

Sie möchten, dass Ihre Kunden mit starkem Hörverlust zufriedener dreinschauen?

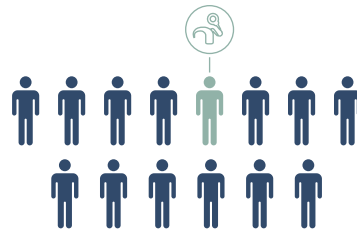


Dreifach profitieren – mit einem starken Netzwerk.

Werden Sie Cochlear-Partner – das zahlt sich in gleich dreifacher Hinsicht für Sie aus.

1. Sie können problemlos 3x mehr Kunden ein Cochlear-Implantat empfehlen. Denn bisher trägt nur einer von 14 in Frage kommenden WHO4¹-Kunden ein Implantat.^{7,*} Dabei sagen drei von vier Cochlear-Implantat-Trägern, dass sie ihr Implantat lieber früher erhalten hätten.⁸

Ihre WHO4¹-Kunden



2. Sie können dauerhaft mehr Umsatz mit der verdreifachten Zahl von CI-Trägern erzielen.

Das gilt nicht nur, weil Sie dann die dreifache Menge Ihrer WHO4¹-Kunden, z. B. mit Zubehör für ihr Implantat, ausstatten. Langfristig können Sie durch die nachhaltigere Versorgung mit einem Cochlear-Implantat auch deutlich mehr Umsatz als bei einer Hörgeräteversorgung erzielen.

3. Sie bauen eine hocheffiziente Dreiecksbeziehung mit den WHO4¹-Kunden und den Kliniken auf – in nur 3 Schritten.

So erweitern Sie Ihr Netzwerk und profitieren von deutlich mehr Weiterempfehlungen durch Kunden und Kliniken, da Sie als kompetenter Partner der Kliniken wahrgenommen werden.

Nur ca. **7%**

der Kunden, die profitieren könnten, tragen ein Cochlear-Implantat.^{7,*}

3 von 4

CI-Trägern hätten ihr Implantat gern früher gehabt.⁸

Nehmen Sie jetzt am Cochlear Partnerprogramm teil!



*Nach neuen Indikationskriterien laut AWMF 2021¹⁰ kommen mehr Hörgeschädigte in den Indikationsbereich.

¹ Bezogen auf die aktuell geltende Klassifikation, Stand 2021, World Health Organization. 2001. International Classification of Functioning, Disability and Health. Geneva, Switzerland: WHO. ² Granço FS, Fernandes NF, Morettin M, Costa Filho OA, Bevilacqua MC. The relationship between the speech perception and the degree of satisfaction among adult users of cochlear implants. International archives of otorhinolaryngology. 2013 Apr;17(02):202-7. ³ Olze H, Szczepek AJ, Haupt H, Förster U, Zirke N, Gräbel S, Mazurek B. Cochlear implantation has a positive influence on quality of life, tinnitus, and psychological comorbidity. The Laryngoscope. 2011 ct;121(10):2220-7. ⁴ Contrera K, Sung Y, Betz J, Li L, Lin F. Change in loneliness after intervention with cochlear implants or hearing aids. The Laryngoscope. 2017;127(8):1885-1889. ⁵ Rutherford B, Brewster K, Golub J, Kim A, Roose S. Sensation and Psychiatry: Linking Age-Related Hearing Loss to Late-Life Depression and Cognitive Decline. American Journal of Psychiatry. 2018;175(3):215-224. ⁶ Lupo JE., Biever A, Kelsall DC. Comprehensive hearing aid assessment in adults with bilateral severe-profound sensorineural hearing loss who present for Cochlear implant evaluation. Am J Otolaryngol. 2020;41(2):102300. doi:10.1016/j.amjoto.2019.102300. ⁷ Cochlear Schätzung, bezogen auf WHO4 Hörverlust nach World Health Organization. 2001. International Classification of Functioning, Disability and Health. Geneva, Switzerland: WHO. und Sohn W, Jörgenshaus W (2001) Schwerhörigkeit in Deutschland. Z Allg Med 77:143-147. ⁸ Cochlear internal estimate, recipient's data. ⁹ Gifford RH, Dorman MF, McKarns SA, Spahr AJ. Combined electric and contralateral acoustic hearing: Word and sentence recognition with bimodal hearing. ¹⁰ AWMF S2K-Leitlinie „Cochlea Implantat Versorgung“, AWMF-Register-Nr 017/071, Deutsche Gesellschaft für Hals-Nasen-Ohren-Heilkunde, Kopf- und Hals-Chirurgie e. V. (DGHNO-KHC) Stand Oktober 2020.

Vorteile, Vorteile und noch mehr Vorteile – mit dem Cochlear Partnerprogramm!

