

Weiterbildung zum Hörberater in der Hörakustik



signia

Inhalt

Vorwort

Definition – Hörberater

Die Weiterbildung zum Hörberater

Inhalte

1. Anamnese und strukturiertes Vorgespräch
2. Anatomie, Physiologie und Pathologie des Ohres
3. Otoskopie
4. Schwerhörigkeit und Audiometrie
5. Hörgerätebauformen
6. Hörgerätetechnik; Hörgerätefunktionen und Leistungsklassenunterschiede
7. Otoplastiken und deren Pflege
8. Zubehör, Apps und Anbindung an externe Bluetooth-Devices
9. Service- und Wartungsarbeiten
10. Beratung und Verkauf
11. Personalisierung der Hörgeräte mithilfe von KI

Abschluss

Vorwort

Der Beruf als HörakustikerIn befindet sich seit Jahren in einem stetigen Wandel. So definiert sich der Beruf „HörakustikerIn“ über die letzten Jahre zusätzlich durch immer neue Aufgaben, welche einen steigenden Bedarf an neuen Fähigkeiten und Fertigkeiten verlangen. Reichte es beispielsweise Anfang 2000 noch aus, für eine gute Hörgeräteanpassung über Kenntnis der Audiologie, Otoplastik und Messtechnik zu verfügen, so finden heute auch die Felder Bluetooth-Zubehör, Streaming-Sound, Sonderbauformen, Optimierung der Einstellung mithilfe von KI, Teleaudiologie und vieles mehr in der täglichen Praxis Anwendung. Die Zunahme an neuen Aufgaben führt zu einer höheren Belastung des aktuell bestehenden Fachpersonals. Aber dies ist nicht die einzige Quelle, aus der ein Belastungsanstieg zu erkennen ist. Wie aus den Medien seit Jahren zu entnehmen ist, ist auch die Hörakustik von einem stetigen Fachkräftemangel mit negativer Tendenz betroffen, was die Arbeitslast der verbleibenden Fachkräfte im Markt zusätzlich verstärkt. Die Kombination von einem Mehr an neuen Tätigkeiten in Verbindung mit einem Schwund an Fachpersonal führt bereits stellenweise zu einer Überlastung der einzelnen verbleibenden Fachkräfte im Versorgungsprozess oder zu qualitativen Einbußen, welche häufig im Aussparen von neuen Möglichkeiten in Verbindung mit der Hörgeräteversorgung für Schwerhörige liegen.

Andere Berufsfelder haben diesen Makel für sich bereits erkannt und steuern aus diesem Grund mit geänderten Strukturen im Betriebsablauf gegen. So bestehen Autohäuser beispielsweise heute aus verschiedenen Teilbereichen, bei dem ein Mix aus Fachkräften und angelegten Kräften zum Einsatz kommt. So kann sich beispielsweise die/der KfZ-Mechatroniker-MeisterIn auf die Fahrzeugannahme und Fehlerdiagnose konzentrieren, GesellInnen hingegen um den Service und die Reparatur bei Schäden. Beide werden entlastet durch Personen im Verkauf, an der Rezeption oder angelegten Kräften, welche sich beispielsweise rein auf das Wechseln von Autoreifen spezialisiert haben. Dieses einfache Beispiel zeigt, wie sich Fachkräfte auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können, ohne dass der Betriebsablauf oder die Qualität dadurch gefährdet scheinen oder die Kundenbeziehungen leiden. Übertragen auf das Gesundheitswesen sehen wir seit vielen Jahrzehnten gleiche Konstrukte in jeder Arztpraxis, jedem Krankenhaus oder Medizinischem Versorgungszentrum (MVZ), wenn wir an die Aufteilung Rezeption, Stuhlassistenz und Ärztin/Arzt denken.

Aber nicht nur die Entlastung der Fachkraft zur Verbesserung der Versorgungsqualität ist ein Szenario, welches sich für Unternehmen zu durchdenken lohnt. Die Konzentration auf wenige Fachkräfte birgt auch ein unternehmerisches Risiko. So werden Kundenbeziehungen beispielsweise bei einer personell eher geringen Besetzung im Versorgungsablauf nur auf wenige Schultern verteilt. Verlassen diese Personen das Unternehmen, reißen Sie direkt immense Lücken in den bestehenden Beziehungsstatus von vielen KundInnen zum Unternehmen. Es macht also auch aus unternehmerischer Sicht Sinn, den aktuellen Versorgungsablauf auf möglichst viele Schultern im Unternehmen zu verteilen und ein gelebtes Teamplay am Kunden auszuüben, statt einer Fokussierung auf eine einzelne Person. Letztlich dient der Aufbau von Teams bestehend aus angelegten Kräften, Fachkräften, TeleaudiologInnen und ggf. AudiotherapeutInnen zur Sicherung des unternehmerischen Erfolgs, an dem jeder/m HörakustikerIn in Selbständigkeit gelegen sein sollte.

