

Seminarprogramm 2010

Erfolgreicher mit uns!

[Praxisseminare]

[Management & Marketing]

[Schulungen für den Nachwuchs]

AOS AUGENOPTIKER SERVICE



ACHTUNG! ACHTUNG! ACHTUNG!

Bitte beachten Sie unsere Hinweise zum

Bildungsscheck!

Die geförderte Weiterbildung des Landes NRW, mit der Sie bis zu 50 % der Seminargebühren sparen können!

Informationen auf *Seite 30* oder im Internet unter *www.bildungsscheck.de*

Vorwort

„Ich lerne noch“, sagte der berühmte italienische Maler und Bildhauer Michelangelo einst bescheiden, und er meinte damit: Auch ein Köhner lernt nie aus. Der sich rasant verändernde Markt und fachliche sowie berufspolitische Veränderungen verlangt von Ihnen und Ihren Mitarbeitern ständig, das Wissen auf dem neuesten Wissensstand zu halten, stets nach Neuem Ausschau zu halten und das für alle Bereiche des Unternehmens.

Deshalb steht unser Programm auf den drei Säulen „Praxisseminare“, „Management & Marketing“ und „Schulungen für den Nachwuchs“. Denn nur, wer in allen Bereichen am Ball bleibt, wird auch in Zukunft am Markt erfolgreich sein können.

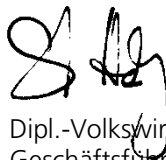
Wie sehr sich individuelle Weiterbildung lohnt, erfahren jährlich einige hundert Seminar-Teilnehmer bei der AOS. Damit das so bleibt, sind wir ständig bestrebt, unser Seminarangebot zu optimieren. Dazu beobachten wir den Markt und werten die Erfahrungen und Anregungen der Seminarteilnehmer aus. So haben wir auch in diesem Jahr wieder bewährte Themen weiterentwickelt und neue Themen aufgegriffen, die für Sie und Ihren Unternehmenserfolg wichtig sind oder wichtig werden. Vor dem Hintergrund der Marktentwicklungen und berufspolitischen Überlegungen haben wir in diesem Jahr erstmalig auch optometrische Themen aufgegriffen.

Alle Seminare werden von erfahrenen Referenten mit Branchenkenntnissen geleitet, die als anerkannte Experten das jeweilige Thema praxisnah, fachkundig und engagiert vermitteln.

Das Team der AOS wünscht Ihnen nun viel Spaß bei der Lektüre. Wir freuen uns, Sie und Ihre Mitarbeiter bei unseren Veranstaltungen begrüßen zu können.



Ihr



Dipl.-Volkswirt Stefan Herburg
Geschäftsführer

Ihre Ansprechpartnerin



Sabrina Jaroschek

AOS Augenoptiker Service GmbH

Ruhrallee 9

44139 Dortmund

Tel.: 0231/ 55 22 – 171

Fax.: 0231/ 55 22 – 111

E-Mail: s.jaroschek@augenoptiker-service.de

www.augenoptiker-service.de

Bei Fragen zu den Seminaren oder zum Bildungsscheck erreichen Sie uns unter der oben genannten Telefonnummer.

Wir stehen Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung!

Seminarbedingungen

Anmeldung:

Bitte melden Sie sich oder Ihre Mitarbeiter möglichst frühzeitig vor Beginn der Veranstaltung an. Die Anmeldung muss in schriftlicher Form (per Post, Fax oder eMail) erfolgen. Anmeldungen werden nach Eingang berücksichtigt. **Erst mit unserer Seminarbestätigung, die Sie vor dem Seminar erhalten, ist Ihr Platz dann auch verbindlich gebucht.** Sollte das Seminar schon belegt sein, werden Sie umgehend informiert.

Die AOS Augentoptiker Service GmbH hat mit verschiedenen Augentoptikerinnungen einen Rahmenvertrag für vergünstigte Seminarpreise geschlossen. Deshalb unterscheiden wir „Mitglieder“ und „Nichtmitglieder“. Weitere Informationen geben wir Ihnen dazu gerne.

Seminarumfang:

Im Seminarpreis sind immer die entsprechenden Seminarunterlagen sowie die Verpflegung am Veranstaltungstag inbegriffen.

Bescheinigung:

Als Bestätigung Ihrer Teilnahme am Seminar erhalten Sie von uns ein entsprechendes Zertifikat.

Rücktritt:

Da wir uns immer bemühen, unsere Seminare zu Ihrem Vorteil zu einem möglichst günstigen Preis anzubieten, bitten wir um Ihr Verständnis für folgende Vorgehensweise: Bei Absagen...

- bis zwei Wochen vor Seminarbeginn = ohne Berechnung
- bis eine Woche vor Seminarbeginn = 50 % der Seminargebühren
- innerhalb der letzten Woche vor Seminarbeginn = 100 % der Seminargebühren
- bei Nichterscheinen = 100 % der Seminargebühren

Absagen müssen in schriftlicher Form erfolgen.

Seminarabsagen seitens der AOS Augentoptiker Service GmbH:

Die AOS Augentoptiker Service GmbH behält sich vor, Seminare abzusagen, wenn die Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht ist oder bei anderen unvorhersehbaren Gründen, welche die Durchführung nicht zulassen.

Informationen:

Informationen zu den einzelnen Seminaren erhalten Sie auch im Internet unter www.augentoptiker-service.de/seminare

Diese Bedingungen gelten für alle Seminare, die von der AOS Augentoptiker Service GmbH angeboten werden.

Mit Ihrer schriftlichen Anmeldung erklären Sie sich mit den o. g. Bedingungen einverstanden.

Inhaltsverzeichnis

- Seminarbedingungen Seite 3
- Seminarkalender - Alle Seminare im Überblick Seite 6/ 7
- Buchungsformular Seite 8

Praxisseminare

- Refraktion-Basisseminar Seite 9
- Refraktion-Aufbauseminar Seite 10
- Refraktion-Kombiseminar Seite 11
- Kontaktlinsen-Assistenz Seite 12
- Kontaktlinsen-Anpass-Assistenz Seite 13
- Die Nische Sportoptik – Spezialist für Sportoptik Seite 14
- Praxistag Sportgläser und Sportfassungen für die Outdoor-Sportarten Rad, Ski, Laufen und Golf Seite 15
- Kinderoptometrie Teil 1 Seite 16
- Kinderoptometrie Teil 2 Seite 17
- Die Bildschirmarbeitsplatzbrille – ein Kompetenzbereich des Augenoptikers Seite 18
- Wissen aktuell – Screening! Seite 19

Management und Marketing

- Erfolgreiche Unternehmensübergabe und -übernahme Pleiten, Pech und Pannen vermeiden! Seite 20
- Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Controlling und Kalkulation Seite 21
- Erfolgsfaktor Kaufmotive!
Besser werben, erfolgreicher verkaufen -
Neue Strategien für Verkauf und Direktmarketing Seite 22
- Meine Rechte als Verkäufer Seite 23
- Unternehmensgründung in der Augenoptik Seite 24
- Werden Sie Ihr eigener Seicherheitsbeauftragter! Seite 25

Inhaltsverzeichnis

Schulungen für den Nachwuchs

- Moderner Knigge – Das Aushängeschild Ihres Unternehmens Seite 26
- Basisseminar Löten „Kundenbindung durch erste Hilfe“ Seite 27

