen. Der Vorteil: Man sitzt nicht nur auf seinem Platz, sondern läuft in der Küche herum, erfüllt eine kleine Aufgabe für das große Menü und kommt so mit allen ins Gespräch, auch eventuell mit den Partnern der Mitarbeiter. Oft bekommt man die Rezepte auch mit nach Hause und man kann das Gelernte auch bei den Lieben daheim nochmal präsentieren.



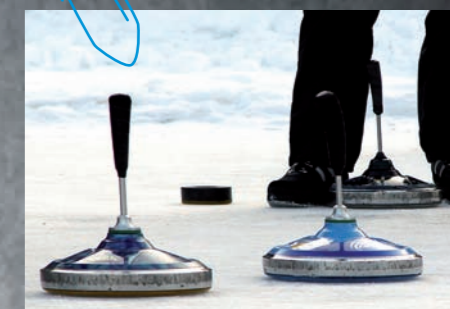
## Praline Seminar

In vielen Städten gibt es auch die Möglichkeit ein Pralinen Seminar zu besuchen. Hier lernt das Team die Grundlagen der Pralinen Produktion kennen und man erschafft etwas Köstliches gemeinsam. Natürlich kann man zwischendurch probieren, so dass sich diese Aktivität eher nach dem Weihnachtsessen anbietet. Der große Vorteil: Nach dem Seminar bekommt jeder Mitarbeiter einen großen Beutel mit verschiedenen Pralinen mit nach Hause und kann sich während der gesamten Adventszeit an dieses tolle Event erinnern. Sicher bleiben auch welche für Ihre Kunden übrig.



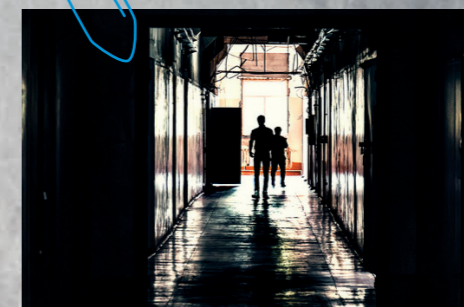
## Weihnachtsbaumschlagen

Eine weitere Möglichkeit ist es, mit dem gesamten Team an einem Sonntag loszuziehen und für jeden einen Weihnachtsbaum zu schlagen. In vielen Regionen in Deutschland sind die Wälder nicht weit entfernt und es gibt eine Vielzahl von verschiedenen Anbietern. Ergänzt wird der Tag mit einem gemeinsamen Besuch auf dem Weihnachtsmarkt und leckerem Essen. Darüber hinaus kann jeder seinen Weihnachtsbaum mit nach Hause nehmen. Also Anhänger nicht vergessen!



## Eisstockschießen

Sportliche Aktivitäten sind nicht jedermanns Sache, aber Eisstockschießen kann wirklich jeder. Entweder auf einer Eisfläche oder auch auf Kunststoffbahnen wird diese Aktivität angeboten und dauert gut 60–90 Minuten. Dabei kann die Teamgröße immer auf mehrere Bahnen angepasst werden und auch hier entsteht ein gesunder Wettkampf. Abrunden kann man es mit einer kleinen Preisverleihung und sicher entstehen dabei auch lustige Fotos.



## Escape Room

Sie können auf Ihrer Weihnachtsfeier auch in eine ganz andere Welt abtauchen. Eine gute Möglichkeit hierfür ist ein sogenannter Escape Room. Hier werden Sie mit ihrem Team in einen Motto-Raum für 60 Minuten eingeschlossen und gemeinsam müssen Sie Rätsel lösen um vor Ablauf der Zeit den Raum wieder zu verlassen. In diesen Räumen ist Teambuilding und eine gute Kommunikation gefragt. Sie werden feststellen, dass auch beim anschließenden Weihnachtsessen das Team noch über den Raum und die Rätsel sprechen wird. Also eine tolle Erfahrung im Team und ein nachhaltiges Event.

Egal wofür Sie sich auch entscheiden, wir wünschen Ihnen auf jeden Fall eine tolle Weihnachtsfeier im Kreise der Kollegen. Feiern Sie ordentlich, denn Sie haben es sich verdient.



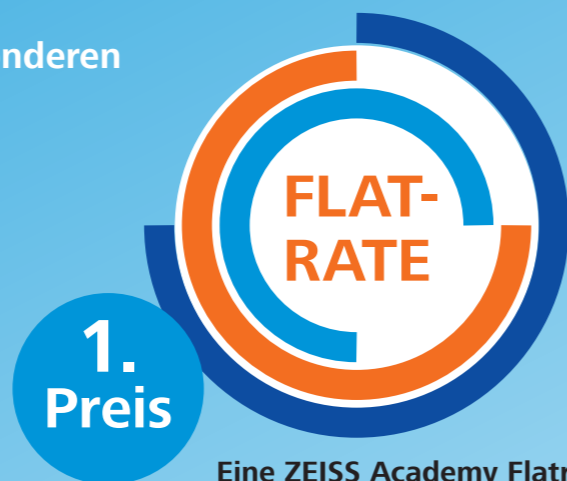
# Mitmachen und eine ZEISS Academy Flatrate gewinnen

Dieses Mal verlosen wir einen ganz besonderen Hauptpreis: Die ZEISS Academy Flatrate!

