

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 hilfreichen 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

## IHR SEMINAR

- ▶ 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



„Vertrauen schaffen.“

## 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:**

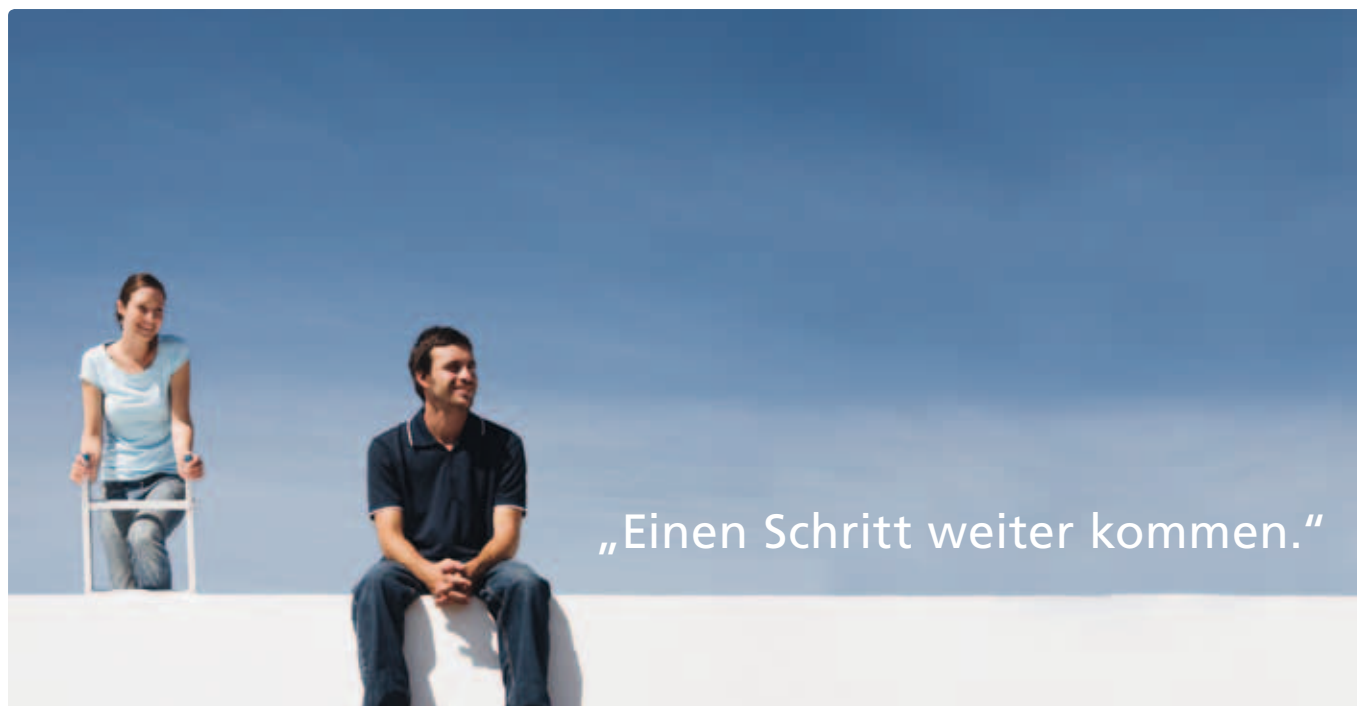
- ▶ **Begeistern Sie Ihre Kunden für Kontaktlinsen**
- ▶ **Ansprache mit Leichtigkeit und Motivation – Workshop III**
  - ▶ Kommunikationstraining für verschiedene Beratungssituationen
  - ▶ Tipps für den Umgang mit dem Kunden: Einsatz von Beratungstools
- ▶ **Umgang mit dem potentiellen Kontaktlinsenträger**
- ▶ **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:**

<ul style="list-style-type: none"> <li>02.-03.02.2011   Berlin</li> <li>23.-24.02.2011   Leipzig</li> <li>16.-17.03.2011   Großostheim</li> <li>19.-20.07.2011   Nürnberg</li> <li>21.-22.09.2011   Großostheim</li> <li>11.-12.10.2011   Hamburg</li> <li>16.-17.11.2011   Frankfurt</li> <li>29.-30.11.2011   Kassel</li> <li>Termin auf Anfrage   München</li> <li>Termin auf Anfrage   Köln</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>05.-06.04.2011   Wien</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>07.-08.02.2011   Embrach</li> <li>21.-22.03.2011   Bern</li> <li>11.-12.04.2011   Embrach</li> <li>16.-17.05.2011   Lausanne (F)*</li> <li>08.-09.08.2011   Basel</li> <li>15.-16.08.2011   Genève (F)*</li> <li>12.-13.09.2011   Embrach</li> <li>14.-15.11.2011   Lausanne (F)*</li> </ul>
--	---	---