Allgemeine Informationen

- Ihre Referenten Seite 28
- Veranstaltungsorte – Anfahrt Seite 29
- Informationen zum Bildungsscheck Seite 30

Seminarkalender - Alle Seminare im Überblick

Januar

Februar

03.02.10 Die Nische Sportoptik, Düsseldorf
 11.02.10 Refraktion-Basisseminar, Dortmund
 12.02.10 Refraktion-Basisseminar, Dortmund

März

April

03.03.10 Praxistag Sport, Düsseldorf
 10.03.10 Erfolgreiche Unternehmensübergabe, Dortmund
 16.03.10 Die Bildschirmarbeitsplatzbrille, Dortmund
 25.03.10 Refraktion-Aufbauseminar, Dortmund
 26.03.10 Refraktion-Aufbauseminar, Dortmund
 26.03.10 Moderner Knigge, Dortmund

14.04.10 Unternehmensgründung, Düsseldorf
 19.04.10 Kinderoptometrie Teil 1, Düsseldorf
 22.04.10 Kontaktlinsen-Assistenz, Dortmund
 28.04.10 Kalkulation, Dortmund
 28.04.10 Screening, Dortmund

Mai

Juni

06.05.10 Screening, Dortmund
 10.05.10 Kinderoptometrie Teil 2, Dortmund
 11.05.10 Refraktion-Kombiseminar, Dortmund
 12.05.10 Refraktion-Kombiseminar, Dortmund
 19.05.10 Refraktion-Kombiseminar, Dortmund
 20.05.10 Refraktion-Kombiseminar, Dortmund
 21.05.10 Erfolgsfaktor Kaufmotive, Dortmund

01.06.10 Sicherheitsbeauftragter, Düsseldorf
 12.06.10 Basisseminar Löten, Dortmund
 16.06.10 Meine Rechte als Verkäufer, Dortmund

Ferienkalender 2010 für NRW

Winterferien	Osterferien	Pfingstferien	Sommerferien	Herbstferien	Weihnachtsferien
	27.03. - 10.04.	25.05.	15.07. - 27.08.	11.10. - 23.10.	24.12. - 08.01.

Seminarkalender - Alle Seminare im Überblick

Juli	August
September 09.09.10 Kontaktlinsen-Anpass-Assistenz, Dortmund 15.09.10 Screening, Dortmund 21.09.10 Screening, Dortmund 22.09.10 Die Nische Sportoptik, Dortmund 27.09.10 Kinderoptometrie Teil 1, Dortmund 29.09.10 Kalkulation, Düsseldorf 29.09.10 Refraktions-Basisseminar, Dortmund 30.09.10 Refraktions-Basisseminar, Dortmund	Oktober 06.10.10 Unternehmensgründung, Dortmund 08.10.10 Moderner Knigge, Düsseldorf 25.10.10 Kinderoptometrie Teil 2, Dortmund 26.10.10 Die Bildschirmarbeitsplatzbrille, Dortmund 27.10.10 Praxistag Sport, Dortmund
November 03.11.10 Erfolgreiche Unternehmensübergabe, Düsseldorf 03.11.10 Refraktion-Aufbauseminar, Dortmund 04.11.10 Refraktion-Aufbauseminar, Dortmund 06.11.10 Basisseminar Löten, Dortmund 09.11.10 Unternehmermodell, Dortmund 17.11.10 Kaufmotive, Düsseldorf 25.11.10 Meine Rechte als Verkäufer, Düsseldorf	Dezember

Ferienkalender 2010 für NRW

Winterferien	Osterferien	Pfingstferien	Sommerferien	Herbstferien	Weihnachtsferien
	27.03. - 10.04.	25.05.	15.07. - 27.08.	11.10. - 23.10.	24.12. - 08.01.

Buchungsformular

Zur Buchung von Seminarplätzen aus dem Seminarprogramm 2010 bitte dieses Formular kopieren und ausgefüllt (in Druckschrift) per Post an AOS Augentoptiker Service GmbH, Ruhrallee 9, 44139 Dortmund oder per Fax an 0231/ 55 22-111 senden. Vielen Dank.

Firma

Straße

PLZ, Ort

Mitgliedsnummer

Innung

Hiermit buche/n ich/wir folgende Seminarplätze

Seminartitel	Ort/ Datum	Teilnehmer (Vor-/ Nachname)

Datum, Unterschrift

Refraktion-Basisseminar

Wie Fehlsichtigkeit und Visus zusammenhängen und wie man dieses Wissen bei der individuellen Brillenglasbestimmung und der optimalen Beratung eines Kunden einbringt, ist in der Theorie relativ schnell erlernt. Doch in diesem Seminar gehen wir zusätzlich noch einen Schritt weiter: Ihre Mitarbeiter erlangen nicht nur Grundkenntnisse in der Refraktionsbestimmung sondern vertiefen das Gelernte intensiv in vielen praktischen Übungen. So lassen sich die Beratungsleistungen deutlich verbessern, lässt sich der Verkauf ankurbeln und zufriedene Kunden gewinnen.

Bei dem zweitägigen Basisseminar schubsen wir Ihre Mitarbeiter jedoch nicht ins ganz kalte Wasser: Wir gehen davon aus, dass der Kunde bereits eine Vorkorrektur hatte bzw. am Autorefraktometer voruntersucht wurde.

Termine:	11.02.2010 und 12.02.2010, Dortmund 29.09.2010 und 30.09.2010, Dortmund	
Zeit:	jeweils 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr	
Dauer:	2 Tage	
max. Teilnehmerzahl:	8 Personen	
Gebühren Mitglieder:	379,- € zzgl. MwSt.	189,50 € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder:	479,- € zzgl. MwSt. (ohne Bildungsscheck)	239,50 € zzgl. MwSt. (mit Bildungsscheck)
Referentin:	Ute Heimbach	
Inhalte/ Schwerpunkte:	<ul style="list-style-type: none">• Monokulare Refraktion• Brillengläser bestimmen (kurz-/ weitsichtig)• Sphärischer Abgleich• Kreuzzylinder Abgleich• Stärkenabgleich (grob und fein)• Achsenabgleich• Grundlagen der Fehlsichtigkeit• Übungen mit der Refraktionsmessbrille• Handhabung der Messbrille	

Refraktion-Aufbauseminar

Dieses Seminar baut auf dem Wissen des Refraktion-Basisseminars auf. Es richtet sich deshalb vorwiegend an alle Gesellen, die bereits über Vorkenntnisse in der Bestimmung von Brillengläsern verfügen.

Wir legen nun jedoch größten Wert auf die praktische Umsetzung. In kleinen und kleinsten Gruppen arbeiten die Teilnehmer zusammen daran, das Erlernete anzuwenden, eventuelle Fehlerquellen zu erkennen und auszumerzen. So baut sich langsam neben dem notwendigen Wissen auch die erforderliche Sicherheit auf, die dem Teilnehmer eine Verbesserung der Beratung am Kunden garantiert.