Zusammengefasst: Das Anlernen von fachfremdem Personal für die Beratung auf Hörgeräte sowie die Ausführung von einfachen Servicetätigkeiten, Unterstützung bei der Auswahl und Einstellung von Zubehör, kann heute bereits zur Entlastung von Fachkräften beitragen, welche sich dadurch auf ihre Kernaufgaben im Versorgungs- und Anpassprozess konzentrieren können. Das damit einhergehende Teamplay stärkt die unternehmerische Beziehung zu den KundInnen und sichert zusätzlich den hohen Qualitätsstandard des Fachbetriebes.

Definition – Hörberater

Da der Begriff „Hörberater“ kein offiziell geschützter Begriff gemäß des Berufshandwerks der Hörakustik ist, sind die Definitionen, welche frei verfügbar sind, bisher noch stark variierend. Aus Sicht der vorliegenden Weiterbildung wird der Hörberater aus diesem Grund wie folgt definiert: *Ein Hörberater ist eine angelegte Person, welche spezifische Punkte im Ablauf eines Hörakustikfachbetriebes proaktiv unterstützen soll. Dabei beschränken sich die Tätigkeiten ausschließlich auf Bereiche, welche nicht zur Gefährdung von Personen im Versorgungsprozess beitragen.*

Zu den Bereichen, in denen HörberaterInnen unterstützen können, zählen die:

- Aufklärungsarbeit zum Hörvorgang und dem Versorgungsablauf
- Erstellung einer Anamnese sowie Bedarfsabfrage
- Prüfung des äußeren Ohres auf Funktion
- Erstellung von einem Audiogramm zur Durchführung der Beratung
- Beratung auf Hörgerätebauformen, Leistungsklassen und Funktion
- Servicearbeiten zur Reinigung, Wartung und Wiederherstellung der Funktion von Hörgeräten
- Beratung hinsichtlich Zubehör und Verbindung zu Bluetooth-Devices
- Einweisung in die Handhabung von Hörgeräten und Zubehör sowie Bluetooth-Devices
- Personalisierung von individuellen Hörlösungen mithilfe von künstlicher Intelligenz (KI)

Die Weiterbildung umfasst **keine Bereiche**, welche ein Gefährdungspotenzial von Personen im Versorgungsprozess beinhalten. Hierzu zählen im speziellen:

- Das grundsätzliche Anpassen von Dynamik und Frequenz eines Hörgerätes auf einen Hörverlust
- Das Anpassen und Regeln der Begrenzungs-systeme von Hörgeräten
- Die drucklose Funktionsabformung des äußeren Ohres
- Die Erstellung oder Bearbeitung von Otoplastiken oder Gehäuseschalen

Die Weiterbildung umfasst **zusätzlich keine Bereiche**, welche zum Nachteil des Leistungserbringers im Rahmen des Versorgungsprozesses führen könnte. Hierzu zählen insbesondere die audiologischen Vergleichsmessungen ohne und mit Hörgerät in Trageposition, welche den Erfolg der Versorgung als solche dokumentieren. Auch administrative Tätigkeiten verbleiben zum Schutz der Qualitätsanforderung des Leistungserbringers bei der verantwortlichen Fachkraft.

Die Weiterbildung zum Hörberater

Die Weiterbildung zum Hörberater befähigt zur gezielten Unterstützung von Hörakustikfachbetrieben und setzt keine spezifischen Vorkenntnisse durch die TeilnehmerInnen voraus. Zu der Weiterbildung gehören folgende Themenfelder, die im weiteren Verlauf ausführlich erläutert werden:

1. **Anamnese und strukturiertes Vorgespräch**
2. **Anatomie, Physiologie und Pathologie des Ohres**
3. **Otoskopie**
4. **Schwerhörigkeit und Audiometrie**
5. **Hörgerätebauformen**
6. **Hörgerätetechnik, -funktion und Leistungsklassenunterschiede**
7. **Otoplastiken und deren Pflege**
8. **Zubehör, Apps und Anbindung an externe Bluetooth-Devices**
9. **Beratung und Verkauf**
10. **Service und Wartungsarbeiten**
11. **Personalisierung der Hörgeräte mithilfe von KI**

