

L'acquisition de connaissances, sésame du succès.

Programme des séminaires 2011
Allemagne, Autriche et Suisse

Bienvenue à
l'ACADEMY FOR EYECARE EXCELLENCE™

Avec votre équipe, suscitez l'enthousiasme de vos clients pour les lentilles de contact ! L'ACADEMY FOR EYECARE EXCELLENCE™ (AECE) de CIBA VISION® vous offre les meilleures conditions pour y parvenir, en mettant l'accent sur la santé des yeux, l'assurance dans le conseil, les compétences en matière d'adaptation et la fidélisation de la clientèle. Fidèle à notre devise « Education with Vision™ », notre programme de séminaires vous permettra de consolider votre expertise de manière ciblée et d'accroître votre succès commercial.

Car le marché des lentilles de contact recèle un potentiel encore inexploité. En Allemagne, plus de 40 millions de personnes souffrent de troubles de la vue, mais seulement 3,5 millions portent des lentilles de contact. C'est précisément au vu de ce constat que nos séminaires se révèlent efficaces : vous y acquérez de précieuses connaissances qui vous permettront de gagner la confiance de nouveaux clients.

En 2011 également, notre offre de séminaires couvrira tous les aspects de la vente des lentilles de contact tournée vers l'avenir. En outre, différents niveaux et axes ont été conçus pour répondre à tous les besoins de l'équipe d'un magasin d'optique: ainsi, des informations sur les matériaux modernes et les techniques d'adaptation, des workshops mais aussi des activités de communication et de marketing seront à l'ordre du jour.

Nouveauté 2011 : le séminaire « Cibler – Conseiller – Vendre ». Idéal pour toutes les personnes souhaitant développer au mieux les techniques de conseil et d'assistance au client de manière proactive et ciblée, par exemple en proposant des lentilles de contact au client qui choisit des lunettes. N'hésitez pas à franchir le pas et maximisez votre succès commercial en augmentant vos bénéfices, votre valeur ajoutée et vos ventes. Selon une étude, près d'un tiers des porteurs de lunettes qui ont choisi leur monture à l'aide de lentilles de contact ont opté pour ces dernières après l'achat de leurs lunettes.*

Visez le succès. Avec l'ACADEMY FOR EYECARE EXCELLENCE™.
Entrez de plain-pied sur le marché des lentilles de contact, acquérez de nouvelles connaissances garantes de réussite !

L'acquisition de connaissances, sésame du succès.



Jan Thore Föhrenbach
Directeur marketing Allemagne, Autriche et Suisse

VOS ATTENTES

- ▶ Je suis novice et je souhaite apporter des conseils compétents à mes clients sur les lentilles de contact et les produits d'entretien.
- ▶ Je souhaite apprendre comment poser et retirer les lentilles de contact.
- ▶ Je souhaite avoir une vue d'ensemble des différents types de lentilles de contact.
- ▶ Je souhaite encourager davantage de mes clients à porter des lentilles de contact.
- ▶ Dans le cadre de mon activité quotidienne, je dois être en mesure d'aborder mes clients et de communiquer avec assurance.
- ▶ Je souhaite approfondir mes connaissances en matière de conseil et acquérir davantage de savoir-faire concernant les lentilles de contact.

NOUVEAU

CIBLER – CONSEILLER – VENDRE

4

FIT FOR SOFT

- ▶ Je dispose déjà d'une première expérience avec l'ophtalmomètre et la lampe à fente.
- ▶ Je souhaite m'initier à l'adaptation pratique des lentilles de contact sphériques souples.
- ▶ Je dois acquérir plus d'assurance dans le choix des lentilles de contact adéquates et des produits d'entretien correspondants.

FIT FOR SOFT BASIQUE

5

- ▶ Je souhaite accroître les possibilités d'adaptation et le succès commercial de mon activité lentilles de contact.
- ▶ Je m'intéresse aux innovations dans le domaine des lentilles de contact.
- ▶ Je m'intéresse à l'adaptation de diverses lentilles de contact toriques et multifocales.

FIT FOR SOFT SPÉCIAL

6

- ▶ Je souhaite découvrir les nombreuses possibilités offertes par le traitement avec des lentilles de contact modernes en silicone-hydrogel.
- ▶ Je souhaite découvrir les possibilités professionnelles existantes pour optimiser l'adaptation.
- ▶ Je souhaite optimiser mon utilisation de la lampe à fente et mieux évaluer les résultats d'examen.

FIT FOR SOFT PROFESSIONNELS

7

- ▶ Je souhaite obtenir des conseils pratiques pour assurer la rentabilité de l'activité lentilles de contact.
- ▶ Je souhaite fidéliser encore davantage mes clients, idéalement avec un système d'abonnement pour les lentilles de contact.
- ▶ Je souhaite participer à un échange d'expériences ouvert entre collègues.

NOUVEAU

**RÉUSSIR GRÂCE AUX
LENTILLES DE CONTACT**

8



« Instaurer un climat de confiance »

CIBLER – CONSEILLER – VENDRE

Séminaire de deux jours

Assurance et compétence pour un succès garanti

NOUVEAU

Profil des participants :

Idéal pour toutes les personnes souhaitant développer de manière proactive et ciblée les techniques de conseil au client sur les lentilles de contact. Techniques d'approche de base, conseil assuré, vente active.

Déroulement :

- ▶ **Horaires :**
 - ▶ 1^{er} jour de 10h00 à 17h00, café de bienvenue à partir de 9h30
 - ▶ 2^e jour de 9h00 à 16h00

Thèmes abordés le 1^{er} jour :

- ▶ **L'expérience des lentilles de contact – workshop I**
 - ▶ Manipulation des lentilles de contact
 - ▶ Pose et retrait des lentilles de contact
- ▶ **Les lentilles de contact, une opportunité**
Avantages, propriétés, domaine d'utilisation et utilité des lentilles de contact
- ▶ **Faire preuve d'assurance dans les questions et réponses**
- ▶ **Connaissances fondamentales sur l'entretien des lentilles de contact – workshop II**
 - ▶ Entretien et hygiène des lentilles de contact dans la pratique

Thèmes abordés le 2^e jour :

- ▶ **Suscitez l'enthousiasme de vos clients pour les lentilles de contact**
- ▶ **Communiquer en toute simplicité et avec dynamisme – workshop III**
 - ▶ Formation en communication pour les différents entretiens de conseil
 - ▶ Conseils pour aborder le client: utilisation d'outils de conseil
- ▶ **Aborder les porteurs de lentilles de contact potentiels**
- ▶ **Répondre aux objections**
 - ▶ Communiquer les avantages des lentilles, leurs propriétés et leur utilité
- ▶ **Argumentaire relatif aux concepts de fidélisation de la clientèle**

Les frais de participation au séminaire et l'ensemble des modalités organisationnelles sont indiqués dans la vue d'ensemble aux pages 9 à 11.