Termine:	25.03.2010 und 26.03.2010, Dortmund 03.11.2010 und 04.11.2010, Dortmund	
Zeit:	jeweils 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr	
Dauer:	2 Tage	
max. Teilnehmerzahl:	8 Personen	
Gebühren Mitglieder:	379,- € zzgl. MwSt.	189,50 € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder:	479,- € zzgl. MwSt. (ohne Bildungsscheck)	239,50 € zzgl. MwSt. (mit Bildungsscheck)
Referentin:	Ute Heimbach	
Inhalte/ Schwerpunkte:	<ul style="list-style-type: none">• Binokularer Abgleich• Erläuterung der Nahprüfung• Selbstständige Durchführung einer Refraktion (bis auf den Bereich der Heterophorieprüfung) unter Gebrauch der Messbrille• Erstkorrektur mit dem Kreuzzylinder• Verfeinerung der Kreuzzylindermethode	

Refraktion-Kombiseminar

Dieses Seminar verbindet in komprimierter Form die Inhalte des Refraktion-Basisseminars und des Refraktion-Aufbauseminars. Durch den unmittelbar zusammenliegenden Zeitraum entfällt die Wiederholungsphase. Somit ist dieses Seminar einen halben Tag kürzer als die Einzelseminare.

Termine:	11.05.2010, 14.00 Uhr bis 18.00 Uhr, Dortmund 12.05.2010, 09.00 Uhr bis 17.00 Uhr, Dortmund 19.05.2010, 09.00 Uhr bis 17.00 Uhr, Dortmund 20.05.2010, 09.00 Uhr bis 17.00 Uhr, Dortmund	
Zeit:	s. o.	
Dauer:	3 ½ Tage	
max. Teilnehmerzahl:	8 Personen	
Gebühren Mitglieder:	699,- € zzgl. MwSt.	349,50 € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder:	799,- € zzgl. MwSt. (ohne Bildungsscheck)	399,50 € zzgl. MwSt. (mit Bildungsscheck)
Referentin:	Ute Heimbach	
Inhalte/ Schwerpunkte:	<ul style="list-style-type: none">• Monokulare Refraktion• Brillengläser bestimmen (kurz-/ weitsichtig)• Sphärischer Abgleich• Kreuzzylinder Abgleich• Stärkenabgleich (grob und fein)• Achsenabgleich• Grundlagen der Fehlsichtigkeit• Übungen mit der Refraktionsmessbrille• Handhabung der Messbrille• Binokularer Abgleich• Erläuterung der Nahprüfung• Selbstständige Durchführung einer Refraktion (bis auf den Bereich der Heterophorieprüfung) unter Gebrauch der Messbrille• Erstkorrektur mit dem Kreuzzylinder• Verfeinerung der Kreuzzylindermethode	

Kontaktlinsen-Assistenz

Um Kunden in diesem hart umkämpften Markt an das eigene Geschäft zu binden, gehört inzwischen mehr dazu als nur das eigentliche Anpassen der Linsen und der mehr oder weniger liebevolle Verkauf von Kontaktlinsenpflegemitteln. In kleinen Gruppen und in vielen praktischen Übungen bauen die Teilnehmer ihre Kenntnisse in der richtigen Kontaktlinsen-Assistenz auf. Die Gespräche und der Erfahrungsaustausch unter den Kollegen versorgen jeden Teilnehmer zusätzlich mit vielen erprobten Tipps aus der Praxis.

Termin:	22.04.2010, Dortmund	
Zeit:	9.30 Uhr bis 17.30 Uhr	
Dauer:	1 Tag	
max. Teilnehmerzahl:	10 Personen	
Gebühren Mitglieder:	199,- € zzgl. MwSt.	99,50 € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder:	299,- € zzgl. MwSt. (ohne Bildungsscheck)	149,50 € zzgl. MwSt. (mit Bildungsscheck)
Referentin:	Ute Heimbach	
Inhalte/ Schwerpunkte:	<ul style="list-style-type: none">• Darstellung der verschiedenen KL-Arten (Formstabil bzw. weich)• Kundeninformation• Pflege und Handhabung• Gegenseitiges Üben (Ein- und Aussetzen der Kontaktlinsen)• Überblick über die Firmen am Markt (nur am Rande)• Abgabe der Kontaktlinse an den Kunden:<ul style="list-style-type: none">○ Pflege erklären○ Ein- und Aussetzen erklären und mit dem Kunden üben○ Tragezeiten○ Kontrolltermine	
Wichtig:	Bei diesem Seminar wird keine Sitzbeurteilung und keine Erstanpassung geübt!	
Hinweis:	Mit Ihrer Anmeldung erklären Sie sich bereit, sich Kontaktlinsen einsetzen zu lassen sowie auch an anderen Teilnehmern das Einsetzen der Kontaktlinsen zu üben.	

Kontaktlinsen-Anpass-Assistenz

Dieses Seminar baut auf dem Basiswissen des Seminars KL-Assistenz auf.

Wirtschaftliches und effizientes Arbeiten zeichnet den erfolgreichen KL-Anpasser aus. Um in diesem sensiblen und verantwortungsvollen Arbeitsbereich auch wirtschaftlich erfolgreich zu sein, können einige Aufgaben an engagierte Gesellen delegiert werden.

Termin:	09.09.2010, Dortmund	
Zeit:	9.30 Uhr bis 17.30 Uhr	
Dauer:	1 Tag	
max. Teilnehmerzahl:	10 Personen	
Gebühren Mitglieder:	209,- € zzgl. MwSt.	104,50 € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder:	309,- € zzgl. MwSt. (ohne Bildungsscheck)	154,50 € zzgl. MwSt. (mit Bildungsscheck)
Referentin:	Ute Heimbach	
Inhalte/ Schwerpunkte:	<ul style="list-style-type: none">• Durchführung der Anamnese (in Zusammenarbeit mit dem Anpasser)• Terminvereinbarungen• Ein- und Aussetzen weicher KL• Erklärung von Handling und Pflege weicher KL• Sitzbeurteilung von weichen, sphärischen KL an der Spaltlampe• Durchführung von Nachkontrollen (gemeinsam mit dem Anpasser)• Nicht beinhaltet sind:<ul style="list-style-type: none">○ Voruntersuchungen mit der Spaltlampe○ Tränenfilmanalyse○ Auswahl von Geometrie und Material der KL	
Hinweis:	Mit Ihrer Anmeldung erklären Sie sich bereit, sich Kontaktlinsen einsetzen zu lassen sowie auch an anderen Teilnehmern das Einsetzen der Kontaktlinsen zu üben.	

Die Nische Sportoptik – Spezialist für Sportoptik

Dieses Seminar richtet sich an Inhaber, die mit dem Gedanken spielen, Sportoptik in ihr Sortiment aufzunehmen bzw. die vorhandene Sportoptik-Abteilung professioneller zu gestalten. Themen des Seminars sind u.a. das Marktpotenzial, die Außendarstellung, notwendige Investitionen, das Fassungsassortiment und Marketing.

Am Ende des Seminars sollte jeder Teilnehmer in der Lage sein zu entscheiden, ob ein Einstieg in die Sportoptik für sein Geschäft sinnvoll ist.

