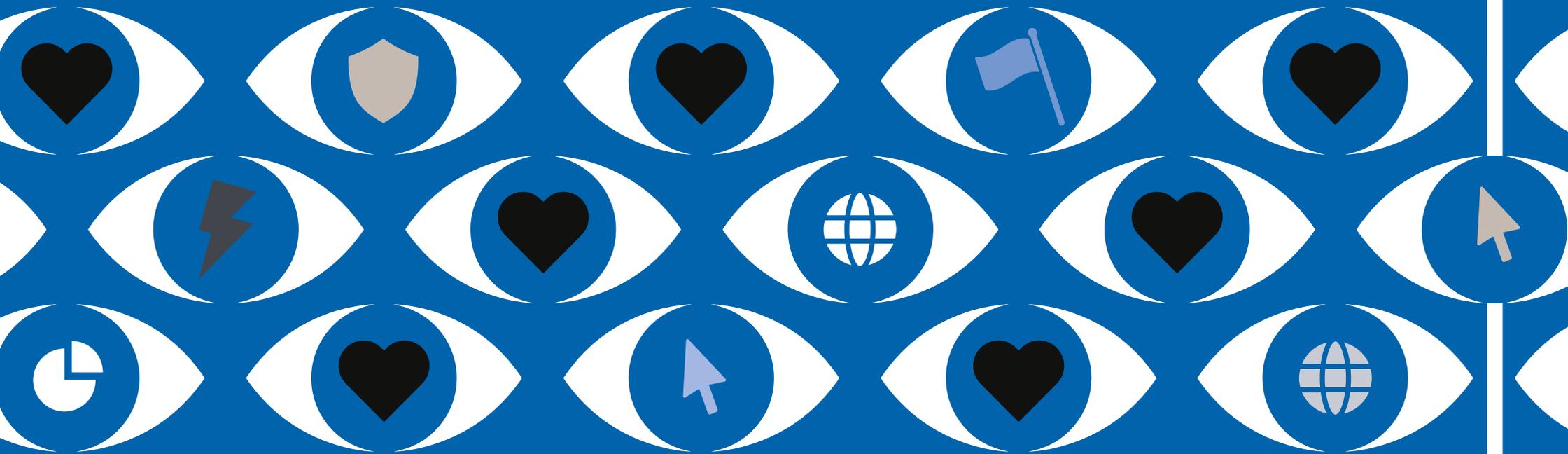


Faculty 2025

Ihr Weiterbildungs-
programm von
HOYA.



HOYA

FOR THE VISIONARIES

www.hoyavision.com

Fähigkeiten erweitern. Visionen verwirklichen.



Auch in diesem Jahr bleibt eins unverändert: Kompetenz ist von unschätzbarem Wert.

Ihr Fachwissen, Ihre Expertise und die Qualität Ihrer Arbeit sind Faktoren, mit denen Sie sich als Augenoptiker entscheidend von Ihren Wettbewerbern abheben können. Unabhängig von Ihrem Lebensalter oder Ihrem Karrierestadium bleibt lebenslanges Lernen und berufliche Weiterentwicklung von großer Bedeutung.

Durch unser Online-Programm haben Sie die Möglichkeit, sich bequem von Ihrem eigenen Geschäft aus mit einer Vielzahl spannender Themen auseinanderzusetzen. Unsere Palette deckt erfolgskritische Bereiche ab, einschließlich zeitgemäßer Verkaufs- und Beratungstechniken, modernster Messtechniken auf dem neuesten wissenschaftlichen Niveau sowie wertvoller geschäftlicher Expertise – von der Unternehmensgründung bis zur Nachfolgeregelung.

In dieser Broschüre finden Sie einen Überblick über unser Online- und Präsenzangebot. Das vollständige und aktuelle Angebot ist unter folgendem Link verfügbar und kann auch direkt gebucht werden: **<https://app.cituro.com/booking/hoya#step=1>**

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme und stehen Ihnen bei Fragen gerne zur Verfügung.

Ihr HOYA Faculty Team

Auf einen Blick.



Anmeldungen unter:
<https://app.cituro.com/booking/hoya#step=1>

Ihr Kontakt für Ihre Anmeldung und Fragen: faculty@hoya.de

Buchung

Sie buchen Ihr Seminar über das Cituro Buchungsportal. Mit dem Erhalt der HOYA Buchungsbestätigung ist Ihre Anmeldung verbindlich.

Details zur Veranstaltung

Alle Detailinformationen, auch die Angabe, in welchem zentral gelegenen Tagungshotel die Veranstaltung stattfindet, erhalten Sie ca. 14 Tage vor dem Seminartermin. Bei Online-Veranstaltungen erhalten Sie Ihre Zugangsdaten rechtzeitig vor Veranstaltungsbeginn.

Leistungsumfang

Im Seminarpreis enthalten sind die Semindurchführung, Seminarunterlagen, Zertifikat sowie die Verpflegung während des Seminars.

