



VHÖ-Frühjahrsfortbildung 2024 Programmübersicht

Eine Fortbildungsveranstaltung
in Kooperation mit
AKUSTIKA Schweiz und
EUHA Deutschland

Donnerstag, 23. Mai - Workshop

Michael Luikenga, AS AUDIO-SERVICE GmbH, Löhne (Deutschland)

Wie reden Sie eigentlich mit mir? Kommunikation in der Hörakustik 2024

In der Branche der Hörakustik befinden wir uns in einer besonderen Lage: Wir verkaufen etwas, was eigentlich keiner haben will. Hörgeräte. Gleichzeitig stehen wir vor der Herausforderung, dass es kaum möglich ist, über die verschiedenen Features zu sprechen, oder sie zu erklären.

Die klassische Beratung kommt hier an Ihre Grenzen.

In diesem Workshop erarbeiten wir Strategien, mit denen Sie bei vielen Ihrer Kunden den inneren Widerstand gegenüber einem Hörgerät auflösen können, ohne dabei Ihre Authentizität und Persönlichkeit verändern zu müssen, gleichzeitig arbeiten wir an einer Methode, mehr über den Nutzen und weniger über die technischen Merkmale zu reden.

Erleben Sie in einem kurzweiligen und humorvollen Workshop, wie man heute Kunden begeistert, ohne dabei irgendwelche Tricks und auswendiggelernte Sprüche anzuwenden.

Freitag, 24. Mai - Frühjahrsseminar

Michael Luikenga, AS AUDIO-SERVICE GmbH, Löhne (Deutschland)

Gute Nachrichten - schlechte Nachrichten! Wie stark kann ein eigenes Mindset Einfluss auf den Erfolg der Hörgeräteanpassung haben?

Ohne den erhobenen Zeigefinger, sondern mit einer Portion Humor, schauen wir uns an, welchen Einfluss unsere eigene innere Einstellung auf den Verlauf der Hörgeräteanpassung hat.

Ulrich Gsenger, Demenzberatung Diakoniewerk Salzburg, Salzburg (Österreich)

Umgang mit dementen schwerhörigen Personen als Kunden im Hörakustik-Betrieb

In der Präsentation geht es um das Erkennen dementer Personen als Kunden und darum, die Krankheit mit ihren Symptomen zu verstehen und damit umgehen zu können. Insbesondere geht es um den Verlust der kognitiven Fähigkeiten und der Sprachkompetenz und den Möglichkeiten diesen Defiziten zu begegnen.

Ebenso werden rechtliche Aspekte angesprochen und die Situation für Angehörigen und Betreuungspersonen erklärt.

Christian Holzer, MED-EL Medical Electronics, Wien (Österreich)

„Bimodales Fitting von Nutzern mit Hörgerät und Cochlea-Implantat“

Die Anzahl der Hörgeräte-Nutzer, die auf der contralateralen Seite mit einem Cochlea-Implantat versorgt werden, steigt stetig. Einige CI-Hersteller haben dafür spezielle Hörgeräte-Modelle, die eine drahtlose Verbindung mit dem CI-Sprachprozessor aufbauen können. Über diese drahtlose Verbindung lassen sich die beiden Geräte synchronisieren und die Signalverarbeitung (vor allem das Front End Processing) vereinheitlichen. Eine wesentliche Einschränkung dieser Variante ist, dass die Nutzer hier an einen spezifischen Hörgerätehersteller gebunden sind und nach der Versorgung mit dem CI auf ein kompatibles Modell von diesem Hersteller wechseln müssen.

Die Firma MED-EL fährt in diesem Bereich eine andere Strategie: Ein Hörgerät weist in der Klangverarbeitung allgemein eine größere Verzögerung auf als ein Cochlea-Implantat. Diese Diskrepanz kann sich beim bimodalen Hören negativ auf interaurale Laufzeitdifferenzen auswirken und insbesondere die Geräuschlokalisierung beeinträchtigen.

Um dem entgegenzuwirken und die unterschiedlichen Verzögerungen von Hörgerät und Cochlea-Implantat zu harmonisieren, verfügen die aktuellen MED-EL CI-Systeme über eine einzigartige Funktion: bimodale Synchronisation. Sie ermöglicht es, den CI-Audioprozessor auf die Signalverzögerung nahezu jedes Hörgeräts am anderen Ohr abzustimmen, ohne Einstellungen des Hörgeräts verändern zu müssen.

In Kombination mit der ausgefeilten Tonhöhenübereinstimmung und dem natürlichen Lautstärkenanstieg der MED-EL Cochlea-Implantate optimiert die bimodale Synchronisation das Hören: Stimmt das interaurale Timing von Hörgerät und CI überein, verbessert sich die Fähigkeit bimodal versorgter Personen, Geräusche zu lokalisieren, deutlich.

Für den Hörgeräteakustiker bedeutet das, dass er/sie das jeweils am besten geeignete Hörgerät für den jeweiligen CI-Träger verwenden kann und der CI-Sprachprozessor dann auf die Signalverzögerung des Hörgerätes eingestellt werden kann.