Dates : 02.-03.02.2011 | Berlin
23.-24.02.2011 | Leipzig
16.-17.03.2011 | GroBostheim
19.-20.07.2011 | Nuremberg
21.-22.09.2011 | GroBostheim
11.-12.10.2011 | Hambourg
16.-17.11.2011 | Francfort
29.-30.11.2011 | Kassel
Dates sur demande | Munich
Dates sur demande | Cologne

05.-06.04.2011 | Vienne

07.-08.02.2011 | Embrach
21.-22.03.2011 | Berne
11.-12.04.2011 | Embrach
16.-17.05.2011 | Lausanne (F)*
08.-09.08.2011 | Bâle
15.-16.08.2011 | Genève (F)*
12.-13.09.2011 | Embrach
14.-15.11.2011 | Lausanne (F)*
*séminaire en français



« Franchir une étape supplémentaire »

FIT FOR SOFT BASIQUE

Séminaire de deux jours

Initiation professionnelle à l'adaptation des lentilles de contact souples

Profil des participants :

Idéal pour les participants qui disposent d'une première expérience pratique dans l'adaptation des lentilles de contact et de connaissances techniques sur les appareils.

Déroulement :

- ▶ Arrivée la veille du séminaire, dîner commun à 19h00
- ▶ **Horaires**
 - ▶ 1^{er} et 2^e jour de 9h00 à 17h00

Thèmes abordés le 1^{er} jour :

- ▶ **Avantages, propriétés et domaines d'utilisation des divers matériaux et lentilles de contact**
- ▶ **L'entretien de conseil :** répondre aux questions avec assurance et compétence
- ▶ **Utiliser les lentilles de contact modernes: l'exemple des lentilles de contact en silicone-hydrogel**
- ▶ **Utilisation, dans le cadre de l'adaptation,**
 - ▶ de la lampe à fente,
 - ▶ de l'optalmomètre et du kératographe

Thèmes abordés le 2^e jour :

- ▶ **Critères d'adaptation, sélection du type approprié et des paramètres des lentilles de contact sphériques souples et optimisation**
- ▶ **Exercices pratiques**
 - ▶ Évaluation des lentilles de contact à l'aide de la lampe à fente
- ▶ **Représentation vidéo des différentes situations d'adaptation**
- ▶ **Approfondissement des connaissances en matière d'entretien et d'hygiène des lentilles de contact**
- ▶ **Initiation au programme de calcul « Lens.Calculator »**

Les frais de participation au séminaire et l'ensemble des modalités organisationnelles sont indiqués dans la vue d'ensemble aux pages 9 à 11.

Dates : 16.-17.02.2011 | GroBostheim
06.-07.04.2011 | GroBostheim
08.-09.06.2011 | GroBostheim
13.-14.07.2011 | GroBostheim
09.-10.11.2011 | GroBostheim
07.-08.12.2011 | GroBostheim

Dates sur demande

14.-15.03.2011 | Embrach
09.-10.05.2011 | Genève (F)*
29.-30.08.2011 | Embrach
05.-06.09.2011 | Lausanne (F)*
03.-04.10.2011 | Embrach
*séminaire en français



« Prendre les bonnes décisions »

FIT FOR SOFT SPÉCIAL

Séminaire d'une journée

Traitement professionnel à l'aide de lentilles de contact souples, toriques et multifocales

Profil des participants :

Idéal pour les participants disposant d'une expérience de l'adaptation et qui souhaitent étendre leurs compétences dans le domaine des lentilles de contact toriques et multifocales.

Déroulement :

- ▶ Arrivée la veille du séminaire, dîner commun à 19h00
- ▶ Horaires
 - ▶ de 9h00 à 17h00

Thèmes :

- ▶ **Dernières tendances**
 - ▶ Opportunités de marché sur le segment des lentilles de contact toriques et multifocales
 - ▶ Vue d'ensemble des lentilles de contact toriques et multifocales, de leurs propriétés et de leurs domaines d'utilisation
- ▶ **Traitement avec des lentilles de contact toriques: théorie et pratique**
 - ▶ Possibilités de traitement avec des lentilles de contact toriques en silicone-hydrogel et des lentilles de contact journalières
 - ▶ Différents principes de stabilisation et champ d'application
 - ▶ Procédure à suivre lors du choix des premières lentilles de contact d'adaptation toriques
 - ▶ Exemples d'adaptation
- ▶ **Traitement avec des lentilles de contact multifocales : théorie et pratique**
 - ▶ Traitement avec des lentilles de contact multifocales en silicone-hydrogel et des lentilles de contact journalières
 - ▶ Groupe cible pour les lentilles de contact multifocales, procédure et conseil
 - ▶ Différentes possibilités du traitement avec des lentilles multifocales
 - ▶ Choix des premières lentilles de contact d'adaptation
 - ▶ Exemples d'adaptation
 - ▶ Procédure à suivre dans les cas particuliers

Les frais de participation au séminaire et l'ensemble des modalités organisationnelles sont indiqués dans la vue d'ensemble aux pages 9 à 11.

Dates : 30.03.2011 | GroBostheim Dates sur demande 16.03.2011 | Embrach
18.05.2011 | GroBostheim
06.10.2011 | GroBostheim
23.11.2011 | GroBostheim
11.05.2011 | Genève (F)*
31.08.2011 | Embrach
07.09.2011 | Lausanne (F)*
05.10.2011 | Embrach
*séminaire en français



« Ouvrir de nouveaux horizons »

FIT FOR SOFT PROFESSIONNELS

Séminaire de deux jours

Approfondissement des connaissances pour les professionnels

Profil des participants :

Pour les spécialistes de l'adaptation des lentilles qui souhaitent transmettre leurs compétences en utilisant des matériaux modernes et des techniques professionnelles de lampe à fente.