Seminargebühren

Bitte finden Sie die seminarspezifischen Gebühren pro Person unter der Beschreibung des jeweiligen Seminars.

Mindestteilnehmerzahl

Es ist eine Mindestteilnehmerzahl von 7 Personen bei Präsenzveranstaltungen erforderlich. Bei Online Seminaren ist eine Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen erforderlich.

Absage von Veranstaltungen

HOYA ist berechtigt, Seminare bis 2 Wochen vor Seminartermin abzusagen (z. B. bei Nichterreichen der Mindestteilnehmerzahl). Daraus resultieren keine Ansprüche seitens der Teilnehmer (wie z. B. die Erstattung von Arbeitsausfall, gebuchter Übernachtungen etc.).

Stornobedingungen

Die Abmeldung ist bis zu 3 Wochen vor Seminartermin kostenfrei möglich, danach werden 50% der Seminargebühren berechnet. Bei Abmeldung später als 3 Tage vor Seminartermin oder bei Fernbleiben wird der volle Veranstaltungspreis fällig. Wenn ein Ersatzteilnehmer genannt wird oder jemand von der Warteliste (falls vorhanden)nachrücken kann, wird keine Zahlung fällig.

Bei Online-Veranstaltungen ist eine Abmeldung bis zu 48 Stunden vorher möglich; danach wird die Seminargebühr fällig.

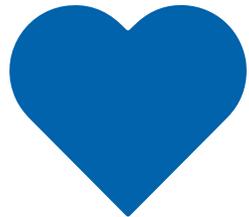
Beachten Sie mögliche Preisvorteile im Rahmen des Seh-Spezialisten Programms.

Inhalt

Die Faculty	05
Seminare 2025	06
Unsere Speaker	08
MiYOSMART	10
Verkaufsschulungen	12
Refraktion	16
Optometrie	18
Optische Brillenanpassung	20
Marketing für Augenoptiker	22
HOYA Highlights	26
Individuelle Unternehmensberatung	28
Meisterschulen	30
Anmeldung	34

Die Faculty

Fähigkeiten erweitern. Visionen verwirklichen.



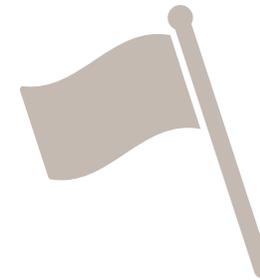
Unsere Mission

Unterstützung unserer
Visionäre durch innovative
Technologien



Unsere Vision

Entwicklung wegweisender
Lösungen für die Seh-
forderungen der Menschen



Unser Programm



Jetzt anmelden!

Seminare 2025

Januar

Februar

März

April

Mai

Juni

– DI / 14.01.2025 –
MiYOSMART
Schnupperkurs
MiYOSMART
Verkaufsseminar

– DI / 11.02.2025 –
Aberrometrie und
Zentrierung

– MI / 12.02.2025 –
Refraktionskurs
für (Wieder-)Einsteiger

– MI / 19.02.2025 –
Optometrie bei Kindern

– DI / 26.02.2025 –
Marketing für Augenoptiker

– MO / 10.03.2025 –
Troubleshooting bei
Gleitsichtgläser
HOYA hinter den Kulissen

– DI / 11.03.2025 –
Online-Marketing als
Erfolgsgarant

– DO / 13.03.2025 –
Marketing für Augenoptiker

– DO / 20.03.2025 –
Online-Marketing als
Erfolgsgarant

– DI / 25.03.2025 –
Der Schlüssel
zum erfolgreichen
Mehrbrillenverkauf

– MI / 26.03.2025 –
Troubleshooting bei
Gleitsichtgläsern

– DO / 27.03.2025 –
Online-Marketing als
Erfolgsgarant

– MO / 31.03.2025 –
Troubleshooting bei
Gleitsichtgläsern

– MI / 02.04.2025 –
Refraktionskurs
für (Wieder-)Einsteiger

– DO / 03.04.2025 –
Die Nahprobe – eine
unterschätzte Möglichkeit
der Kundenbindung

– MI / 09.04.2025 –
Optometrie bei Kindern

– DO / 24.04.2025 –
Refraktion- und
Brillenglasberatung bei
Augenerkrankungen

– MI / 07.05.2025 –
Marketing für Augenoptiker

– MI / 21.05.2025 –
Optometrie bei Kindern

– DI / 03.06.2025 –
Aberrometrie und
Zentrierung

– MI / 04.06.2025 –
Refraktionskurs
für (Wieder-)Einsteiger

– DI / 17.06.2025 –
Refraktion- und
Brillenglasberatung bei
Augenerkrankungen

Seminare 2025

September

- MI / 03.09.2025 - Refraktion- und Brillenglasberatung bei Augenerkrankungen
- DI / 09.09.2025 - Refraktionskurs für (Wieder-)Einsteiger
- MI / 10.09.2025 - Die Nahprobe – eine unterschätzte Möglichkeit der Kundenbindung
- MI / 17.09.2025 - Optometrie bei Kindern
- MI / 24.09.2025 - Der Schlüssel zum erfolg- reichen Mehrbrillenverkauf

