

Implementierung optometrisches Screening im augenoptischen Fachgeschäft

Für Anwender der VX650, VX120 und VX610

Erleben Sie ein intensives 2-tägiges Seminar, das Ihnen sowohl theoretische Einblicke als auch praxisorientierte Schulungen rund um das Modul Eye Check & Glasberatung bietet. Lernen Sie, wie Sie modernste Technologien effektiv in Ihre täglichen Abläufe integrieren, Screening-Ergebnisse sicher bewerten und diese gewinnbringend für Ihr Fachgeschäft nutzen können. Unser Seminar unterstützt Sie dabei, Ihr Wissen zu vertiefen und Ihr Angebot im Bereich des Screenings auf ein neues Niveau zu heben.

Zielgruppe:

- Augenoptiker, Optometristen, Augenoptikermeister die entweder mit der **VX650, VX120** oder **VX610** arbeiten
- **Basiswissen** in Bezug auf eines der Instrumente sind wünschenswert

Seminarziele:

- Vermittlung der Grundlagen und **praktischen Abläufe** der Eye Care Experience.
- Erwerben von Wissen und Fähigkeiten, um das **Screening** effektiv in Ihrem Arbeitsalltag zu **implementieren** und Ihre Kunden professionell zu begleiten.
- Unterstützungstools für eine **hochwertige Glasberatung**
- Fundierte theoretische Grundlage, um komplexe **Screening-Ergebnisse** zu **analysieren** und professionell zu **kommunizieren**.
- Vertiefung Ihres Wissens in Bezug auf **Fundusbeurteilung**, Screening des **vorderen Augenabschnitt** sowie dem **Trockenen Auge**.

Organisatorische Hinweise

Ort: Mannheim, Nürnberg, Berlin oder Gütersloh

Kontakt: 02102/482770 oder screening-de@visionix.com

Dauer: 2-tägiges Seminar (4x jährlich – März, Mai, September und Oktober)

Kosten: 450,- €

Fragen Sie nach dem **Anmeldeformular** unter screening-de@visionix.com

Die Anmeldung zu diesem Seminar erfolgt vorbehaltlich der finalen Bestätigung durch Visionix Deutschland GmbH. Bitte beachten Sie, dass das Seminar bei unzureichender Teilnehmerzahl, organisatorischen Gründen oder höherer Gewalt abgesagt werden kann. In diesem Fall werden wir Sie rechtzeitig informieren. Weitere Ansprüche bestehen nicht. Telefonische Anmeldungen können nicht angenommen werden.

Tag 1: Digitales Screening wirtschaftlich sinnvoll und effektiv im Fachgeschäft implementieren

Lernziel: Der erste Seminartag vermittelt Ihnen die Grundlagen und praktischen Abläufe des digitalen Screenings. Ziel ist es, Ihnen das notwendige Wissen und die Fähigkeiten an die Hand zu geben, um das Screening effektiv in Ihrem Arbeitsalltag zu implementieren und Ihre Kunden professionell zu begleiten.

Einführung und praktische Grundlagen

- **Mehrwert für Ihre Kunden und Ihr Geschäft**

Verstehen Sie die Rolle des digitalen Screenings in der modernen Augengesundheitsvorsorge: Wie Innovationen die Augengesundheitsvorsorge ergänzen und gleichzeitig neue Geschäftsmöglichkeiten schaffen.

- Wie Sie das Screening erfolgreich als Serviceangebot in Ihren Arbeitsalltag integrieren.
- Potenziale für Zusatzverkäufe und Kundenbindung durch Screening.

- **Rechtliche Rahmenbedingungen**

Überblick über die rechtlichen Vorgaben für Augenoptiker, einschließlich Aufklärungspflichten und der Abgrenzung zu ärztlichen Tätigkeiten.

- **Standardisierte Screening-Abläufe**

Von der Kundenansprache über die Anamnese bis hin zur Ergebnisbesprechung:

- Kunden professionell ansprechen und Vertrauen aufbauen.
- Wichtige Fragen in der Anamnese gezielt stellen.
- Messungen optimal durchführen
- Ergebnisse professionell besprechen und ein besonderes Erlebnis für Ihre Kunden schaffen.

- **Technologie verstehen und anwenden**

- Einführung in die Geräte und Software für das digitale Screening.
- Praktische Tipps für den Einsatz im Fachgeschäft.

- **Praxisübungen und Rollenspiele**

- Simulierte Kundengespräche und Screenings.
- Üben Sie den sicheren Umgang mit der Technik und das Besprechen von Ergebnissen mit Ihren Kunden.

„Rundum zufrieden“

„Die Erwartungen vom Seminar wurden weit übertroffen“

„Ich hätte nicht gedacht, dass es so fesselnd werden würde und es so viele neue Anregungen gibt“

„Absolut notwendig“

„Inhalte gut vermittelt“

Feedback aus 2024

Tag 2: **Digitales Screening als aktiver Kommunikator im Fachgeschäft implementieren**

Lernziel: Dieser Tag bietet Ihnen eine fundierte theoretische Grundlage, um komplexe Screening-Ergebnisse zu analysieren und professionell zu kommunizieren. Vertiefen Sie Ihr Wissen zu Fundusbeurteilung, Screening des vorderen Augenabschnitts sowie dem Trockenen Auge.

Fundusbeurteilung – der Blick ins Auge

- **Standardisierte Analyse**
Schritt-für-Schritt-Beurteilung des Augenhintergrundes, von der Bildqualität bis zur Erkennung pathologischer Veränderungen.
- **Strukturen verstehen, bewerten und Auffälligkeiten erkennen**
Sie erfahren, wie Sie den Augenhintergrund systematisch beurteilen und dabei wichtige Strukturen wie die Papille, die Makula und die Blutgefäße differenziert bewerten. Dabei wird das Erkennen von häufigen Auffälligkeiten grundlegend besprochen, um potenzielle Risiken wie Glaukom oder altersbedingte Makuladegeneration besser einschätzen zu können.

Screening des vorderen Augenabschnitts

- **Abbildungsfehler**
 - Grundlagen zu Abbildungsfehlern niederer und höherer Ordnung (LOA und HOA).
 - Einfluss auf das Sehvermögen und mögliche Anpassungsstrategien, wie spezielle Brillengläser oder Kontaktlinsen.
- **Von der Hornhaut bis zur Linse**
 - Parameter wie Kammerwinkel und Hornhautdicke bewerten und interpretieren.
 - Analyse der Augenlinse.
 - Bedeutung für die Screening-Ergebnisse.

Trockenes Auge – Ursachen und Analyse

- **Hintergründe und Symptome**
Ursachen wie Meibom-Drüsen-Dysfunktion, äußere Einflüsse oder systemische Erkrankungen.
- **Dry Eye-Screening mit VX 120+ DryEye und VX 650**
 - Tränenfilmaufrisszeit (NIKBUT), Tränenmeniskushöhe und Lidrandanalyse.
 - Erkennen von Anzeichen wie instabilem Tränenfilm oder erhöhter Verdunstung.
- **Dry Eye Management**
 - Maßnahmen zur Linderung der Symptome.
 - Dry Eye Management als Kundenbindungsinstrument.

Kommunikation der Ergebnisse

- Vermittlung auffälliger Befunde mit klaren Handlungsempfehlungen.
- Abgrenzung zwischen Screening und Diagnostik: Wie Kunden auf ärztliche Nachuntersuchungen hingewiesen werden sollten.
- Beratungskompetenz mit Screening steigern und effektiv für den Verkauf nutzen.