Déroulement :

- ▶ Arrivée la veille du séminaire, dîner commun à 19h00
- ▶ Horaires
 - ▶ 1^{er} et 2^e jour de 9h00 à 17h00

Thèmes abordés le 1^{er} jour :

- ▶ Évolution du marché et potentiel des lentilles de contact en silicone-hydrogel
- ▶ Avantages, propriétés et domaines d'utilisation des lentilles de contact en silicone-hydrogel
- ▶ Besoins en oxygène de la cornée
- ▶ Port prolongé des lentilles de contact en silicone-hydrogel :
 - ▶ Extended Wear (ew)/Continuous Wear (cw)
- ▶ Différentes possibilités de traitement avec des lentilles de contact en silicone-hydrogel
- ▶ Conseils et astuces pour l'adaptation des lentilles de contact en silicone-hydrogel

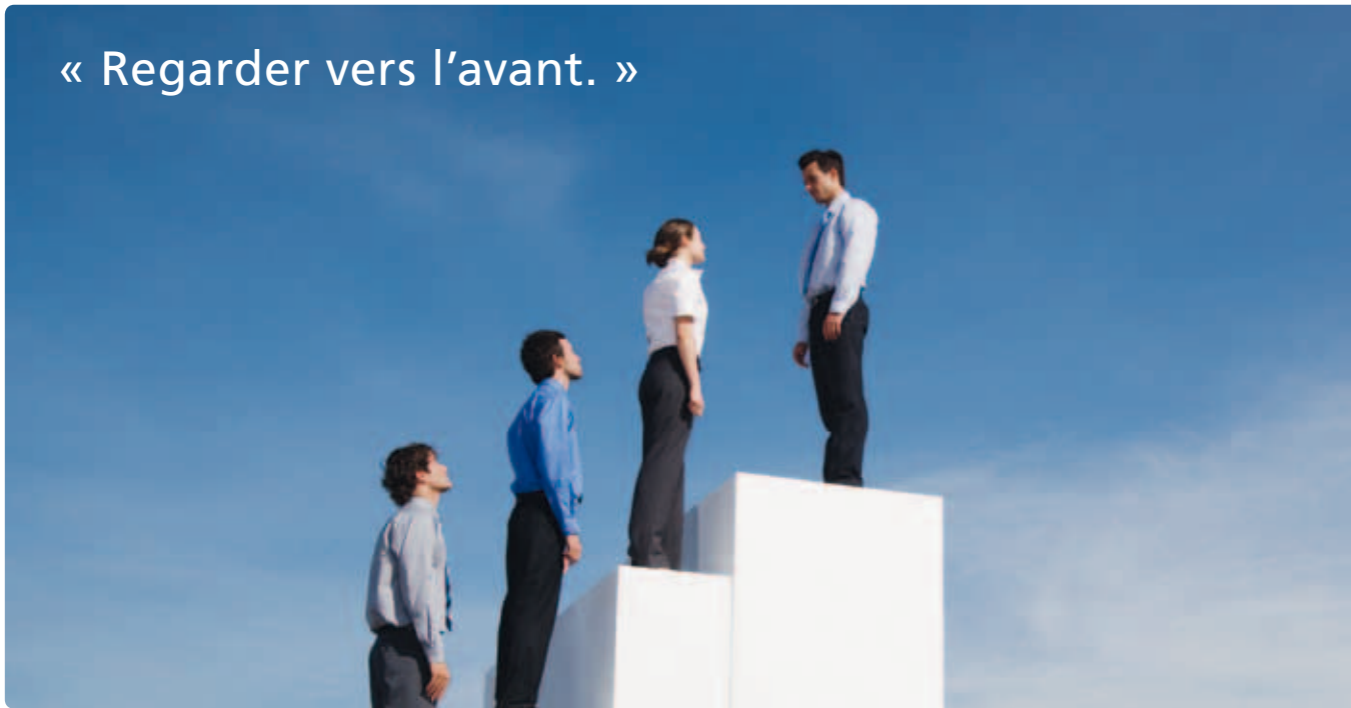
Thèmes abordés le 2^e jour :

- ▶ Examen professionnel avec la lampe à fente – Gage d'une fidélisation durable du client
- ▶ Une approche professionnelle de la lampe à fente
 - ▶ Exercices pratiques
- ▶ Vue d'ensemble, classification, discussion des résultats des examens à la lampe à fente pour les lentilles de contact et documentation
- ▶ Utilisation de l'échelle de graduation
- ▶ Implication du client dans le processus général d'adaptation des lentilles de contact

Les frais de participation au séminaire et l'ensemble des modalités organisationnelles sont indiqués dans la vue d'ensemble aux pages 9 à 11.

Dates : 04.-05.05.2011 | GroBostheim Dates sur demande 28.-29.03.2011 | Embrach
26.-27.10.2011 | GroBostheim
30.-31.05.2011 | Genève (F)*
26.-27.09.2011 | Lausanne (F)*
24.-25.10.2011 | Embrach
*séminaire en français

« Regarder vers l'avant. »



RÉUSSIR GRÂCE AUX LENTILLES DE CONTACT Séminaire d'une demi-journée

Breakfast Session

NOUVEAU

Profil des participants :

Idéal pour tous les propriétaires et gérants de magasin et les responsables de secteur lentilles de contact désireux de développer leur activité lentilles de contact selon une approche ciblée et stratégique.

Déroulement :

- ▶ Horaires
 - ▶ dès 8h30 petit-déjeuner et accueil
 - ▶ de 9h30 à 11h30 séminaire

Thèmes :

- ▶ Le marché des lentilles de contact
- ▶ Opportunités de croissance avec les lentilles de contact
- ▶ Attentes et besoins des clients
- ▶ Trouver des clients, fidéliser des clients – Quels sont les concepts qui marchent ?
- ▶ Mesures de promotion des ventes
- ▶ Le soutien commercial de CIBA VISION®
- ▶ Discussion

Les frais de participation au séminaire et l'ensemble des modalités organisationnelles sont indiqués dans la vue d'ensemble aux pages 9 à 11.

Dates :

01.03.2011 Dresde	07.04.2011 Vienne	21.02.2011 Berne
23.03.2011 Munich		04.03.2011 Lausanne (F)*
13.04.2011 Hambourg		04.04.2011 Zurich
11.05.2011 Francfort		06.05.2011 Genève (F)*
05.07.2011 Nuremberg		22.08.2011 Lucerne
06.09.2011 Berlin		06.10.2011 St-Gall
14.09.2011 Osnabrück		19.10.2011 Genève (F)*
27.09.2011 Düsseldorf		14.11.2011 Zurich
18.10.2011 Kassel		
03.11.2011 Stuttgart		

*séminaire en français

SÉMINAIRES EN ALLEMAGNE – APERÇU DES PRESTATIONS



	CIBLER – CONSEILLER – VENDRE	FIT FOR SOFT BASIQUE	FIT FOR SOFT SPÉCIAL	FIT FOR SOFT PROFES- SIONNELS	RÉUSSIR GRÂCE AUX LENTILLES DE CONTACT
Dates	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
Documents du séminaire	✓	✓	✓	✓	✓
Boissons Repas de midi	✓	✓	✓	✓	PETIT-DEJEUNER
Repas du soir	✓	✓	✓	✓	
Nuit d'hôtel	✓	✓	✓	✓	
Transferts*		✓	✓	✓	
Prestations supplémentaires		LOGICIEL SUR LES LENTILLES DE CONTACT		MANUEL SPÉCIALISÉ	
Frais de participation au séminaire	300 EUR	400 EUR	200 EUR	400 EUR	GRATUIT

* Les transferts incluent les trajets de/vers la gare centrale d'Aschaffenburg ou l'aéroport de Francfort, ainsi que de l'hôtel au site du séminaire. Les frais de voyage individuels ne sont pas inclus.