Oktober

- MI / 08.10.2025 - Marketing für Augenoptiker
- MO / 13.10.2025 - HOYA hinter den Kulissen
- DI / 14.10.2025 - Aberrometrie und Zentrierung
- MI / 15.10.2025 - Refraktionskurs für (Wieder-)Einsteiger

November

- DI / 04.11.2025 - Online-Marketing als Erfolgsgarant
- MI / 05.11.2025 - Refraktionskurs für (Wieder-)Einsteiger
- DO / 06.11.2025 - Die Nahprobe – eine unterschätzte Möglichkeit der Kundenbindung
- MI / 12.11.2025 - Troubleshooting bei Gleitsichtgläsern
- DO / 13.11.2025 - - DI / 18.11.2025 - Online-Marketing als Erfolgsgarant
- MI / 19.11.2025 - Troubleshooting bei Gleitsichtgläsern
- DO / 20.11.2025 - Optometrie bei Kindern
- DI / 25.11.2025 - Online-Marketing als Erfolgsgarant
- MI / 26.11.2025 - Marketing für Augenoptiker

Dezember

- MI / 03.12.2025 - Refraktion- und Brillenglasberatung bei Augenerkrankungen
- MI / 10.12.2025 - Optometrie bei Kindern

Einfach scannen und anmelden!

Entdecken Sie hier aktuelle, neue und interessante Termine.

Oder erreichen Sie uns einfach unter:
<https://app.cituro.com/booking/hoya#step=1>



faculty@hoya.de



02161-6520



www.hoyavision.com/de



Jetzt anmelden!

Unsere Speaker



// Britta Wiesner

Die Augenoptikerin ist seit 1987 bei Hoya tätig und dort seit 2008 als Trainerin aktiv. Dabei greift sie auf ihre Erfahrung aus 12 Jahren technischer Kundenbetreuung und Reklamationsbearbeitung im Service Center zurück.



// Christoph Frommer

Christoph Frommer, Unternehmensberater & Augenoptikermeister ist ein langjähriger Branchenkenner der selbstständig erfolgreich eigene Geschäfte geführt hat. Er ist Experte in den Bereichen Existenzgründung, Expansion, Nachfolge, Unternehmensbewertung, Unternehmensberatung und Unternehmensbetreuung. Seine Schwerpunkte sind Optimierungen von Betriebsergebnissen, Liquidität, Waren- und Lagerwirtschaft, Einkaufs- und Marketingplanungen sowie Nachfolgeregelung und Existenzgründungen.



// Claudia Löffler

Sie ist seit 2005 in der optischen Industrie tätig und hat dort im Außendienst schon fast alles, was zum guten Sehen gehört (Fassungen und Brillengläser), mit großer Freude verkauft. Der Beruf wurde zur Berufung, als sie 2020 das Trainer-Team Hoya ergänzt hat und nun jederzeit über Brillengläser erzählen darf.



// Fritz Paßmann

Fritz Paßmann ist seit Anfang der 1990er Jahre Augenoptikermeister und freiberuflicher Dozent für Augenoptik an verschiedenen Handwerkskammern und Fachschulen in den Bereichen Theorie, Werkstatt und Refraktion. Von 2007 bis 2018 hat er den Fachbereich Augenoptik der HWK Dortmund geleitet. Als „Geprüfter Fortbildungstrainer/HWK“ hält Fritz Paßmann Vorträge im In- und Ausland über spezielle Themen in der Augenoptik, Schwerpunkte im Binokularsehen und der Nahprüfung.



// Martin Groß

Martin Groß ist einer der erfolgreichsten Mental- und Verkaufstrainer der augenoptischen Branche und im Einzelhandel. So hat er als Autor zahlreiche Beiträge zu dem Thema Verkauf und Erfolg in Fachtiteln veröffentlicht. Als gelernter Augenoptiker kennt er von der Pike auf sämtliche Facetten des Berufs und der Branche und verdankt seiner langjährigen Berufserfahrung ein umfassendes Praxiswissen rund um die Optik von Vertriebs- bis zu Produktionsfragen. Der engagierte Verkaufstrainer konzentriert sich auf die Schwerpunkte Kommunikation und Service, Motivation und Strategie.

Unsere Speaker



// Michael Hornig

Der Augenoptikermeister Michael Hornig fokussiert sich in seiner Lehr- und Vortragstätigkeit sowie im Rahmen seiner selbständigen Tätigkeit auf spezialisierte Messtechniken in den Bereichen der Kinderoptometrie sowie der binokularen Störungen. Neben der Veröffentlichung zahlreicher Fachbücher hat er an der Durchführung zahlreicher Studien zu diesen Themenfeldern teilgenommen.