Dominic Schmidt, DS Audio Consulting, Wien (Österreich)

Abformung trifft auf künstliche Intelligenz – ein Blick in die Zukunft

Individuelle Anpassungen für das Ohr sind für Hörakustikerinnen und Hörakustiker alltäglich und selbstverständlich. Für die meisten Menschen ist dieser Bereich jedoch weitgehend unbekannt. Durch das Erfordernis einer Ohrabformung oder eines Ohrscans sind Hörakustiker dafür im Moment unersetzlich und erste Anlaufstelle. Neue Technologien, neuronale Netze und die digitale Produktion werden in Zukunft ganz neue Möglichkeiten und Wege für diese Produktkategorie schaffen und ermöglichen. So wird es z.B. durch die Kombination aus Smartphone und künstlicher Intelligenz möglich sein, 3D-Daten der Ohrmuschel und des Gehörgangs ohne Silikon oder teuren Ohrscanner zu erzeugen und daraus individuell gefertigte Produkte herzustellen.

Der Vortrag gibt einen Überblick über die aktuellen Ansätze und Lösungen und diskutiert, wie Hörakustikerinnen und Hörakustiker auch in Zukunft Expertinnen und Experten für maßangefertigte Produkte im Ohr sein können und welche Produktkategorien die neuen Technologien erlauben werden.

Dirk Heinrich, MBA, HEINRICH-KALMBACH & Partner, Wien (Österreich)

„Meine Ohren in Ihren Händen“ – über das meistern schwieriger Gesprächssituationen im Hörakustiker-Berufsalltag

In meiner Präsentation will ich drei Themenkreise besprechen, die Sie aus Ihrem Berufsalltag sicher auch kennen.

Überbringen schlechter Nachrichten

... das würd' ma uns echt gerne ersparen. Keine Frage.

Mit einer guten „Story“, die einen Spannungsbogen hat, also vorbereitet ist, wird das viel, viel leichter. Alle ad-hoc, also aus dem Bauch heraus gesagten Argumente klingen doch meist ein bissl verzweifelt, entschuldigend ... nicht schön. Und wer will sowas schon hören.



Wenn Sie wissen mit welchem Menschentyp Sie es zu tun haben wird das miese Gefühl definitiv kleiner. Warum? Weil man sich vorbereiten kann.

Dann noch mit einer guten Story garniert, kann es zum gewohnten, routinierten Alltag werden. Natürlich will man es noch immer nicht wirklich, auch klar.

Ich verspreche Ihnen das jetzt mal frisch, frech und fröhlich. Und zwar, weil es lernbar ist und keine Raketenwissenschaft.

Umgang mit schwierigen Kunden

Sie kennen vielleicht den Spruch: „Emotion schlägt Ratio“. Wenn nicht, dann kennen wir alle auf jeden Fall die Wirkung. Spätestens aus dem Privatleben.

Somit ist die wichtigste Zielsetzung unseres Handelns mit dem Kunden: wie bringen wir ihn „runter“, wie bleiben wir ruhig, wie schaffen wir eine möglichst sachliche Gesprächsbasis? Und, wie machen wir vielleicht trotzdem ein Geschäft?

Ich verspreche Ihnen garantiert nicht, dass ich den „Stein des Weisen“ gefunden habe. Aber, wie es immer öfter und besser funktionieren wird ... das werde ich Ihnen sehr gerne zeigen.

Beratung und Verkauf

Für viele ist das ein Widerspruch oder einfach zwei gegensätzliche Szenarien im Umgang mit Kunden. Seien Sie mir nicht böse, aber „nein“.

Wir werden zusammen kennenlernen, wie sinnvoll die Kombination ist und auch wie einfach es zu machen. Für Jeden.

Peter Salat, LabOhr GmbH, Grieskirchen (Österreich)

„Gehörschutz: Einsatz von der Werkbank bis zum Konzertsaal“

Diese Präsentation gibt in drei Teilen einen aktuellen Überblick über die verschiedenen Arten von Gehörschutz und deren Anwendungsbereiche sowie die damit verbundenen geltenden Normen und Vorschriften.

Auswahl des richtigen Gehörschutzes:

Überblick über die verschiedenen Arten von Gehörschutz, einschließlich Ohrstöpsel, Kapselgehörschützer und maßgeschneiderten Lösungen der Gehörschutz- Hersteller sowie Ermittlung der erforderlichen Schalldämmung.

Gehörschutz in der Freizeit:

Bedeutung des Gehörschutzes außerhalb des Arbeitsplatzes, insbesondere in lauten Umgebungen wie bei Konzerten, Motorsportveranstaltungen oder beim Schießen.

Arbeitsplatzbezogene Gehörschutzrichtlinien:

Bestimmungen und Richtlinien bezüglich Gehörschutz am Arbeitsplatz sowie die Einhaltung der Vorschriften und der Funktionskontrolle bei der Abgabe.