SÉMINAIRES EN AUTRICHE – APERÇU DES PRESTATIONS



	CIBLER – CONSEILLER – VENDRE	FIT FOR SOFT BASIQUE	FIT FOR SOFT SPÉCIAL	FIT FOR SOFT PROFES- SIONNELS	RÉUSSIR GRÂCE AUX LENTILLES DE CONTACT
Dates	05.-06.04.2011	sur demande	sur demande	sur demande	07.04.2011
Documents du séminaire	✓	✓	✓	✓	✓
Boissons Repas de midi	✓	✓	✓	✓	PETIT-DEJEUNER
Repas du soir	✓	✓	✓	✓	
Nuit d'hôtel	✓	✓	✓	✓	
Prestations supplémentaires		LOGICIEL SUR LES LENTILLES DE CONTACT		MANUEL SPÉCIALISÉ	
Frais de participation au séminaire	300 EUR	400 EUR	200 EUR	400 EUR	GRATUIT

SÉMINAIRES EN SUISSE – APERÇU DES PRESTATIONS



	CIBLER – CONSEILLER – VENDRE	FIT FOR SOFT BASIQUE	FIT FOR SOFT SPÉCIAL	FIT FOR SOFT PROFES- SIONNELS	RÉUSSIR GRÂCE AUX LENTILLES DE CONTACT
Dates	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
Documents du séminaire	✓	✓	✓	✓	✓
Boissons Repas de midi	✓	✓	✓	✓	PETIT-DEJEUNER
Repas du soir	✓	✓		✓	
Nuit d'hôtel	✓	✓		✓	
Frais de participation au séminaire	320 CHF	380 CHF	190 CHF	380 CHF	GRATUIT



ORGANISATION

Inscription :

Veillez nous renvoyer par fax le formulaire d'inscription ci-joint valable pour votre pays ou prendre contact personnellement avec nous.

Vous obtiendrez davantage d'informations sur l'ACADEMY FOR EYECARE EXCELLENCE™ sur notre site Internet :



http://www.cibavisionacademy.ch/fr/professional/professional_seminare.shtml

Vous recevrez une confirmation d'inscription écrite avec toutes les informations nécessaires. La facture des frais d'inscription vous parviendra par courrier séparé après le séminaire.

Annulations :

Veillez nous informer de tout désistement dans les meilleurs délais, par téléphone ou par courrier électronique. L'annulation est possible jusqu'à deux semaines avant la date du séminaire. Passé ce délai, nous facturons 50 % du prix du séminaire. À défaut de notification de votre part, le prix du séminaire est dû dans son intégralité. Vous pouvez vous faire remplacer par une autre personne sans frais supplémentaires.

CIBA VISION® est en droit d'annuler un séminaire pour motif important – notamment si l'intervenant est malade ou si le nombre de participants est insuffisant. Les frais de participation déjà payés sont alors intégralement remboursés, à l'exclusion de toute autre prétention.

VOS INTERLOCUTEURS POUR L'ACADEMY FOR EYECARE EXCELLENCE™



Votre interlocutrice concernant l'ACADEMY FOR EYECARE EXCELLENCE™ :
Christine Kraus – Assistante Professional Affairs Allemagne

Collaboratrice chez CIBA VISION® depuis 1981 et responsable de l'organisation des séminaires depuis 1995.

Téléphone : +49 (0) 6026 941-296 | Fax : +49 (0) 6026 941-449
E-mail : christine.kraus@cibavision.com



Votre interlocutrice concernant l'ACADEMY FOR EYECARE EXCELLENCE™ :
Karin Rohatsch – Assistante Professional Affairs Autriche

Collaboratrice de CIBA VISION® GmbH depuis 1996.
Responsable de l'organisation des séminaires depuis 2006.

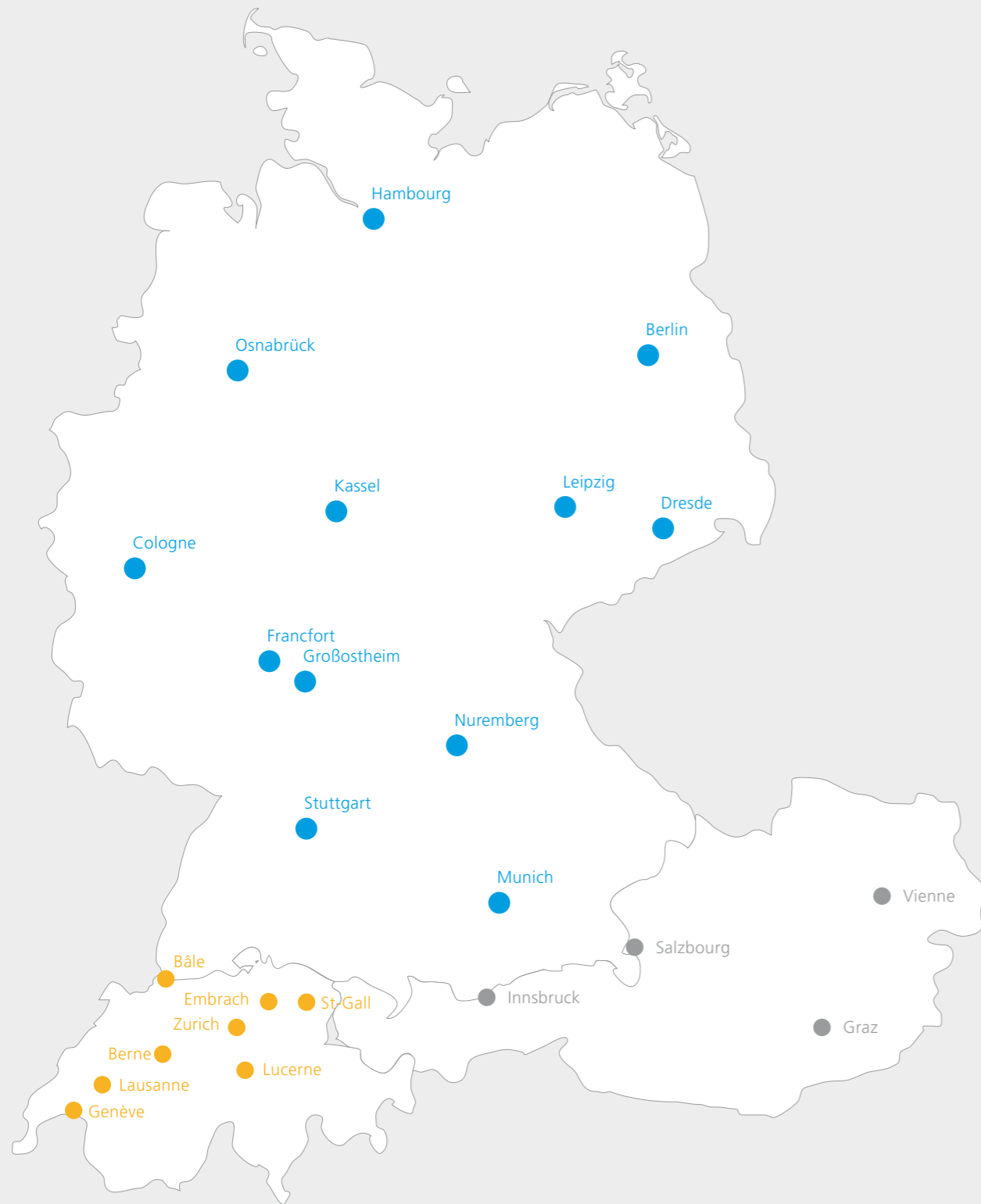
Téléphone : +43 (0) 1 798 92 94 | Fax : +43 (0) 1 798 92 98
E-mail : karin.rohatsch@cibavision.com