// Nicole Stocks

Nicole Stocks ist geschäftsführende Gesellschafterin der Nimm3 Werbeagentur, einer Fullservice-Agentur für Online und Offline-Kommunikation im B2B- und B2C-Bereich. Zu ihren Hauptaufgaben zählen die Beratung und Betreuung von mittelständischen Unternehmen.



// Patrick Bartz

Der Augenoptikermeister sowie Optometrist HWK arbeitet seit 2022 für das Unternehmen HOYA als technischer Produktmanager sowie Brillenglas-Experte. Mit seiner über 10-jährigen Berufserfahrung im stationären Fachbetrieb greift Patrick Bartz auf Erfahrung im Umgang mit Kunden und Alltagsabläufen zurück.



// Tom Dauber

Tom Dauber ist Marketing Communication Manager DACH bei Hoya Lens Deutschland und gehört seit 2022 dem Unternehmen an. Durch seinen beruflichen Werdegang und sein Studium hat er sich auf B2B und B2C Content Strategien und digitale Markenentwicklung spezialisiert. Zu seinen weiteren Aufgaben gehören die Entwicklung und Durchführung von internen und externen Kommunikationsmaßnahmen und Kampagnen.



// Janosch Linne von Berg

Der studierte Kommunikations- und Multimedia-Manager ist seit 2013 bei HOYA als Trade Marketing Manager und Online Marketing Manager tätig. Zu seinen Schwerpunkten zählt die Entwicklung von handelsfördernden Maßnahmen und das Online Marketing.

MiYOSMART



MiYOSMART Schnupperkurs

Tauchen Sie ein in die faszinierende Welt des Myopie-Managements! In unserem Schnupperkurs erfahren Sie, warum es so wichtig ist, sich mit diesem Thema auseinanderzusetzen und wie MiYOSMART eine überragende Lösung bietet. Entdecken Sie spannende Fakten zur Myopie-Prävalenz sowohl national als auch international und erfahren Sie mehr über die Herausforderungen, denen sich der Markt, insbesondere im Hinblick auf pathologische Veränderungen, stellen muss. Lassen Sie sich von den neuesten Forschungsergebnissen zu MiYOSMART begeistern. Der Kurs ist bewusst kompakt gehalten, um Ihnen einen schnellen und dennoch tiefgehenden Einblick zu ermöglichen. Seien Sie dabei und erweitern Sie Ihr Wissen!



Kostenfrei



Termine unter cituro



Live-Online-Seminar



**Auszubildende, Beauftragte Personen,
Meister, Unternehmer/Geschäftsführer**



Britta Wiesner



Jetzt anmelden!

MiYOSMART Verkaufsseminar

Warum MiYOSMART? Entdecken Sie neue Ideen erfolgreicher Verkaufsstrategien für MiYOSMART Brillengläser! Die zunehmende Kurzsichtigkeit bei Kindern ist ein heiß diskutiertes Thema, das vor allem Eltern stark beschäftigt. Mit MiYOSMART bieten Sie eine innovative und wissenschaftlich fundierte Lösung an. In dieser Schulung tauchen wir in unterschiedliche Ideen ein und entwickeln anhand spannender Fallbeispiele eine maßgeschneiderte Verkaufsstrategie. Lernen Sie, wie Sie Ihre Zielgruppe gezielt ansprechen und mit überzeugenden Argumenten für sich gewinnen können. Erfahren Sie, warum Myopie-Management so entscheidend ist und wie Sie mit MiYOSMART einen echten Unterschied machen können. Seien Sie dabei und werden Sie zum Experten im Verkauf von MiYOSMART Brillengläsern!



Kostenfrei



Termine unter cituro



Live-Online-Seminar



**Auszubildende, Beauftragte Personen,
Meister, Unternehmer/Geschäftsführer**



Britta Wiesner



Jetzt anmelden!

Verkaufsschulungen



Der Schlüssel zum erfolgreichen Mehrbrillenverkauf

Wie traue ich mich, das Geld meiner Kunden auszugeben?
In der Optik wird gerne gespart, und zwar schon im Vorfeld für die Kunden. Eine zweite Brille anzubieten, wird oftmals als aufdringlich empfunden. Dabei erwarten die Kunden zurecht eine vollständige, umfassende und kompetente Beratung. Vollständig heißt, die Brillen nach dem persönlichen Bedarf der Kunden anzubieten. Und dieser besteht nicht nur aus einer Brille. Erfahren Sie, was genau der Bedarf ist. Erhalten Sie Tipps dazu, wann und wie Sie ihn erfragen und wann Sie die Mehrbrille am besten ansprechen und den Preis dazu kommunizieren.



50,-



25.05.2025 // Mönchengladbach
24.09.2025 // Mönchengladbach
Wunschtermin auf Anfrage // 100€



Azubis, Gesellen, Meister, Quereinsteiger



Claudia Löffler



Jetzt anmelden!