Mit der neuen ZEISS Academy Flatrate können Sie und Ihr gesamtes Team unsere Tagesseminare 2019 und unser umfangreiches Trainingsangebot – über 150 Seminare deutschlandweit – unbegrenzt nutzen. Jedes einzelne Teammitglied wird individuell gefördert. Handout, Getränke und Verpflegung sind inklusive.

Machen Sie mit und haben erneut die Chance, den Hauptpreis oder einen von 12 weiteren weihnachtlichen Preisen zu gewinnen.

Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen und Erfolg beim Rätseln!



Eine ZEISS Academy Flatrate für Ihr gesamtes Team im Wert von 2.500 €



2.-4. Preis

Weihnachtsdecke Rentier



5.-12. Preis

Christstollen- und Lebkuchenpaket



## Gewinner des Rätsels ERFOLGSAUSSICHT 3/2018

Liebe Leserinnen und Leser,

hiermit bedanken wir uns herzlich für die zahlreichen Zusendungen, die wir von Ihnen als Antwort auf unser erstes Gewinnspiel in der letzten Ausgabe erhalten haben.

Ein besonderer Gruß geht an dieser Stelle nach Koblenz, wo Claudia Hernig (rechts: Gebietsverkaufsleitung ZEISS) und unser Trainer Lutz Villnow (links) dem Sieger Wolfgang Michels (Mitte), Inhaber von Gulisa-Optik, gratulieren. Herr Michels freut sich bereits jetzt auf seinen Preis: eine Teamschulung mit dem Topreferenten Oliver Alexander Kellner!

Herzlichen Glückwunsch!

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

1. Welches ist die Marzipanhauptstadt in Deutschland? (Dort findet 2019 auch ein ZEISS Academy Seminar statt.)

B

2. Welche Abendveranstaltung wurden beim Azubi Kompakt durchgeführt, die auch als Tipp für Ihre Weihnachtsfeier vorgestellt wird?

A

3. Was sollen Sie Ihrem Kunden beim emotionalen Fassungsverkauf geben?

O     M

4. Welche sportliche Aktivität könnten Sie im Rahmen der Weihnachtsfeier mit Ihrem Team ausprobieren?

O   S  H

5. Über welches Thema berichtet Markus Knopp dem Bild nach auf dem Azubi Kompakt Seminar?

I

6. Welche Idee für die Weihnachtsfeier bietet sich eher nach dem Essen an?

L     M

6. Was kann eine besondere Weihnachtsfeier bei Ihren Mitarbeitern auslösen?

W -   F

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

Bringen Sie die Buchstaben noch in die richtige Reihenfolge.

Das Lösungswort: Zitat von Opa Hoppenstedt: „Früher war mehr ...“

Senden Sie uns bis zum 30.11.2018 das Lösungswort per E-Mail an:

[vision.academy@synartiq.de](mailto:vision.academy@synartiq.de)

## Backen und gewinnen!

Wer keine Lust hat zu Rätseln, kann uns alternativ gerne selbstgebackene Weihnachtskekse zuschicken. Auch diese Absender kommen mit in die Verlosung.

**synartIQ GmbH**  
Organisationsbüro ZEISS Academy  
Ritterstraße 19  
D-33602 Bielefeld





# ANMELDEFORMULAR

Per E-Mail an ZEISS Academy Vision Care:  
**vision.academy@synartiq.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 synartIQ GmbH)  
Tel.: 0 73 61/5 91 – 362  
E-Mail: vision.academy@synartiq.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 ZEISS Academy Katalog! 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 und synartIQ GmbH  
Realisation: Das Organisationsbüro der ZEISS Academy Vision Care  
(c/o synartIQ GmbH)  
Tel.: 0 73 61/5 91 – 362 | E-Mail: vision.academy@synartiq.de

## FOTOS

Lutz Villnow, Besim Mazhiqi  
fotolia.com: #44617411 - Simone,  
#127834308 - Jenny Sturm,  
#103352136 - Tiko,  
#182954899 - BQ-Studio.ru,  
#57524251 - olly,

#199248667 - Kzenon,  
#208883101 - bernardbodo,  
#200786887 - vaaseenaa,  
#173984666 - Timo Blaschke,  
#163238644 - DedMityay,  
#6326223 - shreddhead  
DE\_20\_010\_01901 X18