Termine:	03.02.2010, Düsseldorf 22.09.2010, Dortmund	
Zeit:	09.30 Uhr bis 17.00 Uhr	
Dauer:	1 Tag	
max. Teilnehmerzahl:	15 Personen	
Gebühren Mitglieder:	259,- € zzgl. MwSt.	149,50 € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder:	359,- € zzgl. MwSt. (ohne Bildungsscheck)	179,50 € zzgl. MwSt. (mit Bildungsscheck)
Referentin:	Katja Grimme	
Inhalte/ Schwerpunkte:	<ul style="list-style-type: none">• Abgrenzung zwischen Sportbrillen und sportiver Sonnenbrille• Zusammenhang zwischen Sehleistung und sportlicher Leistung• Fehlsichtigkeit und Wahrnehmungsdefizite im Sport• Korrektur von Fehlsichtigkeiten im Sport:<ul style="list-style-type: none">○ Clip-Lösung○ Komplettverglasung○ Duplex-System○ Folienlösung• Filtertechnologie• Überblick über am Markt erhältliche Sportbrillen• Spezialisierungsrichtlinien	
Hinweis:	Dieses Seminar richtet sich ausschließlich an Betriebsinhaber und Geschäftsführer	

Praxistag Sportgläser und Sportfassungen für die Outdoor-Sportarten Rad, Ski, Laufen und Golf

Dieses Seminar eignet sich für alle, die im Umgang mit Sportbrillen bisher unsicher sind und ihre Kunden besser beraten möchten.

Aus der Praxis für die Praxis erläutert die erfahrene Referentin Katja Grimme, wie ein Kundengespräch im Bereich Sportoptik optimal geführt wird. Sie geht darauf ein, welche Glastönungen sich für welche Sportart eignen und erläutert die optimale Anpassung von Sportgläsern inkl. der Berechnung von Sportgläsern.

Termine:	03.03.2010, Düsseldorf 27.10.2010, Dortmund	
Zeit:	09.30 Uhr bis 17.00 Uhr	
Dauer:	1 Tag	
max. Teilnehmerzahl:	15 Personen	
Gebühren Mitglieder:	259,- € zzgl. MwSt.	129,50 € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder:	359,- € zzgl. MwSt. (ohne Bildungsscheck)	179,50 € zzgl. MwSt. (mit Bildungsscheck)
Referentin:	Katja Grimme	
Inhalte/ Schwerpunkte:	<ul style="list-style-type: none">• Vertiefung einzelner „Outdoorsportarten“<ul style="list-style-type: none">○ Ski○ Laufen○ Golf• Vertiefung einzelner „Indoor- und Wassersportarten“<ul style="list-style-type: none">○ Handball○ Tauchen○ Segeln○ Surfen	

Kinderoptometrie Teil 1

Die optometrische Betreuung von Kindern ist sicher eine der interessantesten und befriedigendsten Bereiche der Optometrie. Sie setzt aber auch ein hohes Wissen, Bewusstsein der eigenen Verantwortung und viel Einfühlungsvermögen voraus.

Das Seminar vermittelt das notwendige Rüstzeug zur Beurteilung der visuellen Leistung bei Kindern aller Altersstufen. Es wird auf spezielle Funktionsteste, Vorgehen bei der Refraktion und die Beurteilung des binokularen Status eingegangen. Da im Gegensatz zur Refraktion bei Erwachsenen, die gemessenen Ergebnisse meist nicht 1 zu 1 in eine Verordnung umgesetzt werden können, werden Korrektionsregeln für Kinder vorgeschlagen. Wie die Arbeit mit Kindern betrieblich umgesetzt wird und welche wirtschaftlichen Notwendigkeiten sich ergeben, wird diskutiert. Ein umfangreiches Skript hilft dem Teilnehmer bei der praktischen Umsetzung.

Termine:	19.04.2010, Düsseldorf 27.09.2010, Dortmund	
Zeit:	09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr	
Dauer:	1 Tag	
max. Teilnehmerzahl:	14 Personen	
Gebühren Mitglieder:	259,- € zzgl. MwSt.	129,50 € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder:	359,- € zzgl. MwSt. (ohne Bildungsscheck)	179,50 € zzgl. MwSt. (mit Bildungsscheck)
Referent:	Stefan Lahme	
Inhalte / Schwerpunkte:	<ul style="list-style-type: none">• Embryologie<ul style="list-style-type: none">◦ Entwicklung des Kindes• Sehschärfe und Refraktion• Screening von Kindern• Psychologie• Sehschärfen-Prüfung• Skioskopie• Funktionsteste• Grundlagen systematischer Arbeit durch Fragebögen & Protokoll• Einrichtung der Optometrie Praxis• MKH bei Kindern• MKK reicht nicht aus!• Organisation der Praxis• Marketing und Betriebswirtschaft	

Kinderoptometrie Teil 2

Die Klassifikation des binokularen Sehens bei Kindern wie auch bei Erwachsenen ist von entscheidender Bedeutung bei der Lösung von visuellen Problemen. Diese Klassifikation sollte neben der MKH weitere Aspekte, vor allem der Konvergenz und Akkommodation, enthalten.

Aufgrund der vorhandenen Daten wird eine Diagnose erarbeitet die zu Korrektionsregeln führt. Diese Diagnose führt dann zur Entscheidung ob eine sphärische, prismatische Korrektion oder Vision Therapy zum Einsatz kommt.

Termin:	10.05.2010, Dortmund 25.10.2010, Dortmund	
Zeit:	09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr	
Dauer:	1 Tag	
max. Teilnehmerzahl:	14 Personen	
Gebühren Mitglieder	259,- € zzgl. MwSt.	129,50 € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder:	359,- € zzgl. MwSt. (ohne Bildungsscheck)	179,50 € zzgl. MwSt. (mit Bildungsscheck)
Referent:	Stefan Lahme	
Inhalte / Schwerpunkte:	<ul style="list-style-type: none">• Umfassende Beurteilung des binokularen Status• Funktionsteste für Fortgeschrittene• Dynamische Skiaskopie für Fortgeschrittene• Klassifikation von Problemen<ul style="list-style-type: none">○ der Augenbewegungen○ Konvergenz○ Divergenz○ Phorie○ Akkommodation○ Wahrnehmung	

Die Bildschirmarbeitsplatzbrille – ein Kompetenzbereich des Augenoptikers

Die Tätigkeit am Computer stellt hohe Anforderungen an die Augen. Bis zu 30 000 Blickwechsel zwischen Bildschirm, Tastatur und Schreibvorlage haben die Augen täglich zu verkraften. Auch leichte Sehschwächen können durch die Arbeit am Bildschirm bemerkbar werden. So sollte es selbstverständlich sein, dass eine regelmäßige Untersuchung des Sehvermögens professionell durchgeführt wird.

Dieses Seminar umfasst neben den theoretischen Grundlagen einen hohen Praxisanteil.

Termine:	16.03.2010, Dortmund 26.10.2010, Dortmund	
Zeit:	10.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr	
Dauer:	1 Tag	
max. Teilnehmerzahl:	16 Personen	
Gebühren Mitglieder:	229,- € zzgl. MwSt.	114,50 € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder:	329,- € zzgl. MwSt. (ohne Bildungsscheck)	164,50 € zzgl. MwSt. (mit Bildungsscheck)
Referent:	Fritz Paßmann	
Inhalte / Schwerpunkte:	<ul style="list-style-type: none">• Theoretischer Teil<ul style="list-style-type: none">○ Rechtliche Grundlagen○ Physiologische Grundlagen○ Ergonomie des BAP's• Praktischer Teil<ul style="list-style-type: none">○ Vermessung des BAP's○ Ermittlung der Degression und des richtigen Glastyps○ Brillenanpassung	
Hinweis:	Refraktionskenntnisse müssen vorhanden sein.	