Kundenbedürfnisse erkennen und den Mehrbrillenverkauf optimieren

Der Kurs konzentriert sich darauf, wie Sie den Verkauf von Mehrbrillen verbessern können, indem er die Bedürfnisse Ihrer Kunden und Strategien zur Bedarfsermittlung behandelt. Er bietet praktische Tipps, um zwischen Beratung und Verkauf zu unterscheiden und zeigt auf, wann und wie Sie Kunden auf zusätzliche Brillen ansprechen können. Der Kurs dauert etwa 30-40 Minuten.



Kostenfrei



Jederzeit abrufbar



Webinar



Jetzt anschauen!

Grundlagen der Verkaufspsychologie

Das Sehen hat sich in den letzten 35 Jahren extrem verändert. Das Auge wurde geschaffen für das Sehen in die Ferne und nicht für den ständigen Blick im Nahbereich. Jedoch findet in der heutigen Zeit das Sehen überwiegend im Nahbereich statt. Das hat eine enorme Auswirkung auf den Organismus und die in der heutigen Zeit notwendigen Lösungen für den Brillenträger. Psychologisch aufgebaute Verkaufsschulungen finden jedoch immer noch keinen Platz in der Berufsausbildung. Lassen Sie sich in diesem Seminar animieren ihrem Kunden nicht einzelne Brillen zu präsentieren, sondern verkaufen Sie Ihrem Kunden Gesundheit und Lebensqualität. „Wir verkaufen keine Brillen, sondern ganzheitliche Lösungen für gutes und gesundes Sehen.“ Langweilen Sie Ihren Kunden nicht mit technischen Details und emotionsfreien Produktbeschreibungen, sondern begeistern Sie Ihren Kunden durch emotionales Verkaufen.

Bei einem Training vor Ort wird der Leitfaden individuell auf Ihre Bedürfnisse angepasst. Zusätzlich wird ein sogenannter Store-Check angeboten.



Tagesseminar // nur auf Anfrage



Gesellen, Beauftragte Personen, Meister, Unternehmer/Geschäftsführer



faculty@hoya.de



02161-6520



Martin Groß



www.hoyavision.com/de

Optik und Verkauf für Azubis und Quereinsteiger – Einzel-Coaching / 2-teilig

Entdecken Sie die faszinierenden Grundlagen der Optik! Diese Veranstaltung richtet sich an Auszubildende im 1. und 2. Ausbildungsjahr sowie an Quereinsteiger und bietet Ihnen eine spannende Einführung in die Welt der Augenoptik durch zwei aufeinander aufbauende Termine.

Erhalten Sie einen umfassenden Überblick über die verschiedenen Formen der Fehlsichtigkeit und deren Korrekturmöglichkeiten. Tauchen Sie ein in die Vielfalt der Brillenglasbeschichtungen, Materialien und Tönungen und lernen Sie, wie diese das Seherlebnis verbessern können.

Besonders spannend: Wir thematisieren die Besonderheiten von Einstärkengläsern und zeigen Ihnen die Unterschiede, welche bereits bei Einstärkengläsern vorhanden sind. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um wertvolles Wissen zu erlangen und Ihre berufliche Zukunft zu gestalten. Seien Sie dabei und lassen Sie sich von der Welt der Augenoptik begeistern!



Preis nur auf Anfrage



2-Tagesseminar // nur auf Anfrage



Azubis, Quereinsteiger



Britta Wiesner



Jetzt anmelden!



Refraktion



Die Nahprobe, eine unterschätzte Möglichkeit der Kundenbindung

In unserem digitalen Zeitalter nimmt das Sehen in kurzen Entfernungen zu. Der gute Refraktionist weiß, dass die Basis einer Additionsbestimmung die perfekte Fernprüfung ist. Nahzusätze werden schnell ermittelt, meist mit der Papptafel. Passt diese Vorgehensweise zur Erwartungshaltung des Kunden? Machen Sie die Nahprüfung zu einem Erlebnis für Ihren Kunden und generieren dabei noch Zusatzverkäufe.



399,-



03.04.2025 // Leipzig
10.09.2025 // Frankfurt am Main
06.11.2025 // Berlin



Gesellen, Beauftragte Personen, Meister,
Unternehmer/Geschäftsführer



Fritz Paßmann



Jetzt anmelden!

Refraktionskurs für (Wieder-)Einsteiger zum besseren Verständnis der Verordnungen

Die Durchführung der Augenglasbestimmung ist eine Grundkompetenz im Augenoptikerhandwerk. Jeder im Verkauf Tätige sollte die Besonderheiten einer Verordnung verstehen und in die Glasberatung mit einbeziehen. Dieser Grundkurs vermittelt die Kenntnisse der Kreuzzylindermethode und legt dabei Wert sowohl auf Verständnis als auch auf praktisches Umsetzen und Anwenden. Das Ergebnis einer objektiven Messung wird als Basis angenommen.