Durch die umfassende Weiterbildung in 11 Themenfeldern erhält die/der HörberaterIn einen weitreichenden Einblick in den Versorgungsablauf und gleichzeitig Kenntnisse und Fertigkeiten zur gezielten Unterstützung des Fachbetriebes. Durch die Kombination aus Präsenzphase und digitaler Lernphase können sich angehende HörberaterInnen im laufenden Betrieb die in Präsenz ausgeführten Themenfelder selbst noch einmal erarbeiten und somit den Lerninhalt festigen. Dabei werden sie mit entsprechenden neuen Aufgaben wöchentlich zum weiteren Wissensaufbau motiviert und erhalten zusätzlich die Möglichkeit, durch den Austausch in der Gruppe ihre Erfahrungen mit anderen zu teilen.

Die Weiterbildung gliedert sich in folgende Zeiträume:

1. **3 Tage Intensivkurs in Präsenz**
2. **6 Wochen digitale Lern- und Trainingsphase im Fachgeschäft**
3. **½ Tag x Break Out- Session online mit Erfahrungsaustausch**
4. **6 Wochen digitale Lern- und Trainingsphase im Fachgeschäft**
5. **½ Tag Lernerfolgskontrolle online**

Die Weiterbildung zum Hörberater umfasst in Summe 3 Monate und ist nach dem Prinzip eines Fernstudiums gegliedert. Anfallende praxisnahe Aufgaben zu den jeweiligen oben aufgeführten 11 Punkten werden den Teilnehmern zur Bearbeitung per digitaler Lernumgebung (Be Brilliant Lab) zur Verfügung gestellt. Es wird darauf geachtet, dass sich die Aufgaben sowohl von ihrem Umfang als auch von ihrem Inhalt in die bereits tägliche Arbeit der HörberaterInnen integrieren lassen.

Lernziel der Weiterbildung für eine bisher in dem Beruf ungelernete Kraft ist, dass diese sich sicher mit einer Vielzahl von neu erworbenen Kenntnissen und Fertigkeiten in den Berufsalltag von Hörakustikfachbetrieben unterstützend eingliedern und durch die Entlastung des bestehenden Fachpersonals aktiv zur Qualitätssicherung und der Kundenpflege beitragen kann. Nachfolgend werden die Lerninhalte ausgeführt.

1. Anamnese und strukturiertes Vorgespräch

Zu Beginn der Weiterbildung werden die Grundvoraussetzungen geschaffen, um die Position als HörberaterIn im jeweiligen Unternehmen einzunehmen. Hierzu bedarf es dem Erwerb grundlegender Kenntnisse in der Kundenansprache und Gesprächsstruktur zur Aufnahme von Daten, die für eine Hörgeräteversorgung wichtig sind.

Hierzu werden mit den TeilnehmerInnen die wichtigsten Fragestellungen im Rahmen eines strukturierten Vorgesprächs erarbeitet, sowie anhand standardisierter Frageinventare wie COSI (Client-Orientated Scale of Improvement) abgeglichen. Zusätzlich wird den TeilnehmerInnen ein durch die WeiterbildungsleiterInnen erstellter Anamnesebogen, welche als Vorlage oder auch für den Abgleich mit dem im Fachgeschäft geführten Bogen verstanden werden kann, präsentiert. Weiter erhalten die TeilnehmerInnen auch die grundlegenden Kenntnisse der Bedarfsabfrage und -analyse und üben diese zusammen mit den anderen TeilnehmerInnen in kurzen Rollenspielen ein.

2. Anatomie, Physiologie und Pathologie des Ohres

Zu den Grundvoraussetzungen der Hörgeräteberatung zählt auch das grundsätzliche Verständnis über den Ablauf des Hörvorgangs und die Entstehung von Schwerhörigkeiten. Aus diesem Grund werden die TeilnehmerInnen direkt zu Beginn der Weiterbildung mit den theoretischen Grundlagen ausgestattet, die es Ihnen erlauben, Menschen über den Hörvorgang aufzuklären und mögliche Anomalien zu beschreiben. Dabei werden die Bereiche und Funktionen des Außen-, Mittel- und Innenohres in der Theorie, sowie einzelne Fragestellungen zur Entstehung von Hörverlusten besprochen. TeilnehmerInnen sollten mithilfe der Kursmaterialien anschließend in der Lage sein, KundInnen den Hörvorgang verbal darzustellen und auch auf den Bezug von beispielsweise einer Presbyakusis (Altersschwerhörigkeit) einzugehen. Wichtig ist, dass im Bereich der Pathologie für das nachfolgende Kapitel ebenfalls die Grundlagen geschaffen werden, um mögliche Anomalien, welche eine valide Hörmessung unmöglich machen, zu erkennen und im Bedarfsfall auch an die richtige Fachkraft verweisen zu können.

