



kurskatalog

ökad kunskap om försäljning och linser

Kurser

Professional Services, CIBA VISION Nordic, kan nu erbjuda dig och din personal många möjligheter till vidareutbildning för butiksägare, kontaktlinsoptiker och assistenter.

Mål

Målet är att öka kunskapen om kontaktlinser och skötselprodukter både ur ett kliniskt och affärsmässigt perspektiv, för att främja tillväxten av kontaktlinskategorierna.

Kursernas kvalitet

Efter varje kurs får deltagarna fylla i en utvärdering. Resultatet sammanställs av oss och skickas till butiksägaren eller huvudkontoret, allt för att bibehålla eller förbättra kvalitén på seminarierna.

Fortbildningspoäng

För en del av våra utbildningar kan man få utbildningspoäng (gäller Leg. Optiker). Kontakta oss för mer information.

Deltagarantal

Minsta deltagarantal är 10 personer.

Pris

Kontakta oss för mer information.

kurser

- Tillpassning av den nya generationen kontaktlinser 3
- Tillpassning av moderna toriska linser 4
- Spaltlampeteknik för kontaktlinsoptiker 5
- Ta hand om dina kunder = nyckeln till framgång 6
- Kurs för kontaktlinsassisterter 8
- Kontaktlinser eller refraktiv kirurgi 9
- Internet och kontaktlinser 10

övrigt

- Vi gör utbildningar för CIBA VISION Nordic 11
- About CIBA VISION 12

tillpassning av den nya generationen kontaktlinser

Målgrupp

- Kontaktlinsoptiker

Agenda

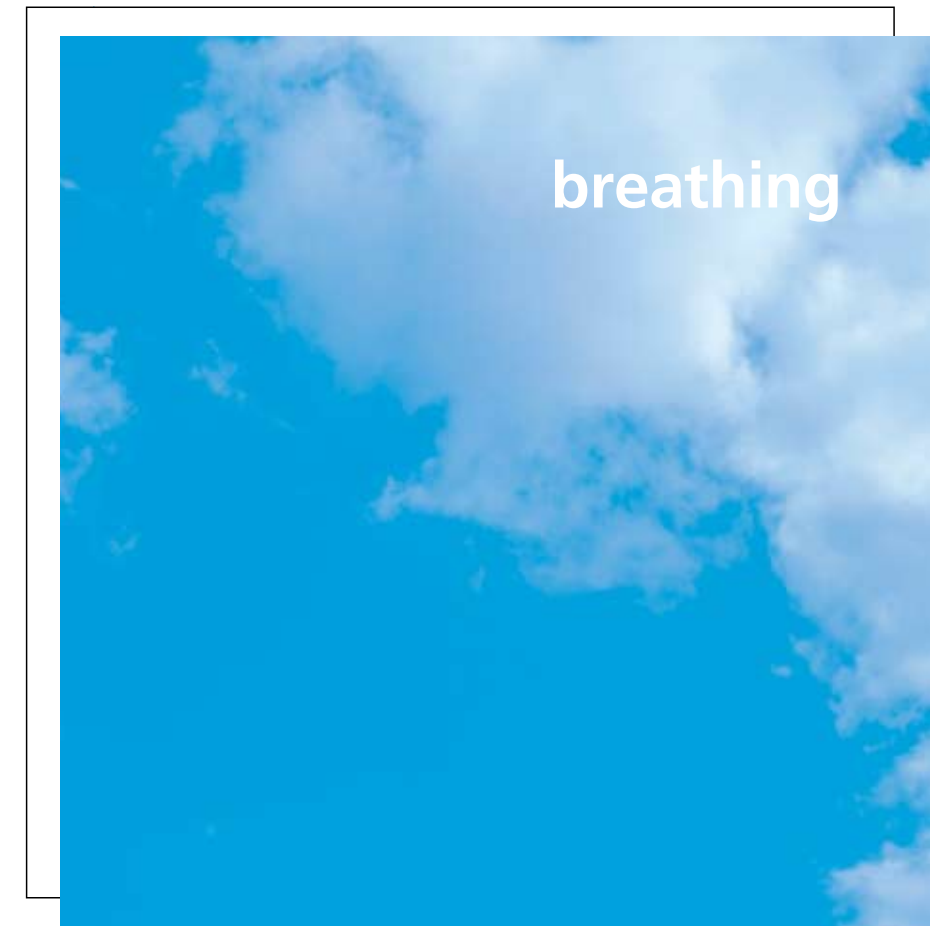
- Marknadssituation och utveckling
- Konsumentens behov
- Kundlojalitet
- Uppdatering om silikon hydrogel linser
- Tillpassning av silikon hydrogel linser
- Kliniska fynd
- Hur säkert är dygnet-runt- bruk?
- Information till linsbäraren
- Nya generationen endagslinser