399,-



12.02.2025 // Mönchengladbach
02.04.2025 // Leipzig
04.06.2025 // München
09.09.2025 // Frankfurt a. M.
15.10.2025 // Hamburg
05.11.2025 // Berlin



Einsteiger



Fritz Paßmann



Jetzt anmelden!

Bei einem Training vor Ort wird der Leitfaden individuell auf Ihre Bedürfnisse angepasst.



Nur auf Anfrage



Fritz Paßmann



faculty@hoya.de

Optometrie



Optometrie bei Kindern, geringer Aufwand

Optometrische Untersuchungen sind Routine für Augenoptiker. Doch Kinder sind selten präsent, obwohl gerade sie stark von diesen Untersuchungen profitieren könnten. Das Seminar konzentriert sich auf effektive Sehscreenings und umfassende optometrische Untersuchungen bei Kindern. Es vermittelt notwendiges Wissen über altersgerechte Untersuchungen, Sehentwicklung und rechtliche Aspekte. Diese Untersuchungen bieten großes Potenzial für das Kind, die Kompetenzerweiterung des Augenoptikers und unterstützen Eltern sowie Begleitpersonen der Kinder.



399,-



19.02.2025 // Mönchengladbach
09.04.2025 // München
21.05.2025 // Berlin
17.09.2025 // Hamburg
20.11.2025 // Leipzig
10.12.2025 // Frankfurt a. M.



Gesellen, Meister



Michael Hornig



Jetzt anmelden!

Refraktion- und Brillenglasberatung bei Augenerkrankungen

In unserem Geschäftsalltag kommt es häufig vor, dass Kunden aufgrund verschiedener Augenerkrankungen nicht optimal sehen können. Oft ist eine Reklamation die Folge.

Ob die Erkrankung gerade noch in den Anfängen steckt oder schon ausgeprägt ist, Ziel des Optikers ist es, die optimale Versorgung der Augen zu gewährleisten.

In diesem Tagesseminar erfahren Sie Grundlagen möglicher Augenerkrankungen und wie Sie dieses Wissen für Ihre Brillenglas-Beratung nutzen können.



299,-



24.04.2025 // Hamburg
17.06.2025 // Leipzig
03.09.2025 // Frankfurt a. M.
03.12.2025 // Mönchengladbach



Gesellen, Meister



Patrick Bartz



Jetzt anmelden!

Optische Brillen Anpassung



Aberrometrie und Zentrierung

Moderne Gleitsichtgläser verzeihen keine Ungenauigkeiten bei der Refraktion und Zentrierung, wenn sie ihr Potenzial optimal erfüllen sollen. In diesem Seminar werden theoretische Zusammenhänge der Aberrometrie auf das praktische Umsetzen bei der Refraktion erläutert sowie die Kommunikation mit dem Kunden angesprochen. Zusatzverkäufe wie eine Autofahrerbrille oder spezielle Beschichtungen erhöhen sowohl die Kundenzufriedenheit, als auch den wirtschaftliche Nutzen.



399,-



11.2.2025 // Mönchengladbach
03.06.2025 // München
14.10.2025 // Hamburg



Gesellen, Meister



Fritz Paßmann



Jetzt anmelden!

**Bei einem Training vor Ort
wird der Leitfaden individuell auf
Ihre Bedürfnisse angepasst.**



Nur auf Anfrage



Fritz Paßmann



faculty@hoya.de

Marketing für Augenoptiker



Marketing für Augenoptiker

Von den theoretischen Grundlagen bis zu konkreten Praxistipps, von den „4P“ bis hin zur Kampagnenplanung: Diese Veranstaltung behandelt kompakt alle Aspekte des Marketings und bietet Ihnen anhand anschaulicher Beispiele zahlreiche Ansatzpunkte, die Sie selbst in Ihrer täglichen Praxis umsetzen können. Sie erfahren, welche Bedeutung eine eindeutige Positionierung für Ihr Geschäft hat, wie Sie diese für sich finden und mit Leben füllen können. Sie lernen den Zusammenhang zwischen Corporate Identity, Corporate Design und Corporate Communication kennen und erfahren, wie Sie ein eigenständiges Image aufbauen und langfristig konsequent pflegen. Sie bekommen Tipps für die praktische Organisation Ihrer Marketingaktivitäten, die sinnvolle Nutzung eigener Ressourcen sowie die Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern. Sie erhalten einen Überblick über die verschiedenen Kommunikationskanäle, Medien und Werbemittel sowie über deren Besonderheiten.



99,-



26.02.2025 // 13.03.2025 //
07.05.2025 // 08.10.2025 //
26.11.2025



Live-Online-Seminar



Nicole Stocks



Beauftragte Personen,
Unternehmer/Geschäftsführer,
Meister



Jetzt anmelden!