Wissen aktuell – Screening!

Eine Investition in Wissen bringt immer noch die besten Zinsen! (Benjamin Franklin)

Eine Weisheit, die auch in der heutigen Zeit an Bedeutung nichts verloren hat. Die visuellen Ansprüche Ihrer Kunden werden immer größer. Fundiertes Wissen und überzeugende Sehteste sorgen für zufriedene Kunden und stärken das Verhältnis zu den Augenärzten. Wissen und Erfahrung einmal „Groß“ geschrieben.

Termine:	28.04.2010	Dortmund	Tonometrie & Pupillenbetrachtung
	06.05.2010	Dortmund	Sehen im Alter & Perimetrie
	15.09.2010	Dortmund	Tonometrie & Pupillenbetrachtung
	21.09.2010	Dortmund	Sehen im Alter & Perimetrie

Zeit: jeweils 09.00 Uhr bis 16.00 Uhr

Dauer: 2 Tage

max. Teilnehmerzahl: 10 Personen

Gebühren	Mitglieder:	399,- € zzgl. MwSt.	199,50 € zzgl. MwSt.
	Nichtmitglieder:	499,- € zzgl. MwSt. (ohne Bildungsscheck)	249,50 € zzgl. MwSt. (mit Bildungsscheck)

Referent: Ulrich Schüttler

Inhalte/ Schwerpunkte:

- **Tonometrie:**
 - Hier erfahren die Teilnehmer warum wir einen Augeninnendruck haben, wie er entsteht, wie wir ihn messen können und warum er für die Kunden so wichtig ist.
- **Pupillenbetrachtung:**
 - Die Pupillenbetrachtung ermöglicht, bestimmte Abläufe beim Sehen zu überprüfen. Ein einfacher Screening-Test mit überraschenden Informationen. Kein High-Tech, sondern nur genaues Beobachten.
- **Sehen im Alter:**
 - Welche altersbedingten Veränderungen haben welchen Einfluss auf unser Sehen? Kennen Sie die Veränderungen, können Sie besser beraten und hochwertiger verkaufen. Der Verkauf beginnt schon vor dem Geschäft, durch das Geschäft, über den Kunden zum Produkt. Alles unter dem Aspekt des älteren Kunden.
- **Perimetrie:**
 - Hier erfahren die Teilnehmer, warum die Perimetrie Sinn macht, Ihnen hilft bestimmte Sehindrücke besser zu verstehen und Veränderungen zu erkennen.

Erfolgreiche Unternehmensübergabe und -übernahme Pleiten, Pech und Pannen vermeiden!

In den nächsten Jahren steht für viele Unternehmer ein Generationenwechsel an. Für viele, die ein Geschäft übergeben oder übernehmen, handelt es sich um eine der wichtigsten Entscheidungen im Leben. Der Kaufpreis ist dabei häufig Teil der Altersvorsorge.

Um eine erfolgreiche Übergabe oder Übernahme innerhalb der Familie, im Mitarbeiterkreis oder mit fremden Dritten zu organisieren, ist vieles zu bedenken. Werden dabei Fehler gemacht, ist unter Umständen das Lebenswerk des Inhabers in Gefahr. Fehler oder falsche Entscheidungen können dabei sehr teuer werden. Gleiches gilt natürlich auch für den Übernehmer.

Dieses Seminar gibt das Rüstzeug für eine erfolgreiche Betriebsübergabe und -übernahme in der Augenoptik. Zusätzlich werden für Käufer und Verkäufer wichtige Informationen für die Beurteilung und Steigerung des Unternehmenswertes gegeben.

Termine:	10.03.2010, Dortmund 03.11.2010, Düsseldorf
Zeit:	09.00 Uhr bis 16.30 Uhr
Dauer:	1 Tag
max. Teilnehmerzahl:	15 Personen
Gebühren Mitglieder:	1. Person 199,- € zzgl. MwSt. 99,50 € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder:	1. Person 299,- € zzgl. MwSt. 149,50 € zzgl. MwSt. (ohne Bildungsscheck) (mit Bildungsscheck)
Mitglieder:	2. Person 179,- € zzgl. MwSt. 89,50 € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder:	2. Person 279,- € zzgl. MwSt. 139,50 € zzgl. MwSt. (ohne Bildungsscheck) (mit Bildungsscheck)
Referenten:	Frank Haas Stefan Herburg
Inhalte/ Schwerpunkte:	<ul style="list-style-type: none">• Grundsätzliches zur rechtlichen Rahmenbedingungen beim Verschenken, Vererben, Verpachten oder Verkaufen• Wie übergebe ich ein Unternehmen innerhalb der Familie oder an Mitarbeiter?• Wie verkaufe ich an fremde Personen?• Überblick über Rechtsformen mit Vor- und Nachteilen• Was ist mein Unternehmen wert?• Wie lassen sich Verkaufschancen verbessern?• Unternehmensführung und Notfallplanung• Wie übernehme ich ein Unternehmen?

Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Controlling und Kalkulation

Durch die Vorgaben des Bundeskartellamtes im Jahre 2009 und den Wegfall der unverbindlichen Preisempfehlungen (UVP) hat das Thema Kalkulation und Controlling in der Augenoptik eine deutlich höhere Bedeutung bekommen, da jedes Unternehmen die Preise individuell kalkulieren muss.

Aber auch um auf Marktentwicklungen und den verschärften Wettbewerb reagieren zu können, ist es heutzutage unumgänglich, einen Überblick über seine betrieblichen Zahlen und seine Kalkulationsparameter zu haben.

Das Seminar „Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Controlling und Kalkulation“ wird die Teilnehmer in die Lage versetzen, die Betriebsdaten so zu strukturieren und zu interpretieren, dass fundierte unternehmerische Entscheidungen getroffen werden können und eine individuelle Kalkulation möglich wird. Das Seminar berücksichtigt dabei den betrieblichen Alltag von mittelständischen augenoptischen Betrieben durch praxisnahe und umsetzbare Lösungen.

Termine:	28.04.2010, Dortmund 29.09.2010, Düsseldorf	
Zeit:	09.30 Uhr bis 16.00 Uhr	
Dauer:	1 Tag	
max. Teilnehmerzahl:	20 Personen	
Gebühren Mitglieder:	269,- € zzgl. MwSt.	134,50 € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder:	369,- € zzgl. MwSt. (ohne Bildungsscheck)	239,50 € zzgl. MwSt. (mit Bildungsscheck)
Referent:	Ingo Kemmer	
Inhalte/ Schwerpunkte:	<ul style="list-style-type: none">• Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Begriffe• Grundlagen der Kostenrechnung• Controlling als Informationsquelle und Planungshilfe• Basiswissen für die betriebsindividuelle Kalkulation• Betriebsabrechnungsbogen• Zuschlagskalkulation• Kalkulation durch Ermittlung des Stundenverrechnungssatzes	

Erfolgsfaktor Kaufmotive!