Votre interlocutrice concernant l'ACADEMY FOR EYECARE EXCELLENCE™ :
Katrin Kläne – Assistante Professional Affairs Suisse

Collaboratrice de CIBA VISION® depuis novembre 2010.

Téléphone : +41 (0) 44 866 43 53 | Fax : +41 (0) 43 888 42 57
E-mail : katrin.klaene@cibavision.com



« Toute l'équipe des intervenants se réjouit de vous accueillir en Allemagne, en Autriche et en Suisse. »

L'ÉQUIPE PROFESSIONAL AFFAIRS DACH



Heike Hädrich, M. Sc. Vision Science and Business, ing. dipl. (FH)

Diplômée de la Hochschule d'Aalen, spécialiste en lentilles de contact au KL-Institut de Munich de 1992 à 1998, Head Professional Service Wesley Jessen de 1999 à 2000, collaboratrice de Professional Affairs chez CIBA VISION® Vertriebs GmbH, Großostheim depuis 2001. Chargée de cours au HTW Aalen, membre du conseil concernant la maîtrise Vision Science and Business d'Aalen.



Christine Kraus, Assistante Professional Affairs

Collaboratrice chez CIBA VISION® depuis 1981 et responsable de l'organisation des séminaires depuis 1995.



Martin Reichner, opticien diplômé d'état

Diplômé de la Fachschule für Optik und Fototechnik de Berlin. A occupé divers postes chez CIBA VISION® depuis 1982, notamment dans les domaines d'activités Recherche et Développement, Clinical and Regulatory Affairs et Professional Affairs pour l'Europe et l'Allemagne.



Ute Müller, opticienne diplômée d'état, titulaire d'une maîtrise en optique

Diplômée de la Höhere Fachschule für Augenoptik de Cologne. Chez CIBA VISION® Vertriebs GmbH depuis 2005, d'abord au service marketing. Collaboratrice du Professional Affairs Team depuis 2009.



Barbara Kultscher, opticienne diplômée d'état, titulaire d'une maîtrise en optique

Diplômée de la Fachschule für Augenoptik de Vienne, vérification des concessions lentilles de contact. Au service de CIBA VISION® Autriche depuis 2008, d'abord comme représentante, puis au département Professional Affairs.



Inge Wohlrab, opticienne/optométriste diplômée (FH)

Diplômée de la Fachschule für Optik und Fototechnik de Berlin. Études complémentaires à la Technische Fachhochschule de Berlin. Depuis 1999, collaboratrice de Professional Affairs chez CIBA VISION® Vertriebs GmbH.



Michael Wittmann, Customer Marketing Manager/ Professional Affairs Autriche

Diplômé de l'International Business College de Vienne. De 2002 à 2010 chez CIBA VISION® au département Marketing en qualité de Product Manager Lentilles de contact et produits d'entretien. Depuis 2010, responsable des secteurs Customer Marketing et Professional Affairs en Autriche.



Stefan Kettler, dipl. féd. en optique SSOO

Diplômé de l'ESSO d'Olten. Plusieurs années d'expérience en tant que spécialiste en lentilles de contact avant d'intégrer la direction d'un fabricant de verres optiques. Responsable de la qualité, du marketing technique et du Service Center. Depuis 2010, direction de la division Professional Affairs, CIBA VISION® Suisse.

NOS INTERVENANTS EXTERNES



**Carl Carsten Schiffer, M. Sc.,
ing. dipl. (FH) optique/optométrie**

Diplômé de la Fachhochschule d'Aalen (2004) et titulaire d'une maîtrise au TFH Berlin (2008). Au service de CIBA VISION® Vertriebs GmbH depuis 2004, d'abord en qualité de représentant des ventes. Depuis 2005, collaborateur de Professional Affairs chez CIBA VISION® Vertriebs GmbH. Depuis 2010, enseignant à la FFA de Munich.



**Frank Havenstein, opticien diplômé d'état,
maître-opticien, Trappenkamp**

Diplômé de la staatliche Fachschule de Berlin, maître-opticien depuis 1991. Depuis 1992, indépendant avec deux établissements spécialisés dans le Schleswig-Holstein et depuis 1996 conseiller indépendant pour des séminaires et formations de CIBA VISION® Vertriebs GmbH.



**Denisé von Klitzing, opticienne diplômée d'État,
maître-opticienne**

Diplômée de la Meisterschule d'Iéna (1986-1989) et, depuis 1996, fondatrice et propriétaire du Kontaktlinsenstudio BLICKKONTAKT à Rostock et propriétaire du centre de formation visuelle SEHOPTIMISTEN également à Rostock.



**Robert Mergenthal, ing. dipl. (FH), opticien, propriétaire
et directeur d'un institut de lentilles de contact.**

Robert Mergenthal a suivi des études d'optique et une formation complémentaire en optique à la FH d'Aalen. Il est propriétaire et directeur de l'institut de lentilles de contact SEHENSWERT à Göttingen.



Diethard Fedtke, opticien diplômé d'état

Diplômé de la Fachschule für Optik und Fototechnik de Berlin. Au service de CIBA VISION® dans le domaine des lentilles de contact depuis 1967. Collaborateur de Professional Affairs chez CIBA VISION® Vertriebs GmbH. Conseiller indépendant pour formations et séminaires depuis la mi-2006.



Markus Knopp, maître-opticien

Diplômé de la Handwerkskammer de Dortmund (2007). Plusieurs années d'expérience dans l'adaptation de lentilles de contact. Enseignant indépendant au HWK de Dortmund pour la préparation des examens de maîtrise en théorie et pratique.