\*Seminar in französischer Sprache



„Einen Schritt weiter kommen.“

## 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:

- |  |   |  |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>16.-17.02.2011   Großostheim</li> <li>06.-07.04.2011   Großostheim</li> <li>08.-09.06.2011   Großostheim</li> <li>13.-14.07.2011   Großostheim</li> <li>09.-10.11.2011   Großostheim</li> <li>07.-08.12.2011   Großostheim</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>— Termine auf Anfrage</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>14.-15.03.2011   Embrach</li> <li>09.-10.05.2011   Genève (F)*</li> <li>29.-30.08.2011   Embrach</li> <li>05.-06.09.2011   Lausanne (F)*</li> <li>03.-04.10.2011   Embrach</li> </ul> |
|--|---|--|

\*Seminar in französischer Sprache



„Richtige Entscheidungen treffen.“

## 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 | GroBostheim  
18.05.2011 | GroBostheim  
06.10.2011 | GroBostheim  
23.11.2011 | GroBostheim

 Termine auf Anfrage

 16.03.2011 | Embrach  
11.05.2011 | Genève (F)\*  
31.08.2011 | Embrach  
07.09.2011 | Lausanne (F)\*  
05.10.2011 | Embrach

\*Seminar in französischer Sprache

„Den Horizont erweitern.“



## 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  
🇩🇪 26.-27.10.2011 | Großostheim
 
🇨🇭 Termine auf Anfrage
 

🇨🇭 28.-29.03.2011 | Embrach  
🇨🇭 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

1/2-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 bis 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  
23.03.2011 | München  
13.04.2011 | Hamburg  
11.05.2011 | Frankfurt  
05.07.2011 | Nürnberg  
06.09.2011 | Berlin  
14.09.2011 | Osnabrück  
27.09.2011 | Düsseldorf  
18.10.2011 | Kassel  
03.11.2011 | Stuttgart

 07.04.2011 | Wien

 21.02.2011 | Bern  
04.03.2011 | Lausanne (F)\*  
04.04.2011 | Zürich  
06.05.2011 | Genève (F)\*  
22.08.2011 | Luzern  
06.10.2011 | St. Gallen  
19.10.2011 | Genève (F)\*  
14.11.2011 | Zürich

\*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
<b>Termine</b>	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
<b>Seminar- unterlagen</b>	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Pausengetränke Mittagessen</b>	✓	✓	✓	✓	FRÜHSTÜCK
<b>Abendessen</b>	✓	✓	✓	✓	
<b>Hotel- übernachtung</b>	✓	✓	✓	✓	
<b>Transfers*</b>		✓	✓	✓	
<b>Extraleistung</b>		KONTAKTLINSEN- SOFTWARE		FACHBUCH	
<b>Seminargebühr</b>	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](http://www.cibavisionacademy.de/professional/professional_seminare.shtml)  
[www.cibavision.de/professionals/seminare/seminare.shtml](http://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](mailto: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.

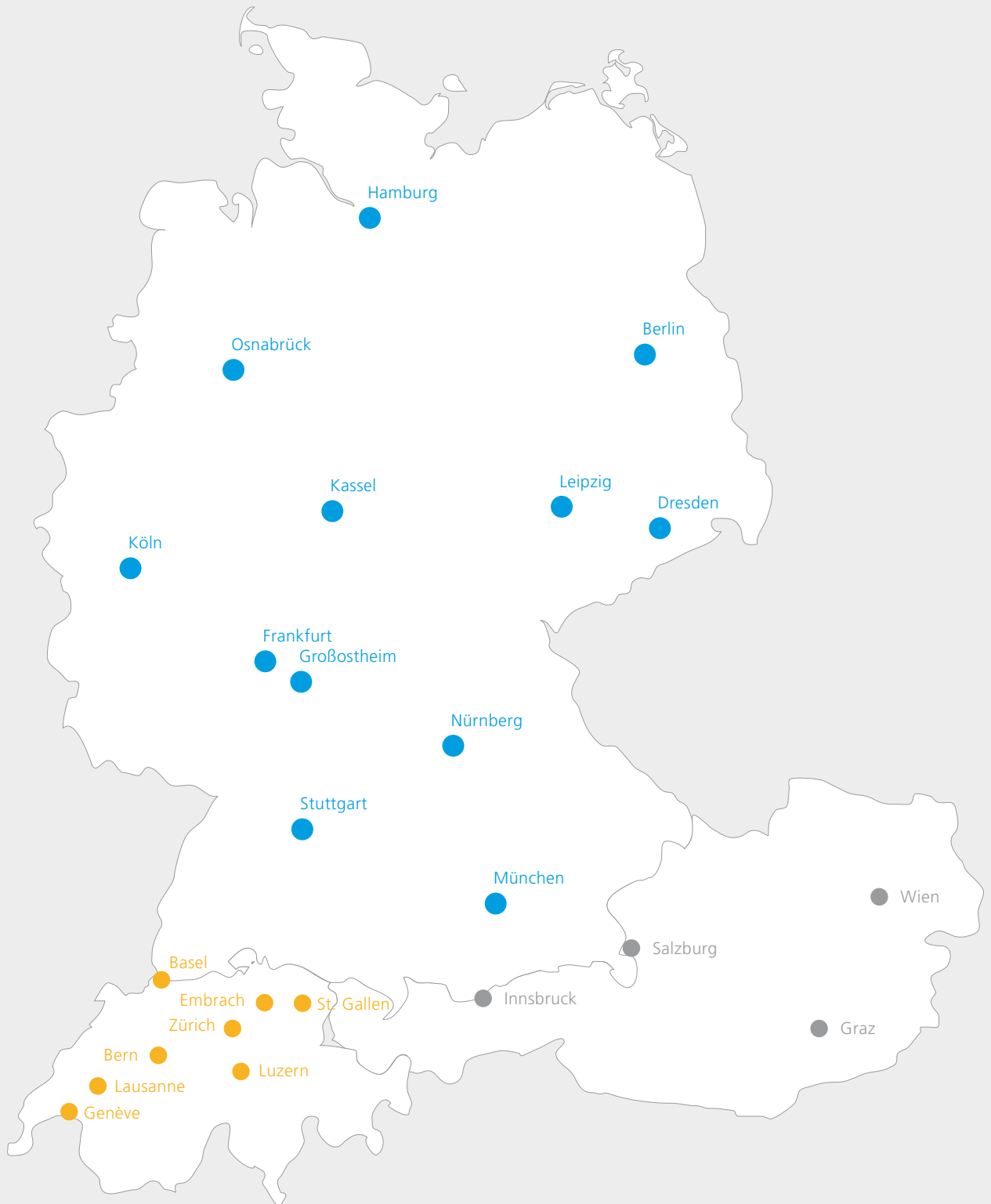
Telefon: +43 (0) 1 798 92 94 | Telefax: +43 (0) 1 798 92 98  
E-Mail: [karin.rohatsch@cibavision.com](mailto:karin.rohatsch@cibavision.com)