Tidsåtgång

- 2 timmar

Vidareutbildningspoäng

- 2



Kursen ger en inblick i kontaktlinsmarknadens utveckling och en ökad förståelse för vikten av att tillpassa den nya generationen kontaktlinser för att bättre uppfylla kundernas behov och öka lojaliteten. Vi diskuterar fördelarna med de nya linstyperna och hur de kan ge oss nöjdare kunder. Hur väljer man linstyp och vad ska man

tänka på vid tillpassning av silikon hydrogellinser? Hur bör man informera linsbäraren och hur minimerar man komplikationsrisken för dagbruk och dygnet-runt-bruk? Vilka skötselprodukter kan man rekommendera till olika linsmaterial? Vi går också igenom den senaste utvecklingen för endagslinser och vad det kan betyda för dina kunder.

tillpassning av moderna toriska linser

Du får en grundlig genomgång av de nya toriska linserna och hur de tillpassas, med tonvikt på silikon hydrogellinser och endagslinser. Senaste rön inom linsdesign och olika principer för stabilisering behandlas i detalj. Hur bedömer man rotationen på ögat och hur kompenserar man för den? Vad

gör man när linserna inte fungerar trots att man kompenserat för rotationen? Vi kommer också att diskutera vikten av att tillpassa toriska linser även vid mindre cylindrar. Vidare, de nya möjligheterna med specialbeställda silikon hydrogellinser i höga styrkor och höga cylindrar.

Målgrupp

- Kontaktlinsoptiker

Agenda

- Introduktion till mjuka toriska linser – material och design
- Val av rätt lins, tillpassning
- Rotation och kompensation
- Toriska speciallinser i silikon hydrogelmateriel
- Kundnöjdhet, lojalitet, lönsamhet

Tidsåtgång

- 2-4 timmar

modern lenses for everyone



spaltlampeteknik för kontaktlinsoptiker

Målgrupp

- Kontaktlinsoptiker

Agenda

- Olika belysningsystem och när de används
- Undersökningens flöde
- Kliniska fynd och biverkningar av kontaktlinser
- Hantering av biverkningar
- Multiple choice test av kliniska fynd (förutsätter tillgång till mentometersystem)
- Praktiska övningar

Tidsåtgång

- 2 timmar föreläsning
- 4 timmar föreläsning och praktisk träning

Litteratur

Kursen är baserad på boken "Common Contact Lens Complications" av Lyndon och Deborah Jones.

Lyndon Jones är Professor och Deborah Jones forskare på Centre for Contact Lens Research vid University of Waterloo, Ontario, Canada.