Sebastian Marx, ing. dipl. (FH) AO, DO, FIACLE

Diplômé de la Fachhochschule d'Iéna. Depuis 2005, cadre dirigeant au sein de JENVIS Research à la FH d'Iéna. Responsable de la coordination de projets et de la présentation de résultats d'études. Membre de l'association internationale des enseignants dans le domaine des lentilles de contact IACLE et membre du comité de la VDCCO.



Martina Michel, ing. dipl. en optique (FH)

Diplômée en optique de la Fachhochschule d'Iéna; depuis 2008, collaboratrice scientifique de l'institut Jenvis Research et collaboratrice du Kontaktlinsenstudio Jenlens d'Iéna; depuis 2009 titulaire d'une maîtrise en optométrie / Vision Science de la Fachhochschule d'Iéna, prix Gunter-Schamberger en 2008 (VDCCO), prix Peter Abel en 2010 (VDCCO).

NOS INTERVENANTS EXTERNES



**Claudia Wagner, maître-opticienne et diplômée en
gestion d'entreprise HWK**

Diplômée de la Fachschule für Augenoptik und Optometrie de Karlsruhe (reconnue par l'État). Depuis 2006, spécialiste en adaptation des lentilles de contact dans un magasin d'optique à Francfort-sur-le-Main et au service de CIBA VISION® pour des séminaires et formations.



Harry Kranewitter, M. Sc.

Titulaire d'une maîtrise de la FH für Augenoptik et gérant d'un magasin de lentilles de contact. Conférencier pour entreprises depuis 1993. A obtenu une maîtrise scientifique en optométrie clinique en 2000, membre du General Optical Council of England depuis 2001. Depuis 2002, membre de l'American Academy of Optometry. A obtenu une maîtrise à l'université du Danube de Krems en 2009.



Lorenz Geiser, B. Sc. en optométrie

A terminé sa formation en 2002, puis a travaillé comme opticien à Grindelwald, Ascona, Locarno et Berne. Collaborateur d'Alpenglühn à Zurich depuis 2005. Obtention du Bachelor of Science in Optometrie à l'institut d'optométrie de la Haute École Spécialisée du Nord-Ouest de la Suisse (FHNW) à Olten.



Andreas Oberholzer, dipl. féd. en optique SSOO

Diplômé de l'École Supérieure Suisse d'Optique et d'Optométrie d'Olten. Depuis 2004, collaborateur de Grasso seh.comfort, à St-Gall, comme spécialiste en lentilles de contact. De 2006 à 2008, études de maîtrise en Vision Science and Business au HTW d'Aalen.



Doreen Wiedemann, B. Sc. optique/optométrie

A travaillé de 2003 à 2006 comme opticienne et spécialiste en adaptation des lentilles de contact en Suisse. Depuis février 2010, diplômée de la Fachhochschule d'Iéna; actuellement collaboratrice de l'institut Jenvis Research et étudiante en Optométrie/Vision Science de la Fachhochschule d'Iéna en vue d'obtenir une maîtrise, prix Peter Abel 2010 (VDCCO).



Marc Fankhauser, dipl. féd. en optique SSOO

Maturité professionnelle technique à Berne en 2002. Études à l'ESSO d'Olten de 2005 à 2007. Depuis 2007, employé comme spécialiste en lentilles de contact au Kontaktlinsenstudio Bärtschi, Berne. Lauréat du prix Gunter-Schamberger en 2007 (VDC) et du prix SSOO en 2008 (Société Suisse pour l'Optique et l'Optométrie).



Barbara Siegrist, opticienne dipl.

A occupé plusieurs postes chez CIBA VISION® Suisse depuis 1986, notamment au service clients, au service extérieur et au sein de Professional Affairs. Depuis 1995, conseillère indépendante pour des séminaires et formations.



**Marcel Zischler, opticien diplômé et spécialiste en
lentilles de contact**

Diplômé de la Haute École Spécialisée du Nord-Ouest de la Suisse (FHNW) (auparavant SHFA). Formation de spécialiste en marketing et direction d'une division de lentilles de contact établie. Depuis 2002, au service de CIBA VISION® comme gestionnaire de produit et Professional Affairs Manager, ainsi que Head Professional Affairs CIBA VISION® D-A-CH. Formateur et consultant indépendant depuis 2011.

APERÇU DES SÉMINAIRES 2011

Janvier

					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 OPTI '11, Munich	29 OPTI '11, Munich	30 OPTI '11, Munich
31						

Février

	1	CIBLER – CONSEILLER 2 – VENDRE	CIBLER – CONSEILLER 3 – VENDRE	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	FIT FOR SOFT 16 BASIQUE	FIT FOR SOFT 17 BASIQUE	18	19	20
21	22	CIBLER – CONSEILLER 23 – VENDRE	CIBLER – CONSEILLER 24 – VENDRE	25	26	27
28						

Mars

	RÉUSSIR GRÂCE AUX 1 LENTILLES DE CONTACT	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	CIBLER – CONSEILLER 16 – VENDRE	CIBLER – CONSEILLER 17 – VENDRE	18	19	20
21	22	RÉUSSIR GRÂCE AUX 23 LENTILLES DE CONTACT	24	25	26	27
28	29	FIT FOR SOFT 30 SPÉCIAL	31			

Avril

				VDCO Optométrie 1 2011, Berlin	VDCO Optométrie 2 2011, Berlin	3
4	5	FIT FOR SOFT 6 BASIQUE	FIT FOR SOFT 7 BASIQUE	8	Congrès annuel 9 WVAO	Congrès annuel 10 WVAO
11	12	RÉUSSIR GRÂCE AUX 13 LENTILLES DE CONTACT	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

Mai

						1
2	3	FIT FOR SOFT 4 PROFESSIONNELS	FIT FOR SOFT 5 PROFESSIONNELS	6	7	8
9	10	RÉUSSIR GRÂCE AUX 11 LENTILLES DE CONTACT	12	13	14	15
16	17	FIT FOR SOFT 18 SPÉCIAL	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Juin

		1	2	3	4	5
6	7	FIT FOR SOFT 8 BASIQUE	FIT FOR SOFT 9 BASIQUE	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

ALLEMAGNE



Juillet

				1	2	3
4	RÉUSSIR GRÂCE AUX 5 LENTILLES DE CONTACT	6	7	8	9	10
11	12	FIT FOR SOFT 13 BASIQUE	FIT FOR SOFT 14 BASIQUE	15	16	17
18	CIBLER – 19 CONSEILLER – VENDRE	CIBLER – 20 CONSEILLER – VENDRE	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Août