Kommunikationsanalyse und -optimierung für Augenoptiker

Im Rahmen eines Einzelcoachings analysieren wir die in Ihrem Augenoptikfachgeschäft genutzte Kommunikation anhand von Online- und Offline-Werbemitteln, die Sie zur Ansicht zur Verfügung stellen. Auf der Basis dieser Analyse diskutieren wir Optimierungspotenziale und sprechen Handlungsempfehlungen für die zukünftige Ausrichtung und Gestaltung Ihrer Unternehmenskommunikation aus. Im Anschluss erhalten Sie einen konzeptionellen Leitfaden, der die Ergebnisse der Veranstaltung zusammenfasst.



799,-



Nur auf Anfrage



Live-Online-Seminar



Nicole Stocks



Beauftragte Personen,
Unternehmer/Geschäftsführer,
Meister



faculty@hoya.de

Der digitale Optiker – Online-Marketing als Erfolgsgarant

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie sich und Ihr Unternehmen professionell und überzeugend in den sozialen Medien präsentieren. Es besteht aus zwei zentralen Bausteinen:

1. Content einfach erstellen:

Die Möglichkeiten von Meta und LinkedIn

Im Mittelpunkt steht der Aufbau einer nachhaltigen und wirkungsvollen Unternehmenspräsenz, die sowohl Kunden als auch potenzielle Mitarbeiter begeistert. Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit durchdachtem Content Ihre Zielgruppe nicht nur erreichen, sondern auch langfristig binden.

2. Zusätzliche Möglichkeiten von Social Media für Marketing und Kundenbindung

Hier demonstrieren wir Ihnen, wie Sie Social Media nutzen können, um neue Kunden zu gewinnen und bestehenden Kunden exklusive Angebote zu machen. Dazu gehören Insta/Facebook Ads, mit denen Sie gezielt Werbung schalten können, sowie Influencer Marketing, um Ihre Reichweite durch Kooperationen zu erhöhen. Darüber hinaus lernen Sie wichtige digitale Marketingstrategien wie E-Mail-Marketing, WhatsApp-Marketing und digitale Kundenkarten kennen, um den Kontakt zu Ihren Kunden zu pflegen und die Kundenbindung zu stärken.

Das Seminar bietet praxisnahe Einblicke und Tipps, wie Sie Ihre Marke in den sozialen Medien erfolgreich aufbauen und für Ihre Unternehmensziele nutzen können.



299,-



11.03.2025 // Frankfurt a. Main
20.03.2025 // Berlin
27.03.2025 // Hamburg
04.11.2025 // München
13.11.2025 // Leipzig
18.11.2025 // Mönchengladbach
25.11.2025 // Frankfurt am Main



Beauftragte Personen,
Unternehmer/Geschäftsführer,
Meister



Tom Dauber & Janosch Linne von Berg



Jetzt anmelden!



HOYA Highlights



Troubleshooting bei Gleitsichtgläsern – Workshop

Nutzen Sie die jahrzehntelange Expertise unserer Dozentin in technischen Kundenbetreuung und Produkttrainings. Erfahren Sie, welche entscheidenden Auswirkungen die Zentrierung, Anpassung und Refraktion auf Brillengläser haben und wie Sie Unverträglichkeiten effektiv vermeiden können.

In dieser Veranstaltung werden Sie durch konkrete Fallbeispiele aus der Praxis geführt, die Sie aus Ihrem Alltag mitbringen. Gemeinsam erarbeiten wir Lösungen. Lassen Sie sich inspirieren und erweitern Sie Ihr Wissen durch praxisnahe Einblicke und wertvolle Tipps. Seien Sie dabei und profitieren Sie von einem reichen Erfahrungsschatz, der Ihnen hilft, Ihre Kunden noch besser zu betreuen!



179,-



10.03.2025 // Mönchengladbach
26.03.2025 // Berlin
31.03.2025 // Nürnberg
12.11.2025 // Bremen
19.11.2025 // München



Gesellen, Meister, Unternehmer/Geschäftsführer



Britta Wiesner



Jetzt anmelden!

HOYA hinter den Kulissen

Erleben Sie die faszinierende Welt unseres Unternehmens bei einer exklusiven Werksführung am Standort Mönchengladbach! Erhalten Sie spannende Einblicke in unterschiedliche Unternehmensbereiche und erleben Sie hautnah, wie unsere Prozesse und Strukturen funktionieren.

Nutzen Sie die Gelegenheit, sich einen persönlichen Eindruck vom Unternehmen und den engagierten Mitarbeitern vor Ort zu verschaffen. Lernen Sie unser kompetentes Innendienst-Team kennen und nehmen Sie an einem interaktiven Roundtable teil, bei dem Sie Ihre wichtigsten Fragen stellen können.

Diese Führung bietet Ihnen die einzigartige Chance, hinter die Kulissen zu blicken und wertvolle Einblicke in unsere Arbeitsweise zu gewinnen. Seien Sie dabei und lassen Sie sich von der Dynamik und Innovationskraft unseres Unternehmens begeistern.



Kostenlos



10.03.2025 // Mönchengladbach
13.10.2025 // Mönchengladbach



Auszubildende, Beauftragte Personen,
Meister, Unternehmer/Geschäftsführer



Britta Wiesner



Jetzt anmelden!