Vidareutbildningspoäng

- 2 vid föreläsning
- 4 vid föreläsning och praktisk träning



Kursen passar bäst för den som inte har så stor rutin i att använda spaltlampa, eller känner att det var ett tag sedan man uppdaterade sina kunskaper i ämnet. Vi går igenom olika belysningsystem, när de används, undersökningens flöde och kliniska fynd. Biverkningar av kontaktlinser diskuteras, liksom strategier för hur man hanterar dem. Föreläsningen kan kombineras med praktiska övningar. Mentometersystem används för interaktivt multiple choice test med kliniska fynd.

ta hand om dina kunder

= nyckeln till framgång

CIBA Vision i UK har lagt stora resurser på marknadsundersökningar och så kallad "mystery shopping" för att ta reda på hur kunderna upplever bemötande och service i optikerbutiker. Seminariet bygger på erfarenheter från denna forskning och liknande program i de nordiska länderna. Genom att se till att besöket i butiken blir en allt igenom positiv upplevelse, från första kontakten med butikspersonal till optiker och assistent, bygger man kundlojalitet. Detta leder ofta till att kunden rekommenderar butiken till sina vänner och arbetskamrater, vilket har visat sig vara den allra viktigaste faktorn när en ny kund väljer optiker.

Seminariet är interaktivt och vi använder ett mentometersystem där deltagarna får besvara olika frågeställningar eller uttrycka sin åsikt. Upplägget lämpar sig mycket bra även för större grupper.

Målgrupp

- All personal

Agenda

- Vad betyder mest när kunden väljer optiker?
- Den första kontakten
- Överlämning mellan olika personal
- Väntetiden
- Information vid undersökning
- Försäljning av kontaktlinser
- Marknadsundersökningar, mystery shopping
- Utlämning och uppföljning
- Service och tydliggörande av service
- Rollspel