Besser werben, erfolgreicher verkaufen - Neue Strategien für Verkauf und Direktmarketing

Viele glauben, der Kunde wird immer anspruchsvoller und trotzdem sparsamer! Wer weiß, was seine Kunden emotional antreibt, kann dem entgegensteuern und die geheimen Wünsche des Kunden für sich nutzen. Denn die Kaufentscheidung fällt nicht nur im Kopf.

Diese Schulung führt Sie in bisher unbekanntes Terrain eines neuen Marketingansatzes, der Ihnen ein wertvolles und völlig neues Instrumentarium für eine erfolgreiche Marktbearbeitung und einen erfolgreichen Verkauf in der Augenoptik gibt. Lernen Sie die verborgenen Kaufmotive der Kunden zu verstehen! Das führt zu besseren Rücklaufquoten bei werblichen Maßnahmen, erfolgreichere Verkaufsgespräche und neue speziell auf den Kunden ausgerichtete Servicekonzepte.

Nicht die komplexe Theorie, sondern praktische Anwendungsmöglichkeiten stehen im Vordergrund: bestechend einfach, bestechend erfolgreich!

Termine:	21.05.2010, Dortmund 17.11.2010, Düsseldorf	
Zeit:	09.30 Uhr bis 16.00 Uhr	
Dauer:	1 Tag	
max. Teilnehmerzahl:	12 Personen	
Gebühren Mitglieder:	229,- € zzgl. MwSt.	114,50 € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder:	329,- € zzgl. MwSt. (ohne Bildungsscheck)	16450 € zzgl. MwSt. (mit Bildungsscheck)
Referent:	Stefan Herburg	
Inhalte/ Schwerpunkte:	<ul style="list-style-type: none">• Wie funktionieren Kaufentscheidungen beim Menschen?• Wie identifiziere ich Kundentypen?• Wie erarbeite ich die richtigen Produkte und Serviceleistungen für den Kunden?• Wie verwende ich die richtige Sprache und Ansprache für jeden Kunden?• Wie erkenne ich die richtigen Verkaufsargumente für jeden Kunden?• Wie schreibe ich für jeden Kundentyp den richtigen Werbebrief?• Wie gestalte ich für jeden Kunden das richtige Marketing?	

Meine Rechte als Verkäufer

Augenoptiker sehen sich immer häufiger in Streitigkeiten mit Kunden verwickelt. Ein Mal geht es um einen vermeintlichen Mangel, ein anderes Mal tatsächlich um einen Gewährleistungsfall. Bestellte Sehhilfen werden nicht abgeholt, der Kunde weigert sich aus den verschiedensten Gründen zu bezahlen, und, und, und ...

Der moderne und verantwortungsbewusste Augenoptiker sollte jedoch zumindest ansatzweise seine Rechte in diesen Fällen kennen, um strategisch korrekt reagieren zu können.

- Termine:** 16.06.10, Dortmund
25.11.10, Düsseldorf
- Zeit:** 14.00 Uhr bis 18.00 Uhr
- Dauer:** 1/2 Tag
- max. Teilnehmerzahl:** 15 Personen
- Gebühren** **Mitglieder:** 129,- € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder: 229,- € zzgl. MwSt.
- Referent:** Alexander Ceccarelli
- Inhalte / Schwerpunkte:**
- Grundlagen zum Kauf- und Werkvertragsrecht
 - Vertragsabschluss
 - Wann liegt ein Mangel vor?
 - Was bedeutet Gewährleistung?
 - Mängelbeseitigungsanspruch
 - Nachbesserungsrecht
 - Unmöglichkeit
 - Rücktritt vom Kauf-/Werkvertrag
 - Schadensersatzansprüche gegen den Augenoptiker
 - Darlegungs- und Beweislast
 - Unternehmerrückgriff
 - AGB in der Augenoptik

Unternehmensgründung in der Augenoptik

Gehegt wird er von vielen Menschen, der Traum vom eigenen Unternehmen. Einige setzen sich seit langem mit diesem großen Schritt auseinander. Andere werden von einem Tag zum anderen zum Unternehmer in Spe, weil sich eine Gelegenheit auftut. Der eine plant, ein bestehendes Geschäft von den Eltern oder dem Chef zu übernehmen, der andere wagt die Neu/Filialgründung. Egal zu welcher Gruppe Sie sich zählen, lassen Sie es auf keine Überraschungen ankommen!

Antworten auf die wichtigsten Fragen erhalten Sie in diesem interaktiven Seminar. Es richtet sich an Augenoptiker, die ein Unternehmen gründen oder ein Geschäft übernehmen möchten. Neben nützlichen Tipps und Empfehlungen für die Vorbereitung von Bankgesprächen werden auch grundlegende Berechnungs- und Prognosemethoden vorgestellt und anhand von Fallbeispielen diskutiert.

Termine: 14.04.2010, Düsseldorf
06.10.2010, Dortmund

Zeit: 14.00 Uhr bis 18.00 Uhr

Dauer: 1/2 Tag

max. Teilnehmerzahl: 15 Personen

Gebühren Mitglieder: 209,- € zzgl. MwSt.

Nichtmitglieder: 309,- € zzgl. MwSt.

Referent: Ingo Kemmer

Inhalte / Schwerpunkte:

- Wie „kauft“ man eigentlich ein Unternehmen?
- Welche Anlaufstellen und Förderungsmöglichkeiten gibt es?
- Wozu brauche ich einen Businessplan?
- Was kommt auf mich in der zukünftigen Rolle als Unternehmer zu?
- Welches ist der richtige Standort?
- Wie kann ich feststellen, ob sich das Vorhaben überhaupt rechnet?

Werden Sie Ihr eigener Sicherheitsbeauftragter!

Das Unternehmermodell in Sachen Arbeitssicherheit (BGV A2) berücksichtigt die besonderen Bedingungen in Klein- und Kleinstbetrieben. Der Kurs richtet sich an diese Betriebsinhaber, die dieses Modell gewählt haben, oder an die juristische Person einer GmbH. Hier gehört der gesetzliche Vertreter zur Zielgruppe des Seminars.

Termine:	01.06.2010, Düsseldorf 09.11.2010, Dortmund
Zeit:	jeweils 10.00 Uhr bis 16.00 Uhr
Dauer:	1 Tag
max. Teilnehmerzahl:	25 Personen
Gebühren:	Für Mitglieder der Berufsgenossenschaft Energie Textil Elektro ist das Seminar kostenfrei. Für die Mitglieder anderer Berufsgenossenschaften: 150,- € zzgl. MwSt.
Referentin:	Heike Bruns
Inhalte/ Schwerpunkte:	<ul style="list-style-type: none">• Organisation<ul style="list-style-type: none">○ Ersthelfer○ Brandschutz○ Elektr. Anlagen○ Unterweisung• Gefahrstoffe und Betriebsanweisung• Gefährdungsbeurteilung

Moderner Knigge – Das Aushängeschild Ihres Unternehmens

Eines unserer erfolgreichsten Seminare aus den vergangenen Jahren ist auch in diesem Jahr wieder im Angebot! Gute Umgangsformen und ein gepflegtes Auftreten sind - egal ob im Privat- oder im Berufsleben - immer noch (oder wieder) up-to-date. Obwohl Kunden jeglichen Alters hierauf Wert legen, entsprechen die Umgangsformen frischgebackener Schulabgänger oftmals kaum den Erwartungen. Zudem sind diese vielfach nicht gut darüber informiert, wie wichtig ihr Auftreten ‚als Visitenkarte‘ des Unternehmens ist und welche Konsequenzen es haben kann, wenn sie nicht mit den Grundsätzen höflichen und zuvorkommenden Benehmens vertraut sind.