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 (0) 43 888 42 57  
E-Mail: [katrin.klaene@cibavision.com](mailto: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, Großostheim. 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 Wohlrab, 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/Optometrie**

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.



**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.



**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.



**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.



**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.



**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 Kontaktlin senlehrkräfte IACLE und VDCO Vorstandsmitglied.



**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 SEHENSWERT in Göttingen.



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

Absolventin der Fachhochschule Jena, Diplomstudiengang Augenoptik; seit 2008 wissenschaftliche Mitarbeiterin im JENVIS 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.



**Doreen Wiedemann, B. Sc. Augenoptik/Optometrie**

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



**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.



**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-Schamberg-Preis 2007 (VDC) und SBAO-Preis 2008 (Schweizerischer Berufsverband für Augenoptik und Optometrie).



**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.



**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.



**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.



**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	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

					1	2
3	4	5	FIT FOR 6 SOFT SPEZIAL	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	GESCHÄFTSERFOLG 18 MIT KONTAKTLINSEN	19	20	21	22	23
24	25	26 FIT FOR SOFT PROFI	27 FIT FOR SOFT PROFI	28	29	30
31						

## November

	1	2	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	ÖÖG, 2 Mayrhofen/ Zillertal	ÖÖG, 3 Mayrhofen/ Zillertal	ÖÖG, 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	AMAK, 7 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
ANSPRECHEN – BE- 7 RATEN – VERKAUFEN	ANSPRECHEN – BE- 8 RATEN – VERKAUFEN	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
GESCHÄFTSERFOLG 21 MIT KONTAKTLINSEN	22	23	24	25	26	27
28						

## März

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

## April

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

## 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	10	11
12 ANSPRECHEN – BE- RATEN – VERKAUFEN	13 ANSPRECHEN – BE- RATEN – VERKAUFEN	14	15	16	17	18
19	20	21 SBAO Fachtagung	22	23	24	25
26 FIT FOR SOFT PROFI*	27 FIT FOR SOFT PROFI*	28	29	30		

## Oktober

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

## November

	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14 ANSPRECHEN – * GESCHÄFTSERFOLG	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	

# ANMELDEFORMULAR DEUTSCHLAND



ANMELDUNG AUF: [WWW.CIBAVISIONACADEMY.DE](http://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](http://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](http://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.

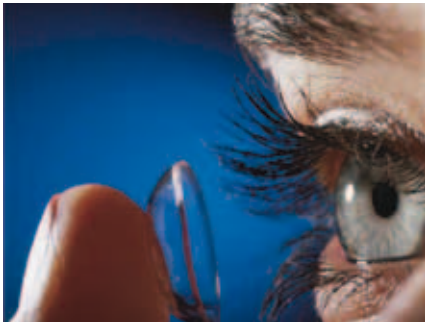
DATUM

UNTERSCHRIFT DES TEILNEHMERS



ACADEMY  
FOR EYECARE  
EXCELLENCE™  
CIBAVISION™

## 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](http://www.cibavisionacademy.de)  
[www.cibavisionacademy.at](http://www.cibavisionacademy.at)  
[www.cibavisionacademy.ch](http://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](http://www.cibavision.de)