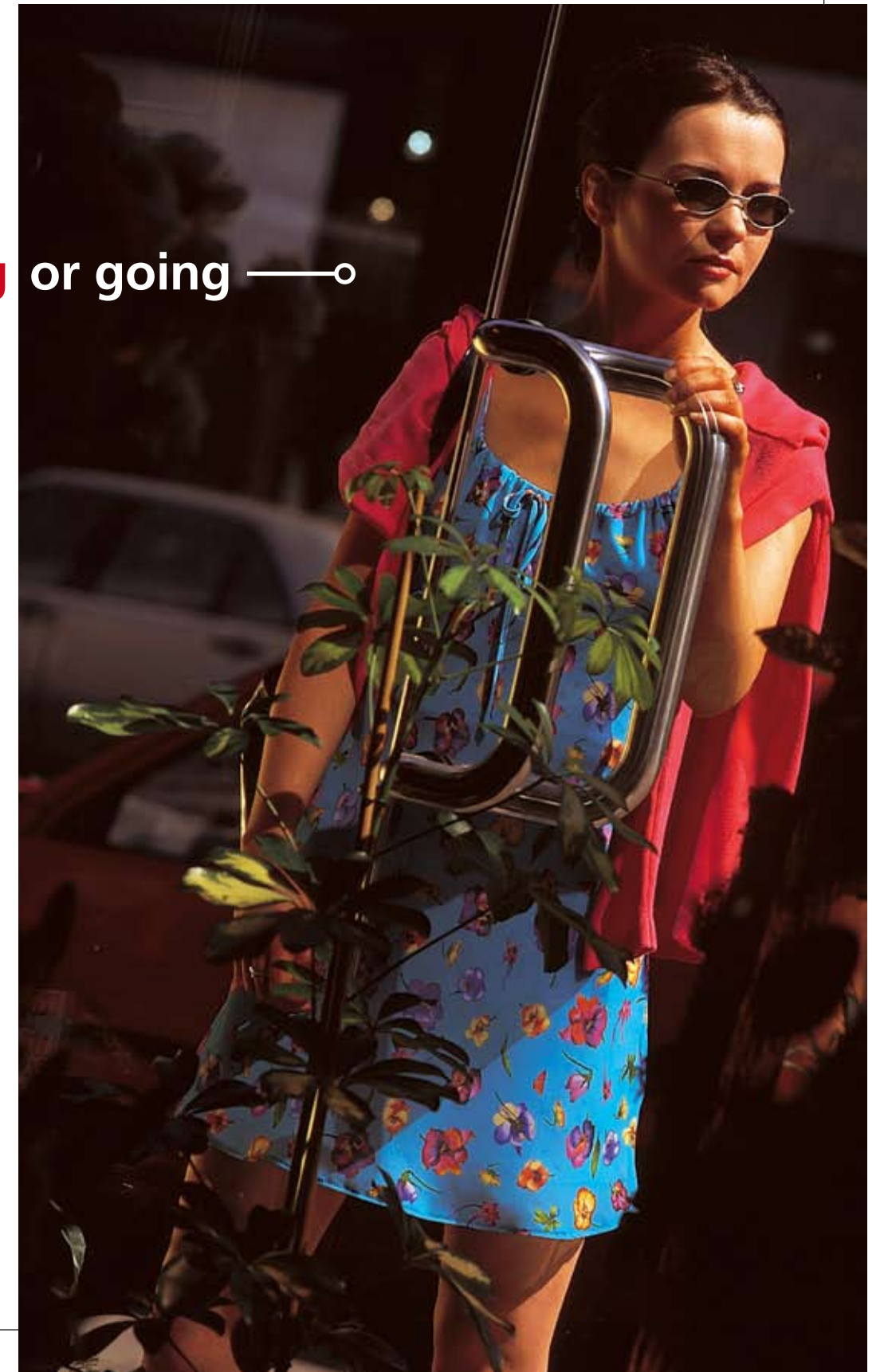
Tidsåtgång

- 1-2 timmar

Annat

- Skräddarsys efter era behov

coming or going —○



kurs för kontaktlins- assistenter

Kursens mål är att utbilda kontaktlinsassistenter, som efter kortare praktik under handledning, kan utföra många uppgifter i kontaktlinspraktiken under delegation.

Dag ett Grundläggande introduktion till ögats anatomi, synfel och synkorrektion. Noggrann genomgång av olika linsmaterial och linstyper samt skötselsystem. Vi berättar om utprovning av kontaktlinser och efterkontroller. Sista delen handlar om försäljning och marknadsföring av lins i butiken.

Dag två ägnas helt åt praktiska övningar. Deltagarna får träna på att lära ut i och urtagning av lins. De får också lära sig sätta i och ta ut lins på andra, vilket kan vara användbart till exempel när man provar färgade lins. Slutligen går vi igenom övriga rutiner och vilken information kunderna behöver när de börjar använda lins.



Målgrupp

- Kontaktlinsassistenter
- Personal som ska börja arbeta som assistenter

Tidsåtgång

- 1-2 dagar

Dag 1

- Ögats anatomi
- Synfel och synkorrektion
- Presbyopi
- Olika linsmaterial och användningsområden
- Olika linstyper
- Tillverkning av kontaktlinser
- Mikrobiologi, rengöring och desinfektion av kontaktlinser
- Skötselsystem kontaktlinser
- Biverkningar
- Tillpassning, efterkontroller
- Assistentens roll
- Försäljning och marknadsföring av lins i butik

Dag 2

Praktisk träning:

- Rutiner, handhygien
- Träning av kunder, i och urtagning av lins
- Att sätta i lins på kund
- Korrekt användning av skötselsystem och vätskor
- Information till kontaktlinsebärare
- Viktigt att tänka på

kontaktlinser eller refraktiv kirurgi

Vad kan du berätta för dina kunder om refraktiv kirurgi? Den här föreläsningen handlar om hur du kan informera dina kunder om refraktiv kirurgi och om hur du kan hjälpa dem, om de inte är all-

deles övertygade om att operation är den enda lösningen. Retillpassa bättre fungerande moderna kontaktlinser. Informera om och tillpassa monovision eller multifokala kontaktlinser.