Anhand von zahlreichen praktischen Übungen erfahren Ihre Auszubildenden, was wichtig im Umgang mit Kunden ist und wie sie einen „modernen Knigge“ in ihren Berufsalltag integrieren können.

Termine:	26.03.2010, Dortmund 08.10.2010, Düsseldorf
Zeit:	9.30 Uhr bis 17.00 Uhr
Dauer:	1 Tag
max. Teilnehmerzahl:	10 Personen
Gebühren Mitglieder:	169,- € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder:	279,- € zzgl. MwSt. MwSt.
Referent:	Gudrun Gelling
Inhalte/ Schwerpunkte:	<ul style="list-style-type: none">• Bedeutung des modernen Knigge• Das Wissen um zeitgemäße und gültige Umgangsformen• Der erste Eindruck zählt• Souveräner Umgang mit Kunden• Kommunikationsmittel• Kundenbindung durch Beziehungsaufbau

Basisseminar Lötén „Kundenbindung durch erste Hilfe“

Knacks, Brillenfassung kaputt! Wer seinem Kunden in dieser Notsituation schnell und kompetent helfen kann, hat schon gewonnen: Da diese Hilfeleistung heutzutage nicht mehr selbstverständlich ist, können so ‚alte‘ Kunden in ihrem Entschluss, bei Ihnen zu kaufen, bestärkt oder auch neue Kunden an Ihr Unternehmen gebunden werden.

In unserem beliebten Basisseminar werden die Grundtechniken des Lötens gelernt und an praktischen Beispielen geübt.

Termin:	12.06.2010, Dortmund 06.11.2010, Dortmund
Zeit:	09.00 Uhr bis 16.30 Uhr
Dauer:	1 Tag
max. Teilnehmerzahl:	8 Personen
Gebühren Mitglieder:	179,- € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder:	279,- € zzgl. MwSt.
Referent:	Heike Bruns
Inhalte/ Schwerpunkte:	<ul style="list-style-type: none">• Vorbereitung der zu lötenden Materialien• Arbeiten mit verschiedenen Abdecktechniken• Verschiedene Techniken der Lotanbringung• Lotmenge und Erwärmung• Prüfen
Hinweis:	Dieses Seminar richtet sich an Auszubildende ab dem 2. Lehrjahr.

Ihre Referenten



Heike Bruns

- Ausbilderin der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung
- Augenoptikerin
- Sicherheitsfachkraft



Fritz Paßmann

- Augenoptikermeister
- geprüfter Fortbildungstrainer (HWK) bei der Handwerkskammer Dortmund



Alexander Ceccarelli

- Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht
- Berater des Augenoptikerverbandes NRW



Gudrun Gelling

- Seit 2000 selbständig im Bereich Training und Beratung



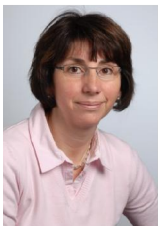
Katja Grimme

- Expertin für Sportoptik
- Inhaberin des Betriebes „sport:optic Katja Grimme“, Dortmund



Frank Haas

- Rechtsanwalt
- Steuerberater



Ute Heimbach

- Dipl.-Ingenieurin Augenoptik
- Expertin für Refraktion und Kontaktlinsenanpassung



Stefan Herburg

- Dipl.-Volkswirt
- Geschäftsführer AOS Augenoptiker Service GmbH und Optiker-netz.de GmbH
- Stv. Geschäftsführer des Augenoptikerverbandes NRW



Ingo Kemmer

- Dipl.-Kaufmann
- Unternehmensberater beim Augenoptikerverband NRW



Stefan Lahme

- Optometrist (Eidg.dipl.Augenoptiker) VDCO
- M.Sc. in Vision Science & Business FAAO



Ulrich Schüttler

- M.SC. (PCO/USA)
- Optometrist
- Augenoptikermeister

Veranstaltungsorte

Bildungszentrum der Handwerkskammer

Ardeystraße 93 – 95, 44139 Dortmund
Telefon: 0231 – 54 93 400
Telefax: 0231 – 54 93 405
Homepage: www.hwk-do.de

Öffentlicher Nahverkehr

U-Bahn: U 45, U 46 Haltestelle: Westfalenhallen
Bus: 450 Haltestelle: Max-Planck-Gymnasium
Regional-Bahn: RB 52, 53, 59
Regional-Express: RE 57
DB-Bahnhof: DO-Westfalenhallen

Autobahnverbindungen

- Von A40 (B1), (aus Richtung Bochum, Essen): Ausfahrt DO-Mitte, links „Im Rabenloh“
- Von A44, (B1) (aus Richtung Unna, Soest): auf B54 (Richtung Hagen, Frankfurt), Ausfahrt Stadtkrone
- Von A45 (aus Richtung Oberhausen): am AK DO-West auf A 40, B1 (Richtung Dortmund), Ausfahrt DO-Mitte, links „Im Rabenloh“
- Von A45 (aus Richtung Hagen, Frankfurt): DO-Süd auf B54 (Richtung Dortmund), Ausfahrt Stadtkrone

Kreishandwerkerschaft Düsseldorf

Klosterstraße 73 – 75, 40211 Düsseldorf
Telefon: 0211 - 36 70 70
Telefax: 0211 - 36 70 713
Homepage: www.kh-duesseldorf.de

Öffentlicher Nahverkehr

Am Düsseldorfer Hauptbahnhof gehen Sie zum Ausgang Konrad-Adenauer-Platz, halten sich dann rechts bis zum Worringer Platz, dort gehen Sie dann links zur Klosterstraße und überqueren dabei die Karlstraße und dann die Kurfürstenstraße, wenige Schritte weiter erreichen Sie auf der linken Seite dann das Haus des Handwerks mit der Kreishandwerkerschaft Düsseldorf.

Autobahnverbindungen

Von A40 (B1)

- am Autobahndreieck Essen-Ost (25)(31) wechseln auf A52 - Richtung: A52 Düsseldorf
- an der Anschlußstelle Ratingen/Düsseldorf-Nord/Broichhofstraße/Kaiserswerther Straße (23)(22) links halten auf A52 - Richtung: A52 Düsseldorf
- am Autobahn-Ende Düsseldorf-Rath/Nördlicher Zubringer/Theodorstraße (21) abfahren von Nördlicher Zubringer/A52, weiter auf Nördlicher Zubringer/B1
- Ortseinfahrt Düsseldorf, weiter auf Nördlicher Zubringer/B1
- in Düsseldorf links halten auf Nördlicher Zubringer- Richtung: D-Derendorf/ D-Zentrum
- rechts halten auf Grashofstraße
- links abbiegen auf Eulerstraße/L56
- links abbiegen auf Immermannstraße
- links abbiegen auf Charlottenstraße
- links abbiegen auf Klosterstraße

Bildungsscheck

Wichtig – Beachten Sie folgende Hinweise bei der Beantragung!!!