3. Otoskopie

Um eine bedarfsgerechte Beratung durchführen zu können, bedarf es neben den Angaben der KundInnen und des Grundverständnisses über den Hörvorgang auch eines Audiogramms zur Einschränkung und Bestimmung möglicher Hörgeräte/-typen. Hierfür ist es im Vorfeld zwingend notwendig, dass HörberaterInnen die Fertigkeiten für eine gefahrlose Otoskopie besitzen. Im Rahmen der Weiterbildung wird dabei sowohl auf den richtigen Halt des Oskops wertgelegt als auch auf die hygienischen Standards, welche zur Vorbeugung von Krankheiten und Entzündungen unabdingbar sind. Dabei ist es für HörberaterInnen wichtig zu wissen, bei welchen Grundvoraussetzungen des äußeren Ohres eine Hörschwellenmessung valide durchgeführt werden kann. Dieser Teil der Weiterbildung wird in Präsenz durch praktische Übungen gestützt und durch Übungen im anschließenden digitalen Kurs gefestigt.

4. Schwerhörigkeit und Audiometrie

Im Rahmen der Weiterbildung werden den TeilnehmerInnen die wichtigsten Hörschwellenmessungen, welche für die Beratung auf Hörgeräte herangezogen werden müssen, erläutert. Dabei wird im Detail besprochen:

- Erstellung eines Tonaudiogramms (Luft- und Knochenleitung)
- Erstellung eines Sprachaudiogramms mit Kopfhörern
- Risiken von Fühl- und Überhörschwellen
- Ermittlung von Unbehaglichkeitsschwellen
- Interpretation der Ergebnisse in Bezug auf Typ / Art des Hörverlustes
- Abgleich für die Indikation zur Inanspruchnahme von Festbeträgen durch den Leistungserbringer

Anschließend werden diese theoretischen Kenntnisse in die Praxis überführt. Hierzu werden alle TeilnehmerInnen selbst in Präsenz nach Einweisung und unter Anleitung der WeiterbildungsleiterInnen Hörschwellenmessungen durchführen und die resultierenden Ergebnisse bewerten. Dabei werden die TeilnehmerInnen auch in die Funktionen eines Audiometers eingewiesen, sowie in die Unterschiede der zum Einsatz kommenden akustischen Wandler.

5. Hörgerätebauformen

Im Rahmen der Weiterbildung erhalten die TeilnehmerInnen den kompletten Überblick über sämtliche sich im deutschen Hörgerätemarkt befindlichen Bauformen und deren Einsatzgebiete. Für letzteres ist es besonders wichtig, mögliche Kontraindikationen von Hörverlust, pathologischem Befund und Bedarfsmeldung in Bezug auf die zur Auswahl stehenden Hörgeräte zu kennen, um somit treffsicher eine Auswahl für die zukünftigen HörgeräteträgerInnen durchführen zu können. Hierzu werden insbesondere folgende Bauformen beleuchtet:

- HdO-Hörgeräte mit verschiedenen Schlauchtypen
- RIC-Hörgeräte mit verschiedenen Hörerstärken inkl. der Variation akustischer Ankopplung
- Custom-Made IdO-Hörgeräte
- Quick-Fit IdO-Hörgeräte

Anschließend sollen die TeilnehmerInnen selbständig anhand von skizzierten Fällen eine passende Hörgerätebauform inkl. möglicher Verstärkungsleistung wählen und ihre Entscheidung begründen.

6. Hörgerätetechnik, Hörgerätefunktion und Leistungsklassenunterschiede

HörberaterInnen sollten für die Beratung bezüglich Hörgeräten die grundlegenden technischen Eigenschaften des Hörgerätes kennen und bestimmen können. Dazu wird der gesamte Hörgeräteaufbau anhand einer Sequenz der Schallverarbeitung von den Mikrofonen für die Aufnahme bis zur Abgabe über den entsprechenden Lautsprecher besprochen. Ziel ist es, das HörberaterInnen die technischen Komponenten erkennen und deren Eigenschaften einschätzen können. Hierzu wird besonderes Augenmerk auf die komplexe Verarbeitung von den Komponenten in der Hardware, was unter anderem auch Akku-Technologie beinhaltet, als auch auf die Komplexität in der Schallverarbeitung von Hörgeräten durch die Software gelegt.