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				

Septembre

			1	2	3	4
5	RÉUSSIR GRÂCE AUX 6 LENTILLES DE CONTACT	7	8	9	10	11
12	13	RÉUSSIR GRÂCE AUX 14 LENTILLES DE CONTACT	15	16	17	18
19	20	CIBLER – CONSEILLER 21 – VENDRE	CIBLER – CONSEILLER 22 – VENDRE	23	24	25
26	RÉUSSIR GRÂCE AUX 27 LENTILLES DE CONTACT	28	29	30		

Octobre

			FIT FOR SOFT 6 SPÉCIAL		1	2	
3	4	CIBLER – CONSEILLER 11 – VENDRE	CIBLER – CONSEILLER 12 – VENDRE	13	VDCO Contact 2011, 14 Munich	VDCO Contact 2011, 15 Munich	VDCO Contact 2011, 16 Munich
10	RÉUSSIR GRÂCE AUX 18 LENTILLES DE CONTACT	19	20	21	22	23	
17	18	FIT FOR SOFT 26 PROFESSIONNELS	FIT FOR SOFT 27 PROFESSIONNELS	28	29	30	
24	25						
31							

Novembre

	1	2	RÉUSSIR GRÂCE AUX 3 LENTILLES DE CONTACT	4	5	6
7	8	FIT FOR SOFT 9 BASIQUE	FIT FOR SOFT 10 BASIQUE	11	12	13
14	15	CIBLER – CONSEILLER 16 – VENDRE	CIBLER – CONSEILLER 17 – VENDRE	18	19	20
21	22	FIT FOR SOFT 23 SPÉCIAL	24	25	26	27
28	CIBLER – CONSEILLER 29 – VENDRE	CIBLER – CONSEILLER 30 – VENDRE				

Décembre

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

APERÇU DES SÉMINAIRES 2011

Janvier

					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						

Février

	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						

Mars

	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			

Avril

				1	2	3
4	CIBLER – CONSEILLER 5 – VENDRE	CIBLER – CONSEILLER 6 – VENDRE	RÉUSSIR GRÂCE AUX 7 LENTILLES DE CONTACT	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					

Juin

		1	ÖOG, 2 Mayrhofen/Zillertal	ÖOG, 3 Mayrhofen/Zillertal	ÖOG, 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			

AUTRICHE

Juillet

				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

Août

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				

Septembre

			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		

Octobre

					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						

Novembre

	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				

Décembre

			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 (journée des ophtalmologues)

APERÇU DES SÉMINAIRES 2011

Janvier

					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						

Février

	1	2	3	4	5	6
CIBLER – CONSEILLER 7 – VENDRE	CIBLER – CONSEILLER 8 – VENDRE	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
RÉUSSIR GRÂCE AUX 21 LENTILLES DE CONTACT	22	23	24	25	26	27
28						

Mars

	1	2	3	RÉUSSIR GRÂCE AUX 4 LENTILLES DE CONTACT*	5	6
7	8	9	10	11	12	13
FIT FOR SOFT 14 BASIQUE	FIT FOR SOFT 15 BASIQUE	FIT FOR SOFT 16 SPÉCIAL	17	18	19	Colloque spécialisé 20 SSOO
CIBLER – CONSEILLER 21 – VENDRE	CIBLER – CONSEILLER 22 – VENDRE	23	24	25	26	27
FIT FOR SOFT 28 PROFESSIONNELS	FIT FOR SOFT 29 PROFESSIONNELS	30	31			

Avril

				1	2	3
RÉUSSIR GRÂCE AUX 4 LENTILLES DE CONTACT	5	6	7	8	9	10
Journée WVAO 11 CIBLER – CONSEILLER	CIBLER – CONSEILLER 12 – VENDRE	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

Mai

						1
2	3	4	5	RÉUSSIR GRÂCE AUX 6 LENTILLES DE CONTACT*	7	8
FIT FOR SOFT 9 BASIQUE*	FIT FOR SOFT 10 BASIQUE*	FIT FOR SOFT 11 SPÉCIAL*	12	13	14	15
CIBLER – CONSEILLER 16 – VENDRE*	CIBLER – CONSEILLER 17 – VENDRE*	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
FIT FOR SOFT 30 PROFESSIONNELS*	FIT FOR SOFT 31 PROFESSIONNELS*					

Juin

		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			

*séminaire en français

SUISSE



Juillet

				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

Août

1	2	3	4	5	6	7
CIBLER – CONSEILLER 8 – VENDRE	CIBLER – CONSEILLER 9 – VENDRE	10	11	12	13	14
CIBLER – CONSEILLER 15 – VENDRE*	CIBLER – CONSEILLER 16 – VENDRE*	17	18	19	20	21
RÉUSSIR GRÂCE AUX 22 LENTILLES DE CONTACT	23	24	25	26	27	28
FIT FOR SOFT 29 BASIQUE	FIT FOR SOFT 30 BASIQUE	FIT FOR 31 SOFT SPÉCIAL				

Septembre

			1	2	3	4
FIT FOR SOFT 5 BASIQUE*	FIT FOR SOFT 6 BASIQUE*	FIT FOR 7 SOFT SPÉCIAL*	8	9	10	11
CIBLER – CONSEILLER 12 – VENDRE	CIBLER – CONSEILLER 13 – VENDRE	14	15	16	17	18
19	20	Colloque spécialisé 21 SSOO	22	23	24	25
FIT FOR SOFT 26 PROFESSIONNELS*	FIT FOR SOFT 27 PROFESSIONNELS*	28	29	30		

Octobre

					1	2
FIT FOR SOFT 3 BASIQUE	FIT FOR SOFT 4 BASIQUE	FIT FOR 5 SOFT SPÉCIAL	RÉUSSIR GRÂCE AUX 6 LENTILLES DE CONTACT	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	RÉUSSIR GRÂCE AUX 19 LENTILLES DE CONTACT*	20	21	22	23
FIT FOR SOFT 24 PROFESSIONNELS	FIT FOR SOFT 25 PROFESSIONNELS	26	27	28	29	30
31						

Novembre

	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
CIBLER – CONSEILLER* 14 RÉUSSIR GRÂCE	CIBLER – CONSEILLER 15 – VENDRE*	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Décembre

			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	

*séminaire en français

FORMULAIRE D'INSCRIPTION ALLEMAGNE



INSCRIPTION SUR : WWW.CIBAVISIONACADEMY.DE
 OU PAR FAX AU : +49(0)6026 941 100-296
 OU PAR TÉLÉPHONE AU : +49(0)6026 941-296
 OU PAR E-MAIL À : ANMELDUNG@CIBAVISION.DE

(en majuscules)

Prénom et nom du participant :

Nom de l'entreprise : _____ NPA/localité : _____
 Rue/n° : _____ N° de fax : _____
 N° de tél. : _____ N° client : _____
 E-mail : _____

Comment avez-vous eu connaissance de notre programme ?