- Es darf keine Weiterbildung in den letzten zwei Jahren erfolgt sein
- Es darf noch keine Anmeldung zu einer Weiterbildungsmaßnahme vor der Beantragung erfolgt sein!
- Es müssen drei Seminaranbieter genannt werden! Hier bitte unbedingt die AOS nennen, da wir den Bildungsscheck sonst nicht annehmen können.

Was ist der Bildungsscheck?

Die Landesregierung setzt in punkto beruflicher Weiterbildung neue Akzente. Mit dem Förderinstrument Bildungsscheck will NRW berufstätige Frauen und Männer zu mehr Weiterbildung motivieren.

Weiterbildungen zum halben Preis (max. 500,- € pro Weiterbildung durch den Bildungsscheck sparen)!

Wenn Beschäftigte heute im Beruf bestehen oder gar weiterkommen wollen, müssen sie Neues lernen und die eigenen Fähigkeiten weiterentwickeln. Auch Betriebe, die ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken wollen, müssen in ihre Mitarbeiter investieren und diese weiterbilden.

Welche Betriebe und deren Beschäftigte können Bildungsschecks in Anspruch nehmen?

Empfangsberechtigt sind Beschäftigte aus Unternehmen und Organisationen, die mindestens einen und höchstens 249 Beschäftigte aufweisen. Ausgenommen sind Beschäftigte des öffentlichen Dienstes.

Wer kann Bildungsschecks beantragen?

Als zum Empfang eines Bildungsschecks berechtigte Beschäftigte im Sinne der Bildungsscheckförderung gelten:

- a) Lohn- und Gehaltsempfänger bzw. -Empfängerinnen,
- b) für das Unternehmen tätige Personen, die in einem Unterordnungsverhältnis zu diesem stehen und nach nationalem Recht Arbeitnehmern bzw. Arbeitnehmerinnen gleichgestellt sind,
- c) geringfügig Beschäftigte, (ohne andere Hauptbeschäftigung)
- d) Beschäftigte in Mutterschaftsurlaub oder Elternzeit,
- e) mithelfende Familienangehörige (ohne andere Hauptbeschäftigung),
- f) mitarbeitende Betriebsinhaber / Eigentümer in den ersten fünf Jahren nach Unternehmensgründung,
- g) Berufsrückkehrende, die spezielle Bedingungen erfüllen.

Welche Weiterbildungen werden gefördert?

Der Bildungsscheck kann in Anspruch genommen werden für z. B. Weiterbildungen, die der Förderung der Beschäftigungsfähigkeit dienen. Sie zielen darauf ab, Kenntnisse, Fertigkeiten, Fähigkeiten, Einsichten und Verhaltensweisen für die Ausübung einer beruflichen Tätigkeit zu vermitteln. Hierzu gehören unter anderem Sprach- und EDV-Kenntnisse, Schlüsselqualifikationen, Medienbildung sowie Lern- und Arbeitstechniken.

Achtung! Für „Einzelunterricht“ und „Weiterbildungen“, die nicht mindestens 6 Stunden umfassen, kann kein Bildungsscheck beantragt werden.

Wo gibt es Bildungsschecks?

Die Ausgabe der Bildungsschecks ist nur nach einer Beratung durch eine Bildungsberatungsstelle (Wirtschaftsorganisation, Handwerkskammer, Industrie- und Handelskammer, kommunale Wirtschaftsförderung bzw. Volkshochschule) möglich.

Bildungsscheck

Gültigkeitsdauer eines Bildungsschecks:

Die Frist zur Einreichung des Bildungsschecks beim Weiterbildungsanbieter beträgt höchstens drei Monate, beginnend mit dem Tag nach der Beratung. Das Datum ist auch auf dem Bildungsscheck vermerkt.

Die Weiterbildungsanbieter sind gehalten, Bildungsschecks spätestens sechs Monate nach Ausstellung desselben durch die Beratungsstelle zur Erstattung zu beantragen.

Gibt es Bildungsschecks auch für Teilzeitbeschäftigte?

Ja.

Können Beschäftigte, die nicht in NRW wohnen, den Bildungsscheck erhalten?

Ja, sofern sie den Bildungsscheck über ihr Unternehmen erhalten und die Arbeitsstätte in Nordrhein-Westfalen liegt.

Kann der Bildungsscheck ausgegeben werden, wenn sich in der Beratung herausstellt, dass der/die Ratsuchende zwar noch beschäftigt ist, aber in Kürze (z .B. wegen Kündigung) arbeitslos sein wird?

Ja.

Meisterkurs als Weiterbildungsangebot?

Nein, wegen des Ausschlusses möglicher Doppelförderung nicht vorgesehen.

Sind die Anbieter verpflichtet, den Bildungsscheck anzunehmen?

Nein.

Bei welchen Bildungsträgern kann ich den Bildungsscheck einlösen?

Nur bei den Bildungsträgern, die auf dem Scheck vermerkt wurden.

Wie und wo wird der Bildungsscheck beantragt?

Die Unternehmen oder Beschäftigten suchen eine zugelassene Beratungsstelle auf. Diese stellt nach einer obligatorischen Weiterbildungsberatung die Bildungsschecks aus. Beratungsstellen sind u. a. die zuständigen Handwerkskammern. Weitere Beratungsstellen finden Sie auch im Internet unter <http://www.callnrw.de/beratungsstellen/index.php>

Zusätzlicher Hinweis der AOS Augentoptiker Service GmbH:

Der Bildungsscheck kann erst eingelöst werden, wenn Sie Ihren Kostenanteil komplett beglichen haben. Aus diesem Grund erhalten Sie vorerst eine komplette Rechnung. Erst wenn Sie Ihre Zahlung geleistet haben, erhalten Sie eine neue Rechnung unter Berücksichtigung des Bildungsschecks und eine entsprechende Rückerstattung.

Weitere Informationen erhalten Sie auch im Internet unter www.bildungsscheck.nrw.de

Wussten Sie schon? Diese Leistungen hat die AOS Augenoptiker Service GmbH noch für Sie im Angebot:

Beratung

- Unternehmensbewertung
- Unternehmensvermittlung und Nachfolgeberatung
- Betriebswirtschaft
- Marketing
- Standortanalyse
- Existenzgründungen

Service

- Brillenversicherung
- Werbeunterstützung
- Marktstudie
- Drucksachen
- Vermietung von Rauschbrillen und Displaywand
- Jobbörse

Sonstiges

- EC-Cash Sonderverträge
- Kartenlesegeräte
- VR-Leasing – Leasen statt kaufen
- Opel Sonderverträge

Bei Interesse wenden Sie sich einfach an uns, wir helfen Ihnen gerne weiter!

Alle Informationen erhalten Sie auch im Internet unter www.augenoptiker-service.de

AOS AUGENOPTIKER SERVICE



AOS Augenoptiker Service GmbH
Ruhrallee 9, 44139 Dortmund
Tel.: 0231/ 55 22 – 171
Fax: 0231/ 55 22 – 111
E-Mail: info@augenoptiker-service.de
URL: www.augenoptiker-service.de

Handelsregister Dortmund HR B 87 23
USt.-Nr.: 314/5710/1602
Geschäftsführer: Dipl.-Volkswirt Stefan Herburg