Neben der grundlegenden Hörgerätetechnik ist es für die Hörgeräteberatung von besonderem Interesse, die einzelnen Leistungen der verschiedenen Klassen und damit Funktionen zur Generierung von Komfortmerkmalen zu kennen. Im Rahmen dieser Lerneinheit erfahren die TeilnehmerInnen, welche grundsätzlichen Techniken zur Abgrenzung von Leistungsklassenunterschieden dienen und welche Bedeutung diese für TrägerInnen in der Praxis haben. Hierzu zählen insbesondere:

- Richtmikrofone
- Störgeräuschfilter
- Impulsschallfilter
- Windgeräuschfilter
- Filter für erhöhte Nachhallzeiten
- Techniken zur Frequenzerniedrigung
- Rückkopplungsunterdrückung
- e2e wireless Kopplungen
- Techniken zur Dämpfung der eigenen Stimme

Sämtliche Techniken und Filter werden anschließend in praktischen Übungen selbst durch die TeilnehmerInnen getestet und auf ihre Wirkung hin validiert.

7. Otoplastiken und deren Pflege

Im Rahmen einer fachgerechten Hörgeräteversorgung sollte eine maßgefertigte otoplastische Ankopplung für den Hörgerätetragenden durch die/den HörakustikerIn erstellt werden. Die/der HörberaterIn erhält das theoretische Wissen über die Vorteile verschiedener otoplastischer Anbindungen sowie Möglichkeiten der Reinigung und Materialien, die bei der Fertigung von Otoplastiken zum Einsatz kommen. Dieses theoretische Wissen trägt dazu bei, dass der spätere Beratungsablauf von vornherein wichtige physikalische Gesetzmäßigkeiten berücksichtigt und die späteren akustischen Kenndaten und Filterfunktionen effektiv übertragen werden können.

8. Zubehör, Apps und Anbindung an externe Bluetooth-Devices

Die Hörakustik wird zunehmend auch von der externen Peripherie geprägt. So sind Hörgeräte heute nicht „nur“ zum reinen Ausgleich eines Hörverlustes von Nutzen, sondern können über Zubehör in viele Richtungen erweitert werden. Die Medien und Werbeaussagen haben bereits in vielfacher Hinsicht dazu beigetragen, dass die Ansprüche der Schwerhörigen hinsichtlich verschiedener Anbindungen und Funktionen gestiegen sind. In diesem Kapitel der Weiterbildung werden ausführlich die Anbindungen an iOS- und Android- Geräte erklärt, die Funktionsvielfalt von Apps in Kombination mit Hörgeräten aufgezeigt und auch die Anbindungen für das TV oder der Einsatz von Zusatzmikrofonen hinsichtlich ihrer Einsatzgebiete praktisch erläutert. Im Anschluss haben die TeilnehmerInnen die Gelegenheit, die einzelnen Komponenten selbst einmal auszuprobieren und sich mit den einzelnen Konfigurationsschritten vertraut zu machen. Zusätzlich werden auch die verschiedenen Ladeoptionen moderner Hörgeräte mit Akku in einer praktischen Einheit anschaulich erläutert, sowie deren Vorzüge hinsichtlich ihres Einsatzes (Mobil, Hygiene, etc.) mit den TeilnehmerInnen erarbeitet.

9. Service- und Wartungsarbeiten

Im Bereich Service und Wartung werden die TeilnehmerInnen in verschiedene Reinigungsoptionen von Hörgeräten aus Sicht der HörakustikerInnen und aus Sicht der KundInnen eingeführt. Dabei werden in Präsenz alle wichtigen Utensilien besprochen - inkl. aller Filter-, Gehäuse-, und Schlauchwechsel. In praktischen Übungen werden anschließend die verschiedenen Szenarien praktisch erprobt. Im nachfolgenden werden die Übungen im Service aufgelistet:

- Sichtprüfung
- Reinigung mit Bürste und Reinigungsmittel
- Schlauchwechsel mithilfe von Fräse und Ventilette
- Gehäusewechsel
- Filterwechsel (Hörer / Mikrofon)
- Reinigung mithilfe der Ultraschall-Reinigung
- Trocknung
- Abhören mithilfe des Stetoclips
- Batteriewechsel