Målgrupp

- Kontaktlinsoptiker

Agenda

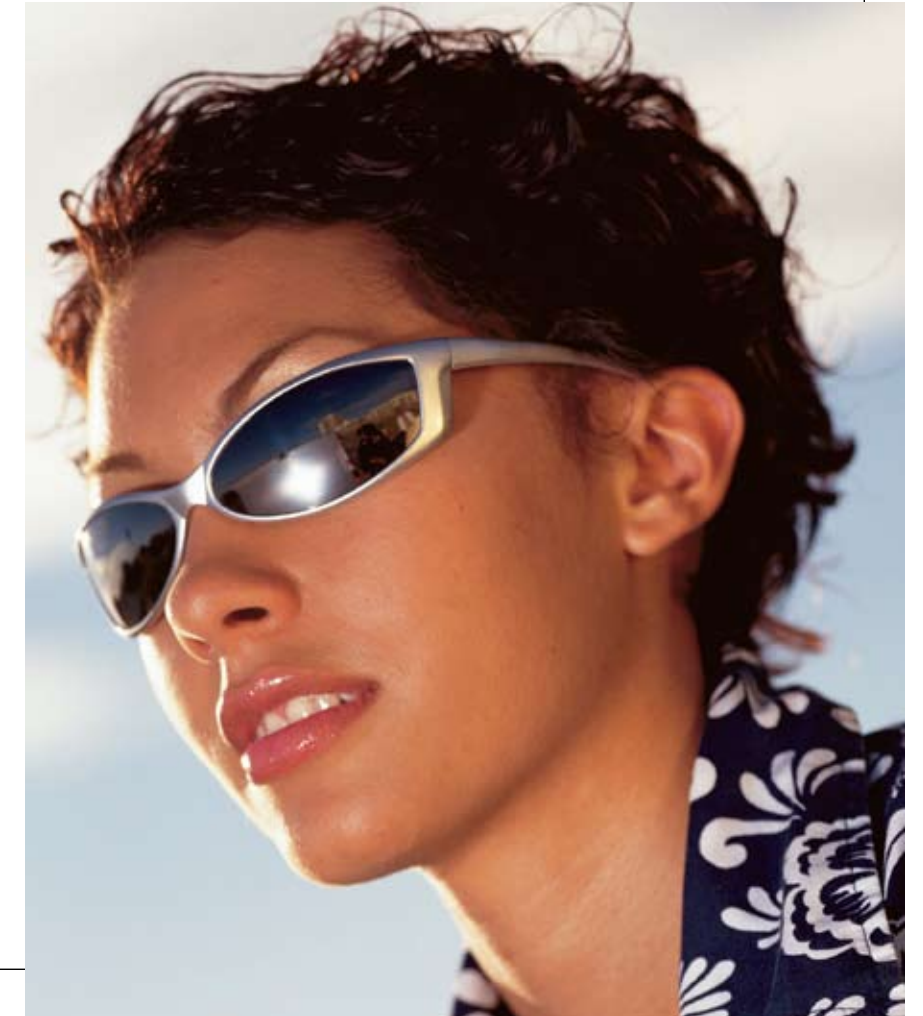
- Olika synkorrigeringar operationer
- Vad ingår i förundersökningarna
- Vilka kan opereras och hur
- Hur informerar vi
- Fallbeskrivningar
- Kontaktlinser istället för refraktiv kirurgi
- Kontaktlinser efter refraktiv kirurgi