- Brochure des séminaires Représentant des ventes CIBA VISION® Revue spécialisée
 Internet Annonce Recommandation

PROFESSION OU FORMATION :

- Apprenti/e Maître opticien/ne Optométriste dipl.
 Étudiant/e Ing. dipl. en optique (FH) Aide médical/e
 Assistante/e opticien/ne Orthoptiste Ophtalmologue
 Opticien/ne dipl. d'état Opticien/ne dipl. Médecin assistant/e

JE M'INSCRIS AU SÉMINAIRE SUIVANT :

- CIBLER – CONSEILLER – VENDRE** _____ LIEU _____ DATE _____ COÛTS _____ €
 FIT FOR SOFT BASIQUE _____ LIEU _____ DATE _____ COÛTS _____ €
 FIT FOR SOFT SPÉCIAL _____ LIEU _____ DATE _____ COÛTS _____ €
 FIT FOR SOFT PROFESSIONNELS _____ LIEU _____ DATE _____ COÛTS _____ €
 RÉUSSIR GRÂCE AUX LENTILLES DE CONTACT LIEU _____ DATE _____ COÛTS _____ €

Nous vous remercions de votre compréhension dans l'éventualité où, pour des raisons de capacité, nous ne pourrions pas satisfaire immédiatement à votre demande de participation. Nous vous adresserons par écrit une confirmation d'inscription accompagnée de toutes les informations importantes. Pour l'ensemble des séminaires FIT FOR SOFT (BASIQUE, SPÉCIAL et PROFESSIONNELS), nous prenons en charge le transfert vers votre hôtel/le lieu du séminaire. Des détails supplémentaires vous seront communiqués ultérieurement.

DATE

SIGNATURE DU PARTICIPANT

FORMULAIRE D'INSCRIPTION AUTRICHE



INSCRIPTION SUR : WWW.CIBAVISIONACADEMY.AT
 OU PAR FAX AU : 0043 1 798 92 98
 OU PAR TÉLÉPHONE AU : 0043 1 798 92 94 7043
 OU PAR E-MAIL À : KARIN.ROHATSCH@CIBAVISION.COM

(en majuscules)

Prénom et nom du participant :

Nom de l'entreprise : _____ NPA/localité : _____
 Rue/n° : _____ N° de fax : _____
 N° de tél. : _____ N° client : _____
 E-mail : _____

Comment avez-vous eu connaissance de notre programme ?

- Brochure des séminaires Représentant des ventes CIBA VISION® Revue spécialisée
 Internet Annonce Recommandation

PROFESSION OU FORMATION :

- Apprenti/e Maître opticien/ne Optométriste dipl.
 Étudiant/e Ing. dipl. en optique (FH) Aide médical/e
 Assistante/e opticien/ne Orthoptiste Ophtalmologue
 Opticien/ne dipl. d'état Opticien/ne dipl. Médecin assistant/e

JE M'INSCRIS AU SÉMINAIRE SUIVANT :

- CIBLER – CONSEILLER – VENDRE** _____ LIEU _____ DATE _____ COÛTS _____ €
 FIT FOR SOFT BASIQUE _____ LIEU _____ DATE _____ COÛTS _____ €
 FIT FOR SOFT SPÉCIAL _____ LIEU _____ DATE _____ COÛTS _____ €
 FIT FOR SOFT PROFESSIONNELS _____ LIEU _____ DATE _____ COÛTS _____ €
 RÉUSSIR GRÂCE AUX LENTILLES DE CONTACT LIEU _____ DATE _____ COÛTS _____ €

Nous vous remercions de votre compréhension dans l'éventualité où, pour des raisons de capacité, nous ne pourrions pas satisfaire immédiatement à votre demande de participation. Nous vous adresserons par écrit une confirmation d'inscription accompagnée de toutes les informations importantes.

DATE

SIGNATURE DU PARTICIPANT

FORMULAIRE D'INSCRIPTION SUISSE



INSCRIPTION SUR : WWW.CIBAVISIONACADEMY.CH
 OU PAR FAX AU : +41 (0) 43 888 42 57
 OU PAR TÉLÉPHONE AU : +41 (0) 44 866 43 53
 OU PAR E-MAIL À : ANMELDUNG.SEMINARE@CIBAVISION.COM

(en majuscules)

Prénom et nom du participant :

Nom de l'entreprise :

NPA/localité :

Rue/n° :

N° de fax :

N° de tél. :

N° client :

E-mail :

Comment avez-vous eu connaissance de notre programme ?

- Brochure des séminaires
 Représentant des ventes CIBA VISION®
 Revue spécialisée
 Internet
 Annonce
 Recommandation

PROFESSION OU FORMATION :

- Apprenti/e
 Maître opticien/ne
 Optométriste dipl.
 Étudiant/e
 Ing. dipl. en optique (FH)
 Aide médical/e
 Assistante/e opticien/ne
 Orthoptiste
 Ophtalmologue
 Opticien/ne dipl. d'état
 Opticien/ne dipl.
 Médecin assistant/e

JE M'INSCRIS AU SÉMINAIRE SUIVANT :

- CIBLER – CONSEILLER – VENDRE** _____ LIEU _____ DATE _____ COÛTS _____ CHF
 FIT FOR SOFT BASIQUE _____ LIEU _____ DATE _____ COÛTS _____ CHF
 FIT FOR SOFT SPÉCIAL _____ LIEU _____ DATE _____ COÛTS _____ CHF
 FIT FOR SOFT PROFESSIONNELS _____ LIEU _____ DATE _____ COÛTS _____ CHF
 RÉUSSIR GRÂCE AUX LENTILLES DE CONTACT LIEU _____ DATE _____ COÛTS _____ CHF

Nous vous remercions de votre compréhension dans l'éventualité où, pour des raisons de capacité, nous ne pourrions pas satisfaire immédiatement à votre demande de participation. Nous vous adresserons par écrit une confirmation d'inscription accompagnée de toutes les informations importantes.

DATE

SIGNATURE DU PARTICIPANT



PRODUITS, SERVICES ET FORMATION VISION



Academy2Go sur un iPhone

Non seulement vous profitez de nos concepts de conseils et de formation innovants, mais vous en faites également bénéficier vos clients en leur offrant un service d'une qualité optimale. Notre dernière nouveauté en matière de perfectionnement: le portail Academy2Go, qui permet de transmettre des connaissances via Internet, sur un ordinateur ou un smartphone, partout et à tout moment.

www.cibavisionacademy.de
www.cibavisionacademy.at
www.cibavisionacademy.ch



CIBA VISION AG
Hardhofstrasse 15
8424 Embrach

Téléphone : +41 (0) 44 8664 353
Fax : +41 (0) 43 888 42 57

www.cibavision.ch