10. Beratung und Verkauf

Ein zentraler Bestandteil der Weiterbildung liegt in der Verkaufs- und Beratungskompetenz der TeilnehmerInnen in Bezug auf Hörgeräte und Zubehör. Aus diesem Grund wird in diesem Abschnitt in Präsenz ein dreigliedriger Beratungs- und Verkaufsworkshop durchgeführt. Die Inhalte des Abschnittes beinhalten die folgenden Punkte:

- Erstellung eines Gesprächsleitfadens
- Fragetechnik
- Bedarf- und Lösungspräsentation
- Einwandbehandlung
- Leistungsklassenargumentation
- Bauformenargumentation
- Produktpräsentation
- Wirkung am Kunden

Es wird darauf geachtet, dass aus der Literatur gängige Prinzipien wie „Konsens & Verpflichtung“, Reziprozität, Low-Balling, Assoziationsprinzip, Halo-Effekt und weitere zur Anwendung kommen. Auch wird in diesem Abschnitt die psychologische Komponente in Bezug auf Wirkung am Kunden beleuchtet, so dass die TeilnehmerInnen in die Lage versetzt werden, sich einen eigenen Leitfaden mithilfe von vorliegenden Techniken und dem Wissen über Wirkungsweisen von beispielsweise bestimmten Produktmerkmalen selbst zu erarbeiten.

11. Personalisierung der Hörgeräte mithilfe von KI

Der Einsatz digitaler Assistenten ist ein neuartiger Weg zur Personalisierung von Hörgeräteeinstellungen. Durch den Einsatz künstlicher Intelligenz im Verbund mit einem tiefen neuronalen Netzwerk kann der/die HörberaterIn, nach fachlicher Einstellung der Hörgeräte durch den/die Hörakustik-MeisterIn, die Hörgeräte weiter auf den subjektiven Klangeindruck personalisieren. Auf diesem Weg unterstützt der Einsatz von künstlicher Intelligenz HörakustikerInnen, HörberaterInnen und HörgeräteträgerInnen bei der Auswahl der persönlich präferierten Unterstützung in z.B. kritischen Hörsituationen. Als Grundvoraussetzung gilt beim Einsatz digitaler Assistenten ein Kunden-Smartphone sowie Bluetooth-fähige Hörgeräte. Android und iOS-Betriebssysteme eignen sich bei der Wahl des Kunden-Smartphones dabei gleichermaßen, haben allerdings unterschiedliche Kopplungsprozedere. HörberaterInnen bekommen einen umfassenden Einblick in die Kopplung verschiedener Modelle und Betriebssysteme sowie eine mündliche Einweisung zur Nutzung der KI, welche auch gegenüber HörgeräteträgerInnen verwendet werden kann.

Die Personalisierung im Verbund HörberaterInnen und HörgeräteträgerInnen ist limitiert und klammert vollständig die Begrenzungsregelung in Hörgeräten aus. Damit können jedoch klangliche Vorlieben jenseits der Anpasskabine sowie die Unterstützung durch komfortschaffende Filter auf ein für TrägerInnen ideales Maß im Nachgang zur Einstellung oder bei Kontrollterminen herausgearbeitet werden. Die Einweisung kann bis zur Übergabe an die HörgeräteträgerInnen selbst gehen, die dann ebenfalls in der Lage sind, über ihre eigene App auf dem Smartphone weiter an ihrer Einstellung in besonderen Situationen zu arbeiten. Die Fachkraft kann zu jeder Zeit per Teleaudiologie oder durch das Auslesen der Hörgeräte am Computer die aktuelle Einstellung überprüfen und validieren.

Abschluss

Die Weiterbildung zum Hörberater für fachfremde oder ungelernete Kräfte ist eine zukunftsgerichtete Weiterbildung, welche auf den wachsenden Markt moderner Hörlösungen einzahlt. Hervor geht eine serviceorientierte Arbeitskraft, welche die Bereiche Kundenansprache, Kundenbegleitung und Kundennachsorge fürs Unternehmen entlastet sowie einen weiteren Kommunikationskanal sichert. Am Ende der Weiterbildung steht eine theoretische Lernstandüberprüfung mit einer Dauer von 60 Minuten an. Bei erfolgreichem Abschluss erhalten die TeilnehmerInnen das Zertifikat und den Titel des „Hörberaters“ verliehen.