Tidsåtgång

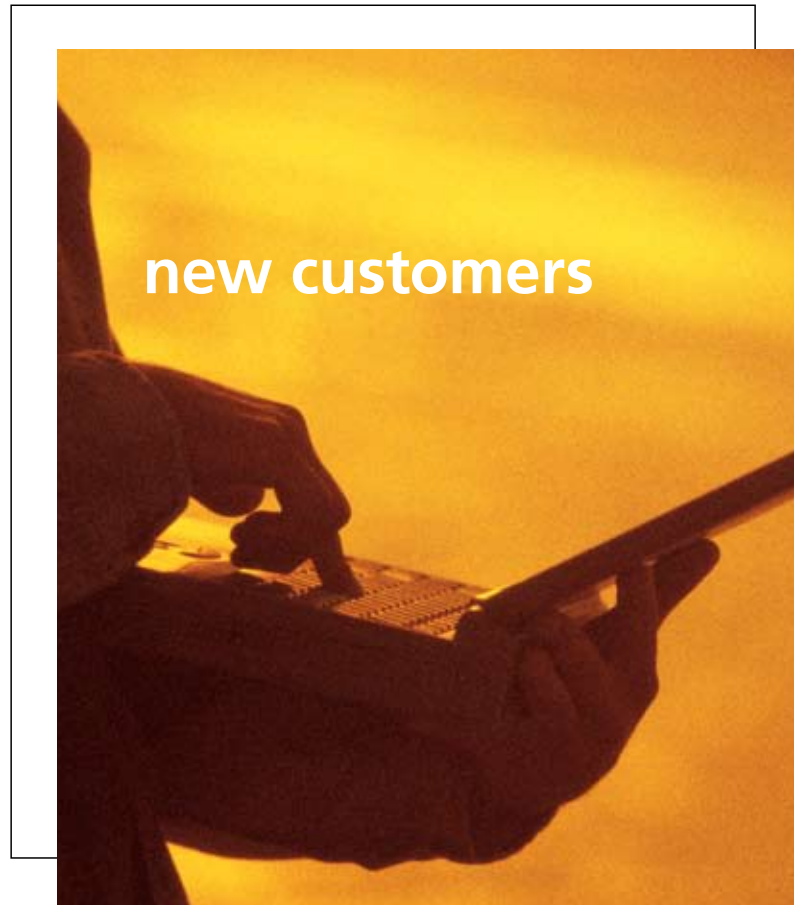
- 2 timmar

Vidareutbildningspoäng

- 2



internet och kontaktlinser



Föreläsningen behandlar utvecklingen av kontaktlinsförsäljningen på Internet de senaste åren och vad vi kan förvänta oss i framtiden. Vad är fördelarna för kunden med att köpa linser på nätet och vilka är de främsta skälen till att de gör det? Vilka

fördelar erbjuder optikern och förstår kunden skillnaden? Hur kan optikern förändra sitt sätt att arbeta med linser för att vara mer konkurrenskraftig och hur kan man använda Internet för att skaffa nya kunder?

Målgrupp

- Kontaktlinsoptiker
- Butiksägare, butikshefer
- Övrig personal

Agenda

- Hur har linsförsäljningen på Internet utvecklats hittills?
- Vad kan vi förvänta oss i framtiden?
- Därför köper kunder på nätet
- Prissättning linser och arvode
- Kontaktlinskundernas lojalitet
- Nya kunder med hjälp av Internet

Tidsåtgång

- 1 timma



vi gör utbildningar för CIBA VISION Nordic

Sverige

Anita Robertson
Professional Services
Manager, Norden.
Kontaktlinsoptiker.

Danmark

Henrik Johansson
Trade Marketing
Manager, Norden

Finland

Riitta Kauranen
Professional Services
Manager, Norden.
Kontaktlinsoptiker.

Anita —○



—○ Henrik



—○ Riitta



about **CIBA VISION,** a global leader in research



CIBA VISIONS huvudkontor ligger i Atlanta, USA. CIBA VISION är världsledande inom forskning, utveckling och tillverkning av optiska produkter och tjänster, inkluderande kontakt-

linser och kontaktlinsvätskor. CIBA VISIONS produkter finns i över 70 länder.

Ytterligare information finns på www.cibavision.com.

CIBA VISION™

Shared Passion for Healthy Vision and Better Life