Individuelle Unternehmensberatung



Unternehmensberatung & Betreuung

In diesem Seminar werden verschiedene Aspekte des Betriebs analysiert und potenzielle Bereiche für Verbesserungen untersucht. Wir betrachten Benchmarks im Markt, erstellen Business- und Budgetpläne sowie optimieren Betriebsergebnisse. Themen wie Waren- und Lagerwirtschaft, Warenbestandspflege, Warenumschlagskennziffern, Einkaufs- und Marketingplanungen, Produktivitätskennziffern des Personals, Kalkulation und Liquidität stehen im Fokus.

Augenoptik Zukunft

Im Rahmen dieses Seminars beleuchten wir die sich wandelnde Landschaft der Branche. Sie erhalten einen umfassenden Einblick in die aktuelle Situation, zukünftige Entwicklungen und Marktprognosen. Wir diskutieren wichtige Überlegungen vor einem Unternehmensverkauf:

- Zeitpunkt des Verkaufs
- Bedeutende Faktoren zu beachten
- Zielgruppe für den Verkauf
- Festlegung des Verkaufspreises

Individuelles Angebot, maßgeschneidert und auf Ihre Bedürfnisse angepasst.



Nur auf Anfrage



Christoph Frommer
HOYA Business Development Manager



frommer.christoph@hoya.de



+49 175-6276885

Meisterschulen



Akademie der Augenoptik – Knechtsteden – ZVA-Bildungszentrum e.V.

Die Akademie der Augenoptik zählt als staatlich anerkanntes Kompetenzzentrum zu den renommiertesten gesundheitshandwerklichen Fachakademien in Deutschland und ist seit über 45 Jahren führend in der beruflichen Höherqualifizierung von Augenoptikern. Mit drei Meisterkursen und den Lehrgängen zum Optometristen (HWK) und zum Master Professional Optometrie (HWK) sowie einem vielfältigen Seminarprogramm bietet die Akademie des Zentralverbandes der Augenoptiker und Optometristen umfassende Weiterbildungsmöglichkeiten, die ideal auf den Wissensstand der Teilnehmenden optimiert sind. Vom jungen Gesellen bis hin zum erfahrenen Augenoptikermeister oder Bachelor für Augenoptik und Optometrie findet dort jeder seinen Meisterkurs, seinen Lehrgang oder sein Seminar.

Bei der Anmeldung zu den berufsbegleitenden Meisterkursen, den Teilzeitkursen, Digital-Dual-Kursen oder den Lehrgängen Optometrist oder Master Professional erhalten die HOYA Kunden 2 % Rabatt.

Auszug aus dem Seminarprogramm:

- Refraktion
- Binokularsehen
- Kinderoptometrie
- Allgemeinerkrankungen und Auswirkungen auf das Auge
- Netzhaut-Screening
- Optometrische Gerontologie

Für weitere Informationen und Seminarangebote besuchen Sie bitte die Internetseite der Akademie der Augenoptik.



Optonia – Private Fachschule für Augenoptik und Optometrie

Die staatlich anerkannte, private Fachschule für Augenoptik und Optometrie ist seit über 35 Jahren in der Aus- und Fortbildung von Fachkräften aktiv. Die Bildungsangebote richten sich an Auszubildende, ausgebildete AugenoptikerInnen und AugenoptikermeisterInnen, die sich in der Augenoptik weiterbilden möchten. Es findet eine intensive fachliche Betreuung in kleinen Gruppen statt, die einen hohen Lernerfolg garantiert.

Alle Seminare werden von pädagogisch erfahrenen und fachlich hoch qualifizierten DozentInnen betreut.

Auszug aus dem Seminarprogramm:

- Refraktion
- Praktische Skiaskopie
- Fehlsichtigkeitsabhängige Verhaltensweisen der Kunden erkennen
- Vergrößernde Sehhilfen
- Brillenanpassung
- Einführung in die Korrektion des Binokularsehens

Für weitere Informationen und Seminarangebote besuchen Sie bitte die Internetseite der jeweiligen Meisterschule.





Anmeldung

Einfach scannen und anmelden!

Entdecken Sie hier aktuelle, neue und interessante Termine.

Oder erreichen Sie uns einfach unter:
<https://app.cituro.com/booking/hoya#step=1>

Falls Sie spezifische Anliegen, innovative Gedanken, offene Fragen oder inspirierende Vorschläge haben, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



faculty@hoya.de



02161-6520



www.hoyavision.com/de



Jetzt anmelden!

Faculty 2025

Ihr Weiterbildungs-
programm von
HOYA.

HOYA ist ein eingetragenes Warenzeichen der HOYA Corporation.
© 2024 HOYA Corporation. Alle Rechte vorbehalten.
Veröffentlichungsdatum 12.2024



www.hoyavision.de

HOYA

FOR THE VISIONARIES