Das Programm befähigt Sie, eine fundierte Beratung mit einem ganzheitlichen Konzept zu Hörlösungen zu leisten und Ihre Kunden mit starkem Hörverlust mit dem bestmöglichen Hörergebnis zu unterstützen. Wir bieten dazu drei attraktive Partnerstufen mit unterschiedlichem Umfang an.

Alle Vorteile und Voraussetzungen auf einen Blick:

				
		ServicePunkt	ServicePunkt+	Certified Service Partner
Vorteile für Ihre Kunden	Durchführung von Folgeanpassungen bei stabilen Kunden		✓	✓
	Abwicklung von Upgrade-Prozessen		✓	✓
	Kompetente Unterstützung am Beginn der Hörreise	✓	✓	✓
	Wohnortnaher Service, inkl. Reparatur, Bestell- und Abrechnungsabwicklung	✓*	✓	✓
	Möglichkeit zur bedarfsgerechten bimodalen Versorgung	✓**	✓	✓
Vorteile für Sie	Individuelle Mitarbeiter-Schulungen		✓	✓
	Erweiterter Servicepool (z. B. Leih- und Tauschgeräte)		✓	✓
	Zusätzliche Umsatzpotentiale	✓	✓	✓
	Integration in den regionalen Versorgungs-Netzwerk-Aufbau der Klinik	✓	✓	✓
	Eigene Produkt- und Service-Portfolioerweiterung	✓	✓	✓
	Synergien durch die Smart Hearing Alliance mit ReSound	✓	✓	✓
	Listung auf Homepage	✓	✓	✓
	Individuell zugeschnittener Marketing-Support	✓	✓	✓
	Beratungs-Tool für Implantat-Kandidaten	✓	✓	✓
	Technischer Support und Ausstattung	✓	✓	✓
Voraussetzungen	Erfüllung eines individuellen Wachstumsplans mit der Klinik			✓
	Kooperationsanzeige mit mindestens einer Klinik		✓	✓
	Hospitation in der Klinik		✓	✓
	Großer Kundenstamm an Cochlear-CI-Versorgten (mind. 25)		✓	✓
	Teilnahme an CI-Programmierschulung		✓	✓
	Teilnahme an der Basisschulung und kontinuierliche Weiterbildung	✓	✓	✓
	Bereitschaft zum Auf- und Ausbau eines Kundenstamms mit Hörimplantat-Versorgten	✓	✓	✓
	Geräteeinweisung (Dauer: 0,5 Tage)	✓	✓	✓

*In Abstimmung mit Cochlear und Klinik **Hörgeräte-Anpassung

Dieses Material ist für Fachkräfte im Gesundheitswesen vorgesehen. Wenn Sie Kunde bzw. Kundin sind, informieren Sie sich bei Ihrem Arzt über die Möglichkeiten der Behandlung von Hörverlust. Ergebnisse können abweichen; Ihr Arzt berät Sie bezüglich der Faktoren, die Ihr Ergebnis beeinflussen könnten. Lesen Sie stets das Benutzerhandbuch. Nicht alle Produkte sind in allen Ländern erhältlich. Für Produktinformationen wenden Sie sich bitte an Ihren Vertreter von Cochlear vor Ort.

Cochlear, Hear now. And always, das elliptische Logo und mit dem Symbol ® oder ™ versehene Marken sind entweder Marken oder eingetragene Marken von Cochlear Bone Anchored Solutions AB oder Cochlear Limited (sofern nicht anders angegeben).

© Cochlear Limited 2021. D1917057 V2 2021-12

Gleich mehr erfahren! **Kontaktieren Sie Ihren Gebietsleiter** oder informieren Sie sich auf www.cochlear.de/partnerprogramm

www.cochlear.de



**Dreifach erfolgreich – mit
einem starken Netzwerk!**



**Jetzt Cochlear-Partner
werden und mit Ihren
WHO4¹-Kunden
profitieren.**

¹ Bezogen auf die aktuell geltende
Klassifikation, Stand April 2021.

Zufriedenheit, Zufriedenheit – und noch mehr Zufriedenheit bei WHO4'-Kunden.

Bei Kunden mit einem starken Hörverlust braucht es manchmal mehr als ein Hörgerät. Mit Cochlear-Implantaten können Sie in diesen Fällen helfen und Ihren Kunden durch gezielte Beratung ganz neue Möglichkeiten eröffnen:

- **mehr Lebensqualität durch mehr Hörzufriedenheit** ^{2,3}
- **geringere Gefahr von Einsamkeit, Depressionen und Demenz durch den Hörverlust** ^{4,5}
- **Möglichkeit der Hörgeräte-Neuversorgung am nicht Cochlear-Implantat-versorgten Ohr (bimodal)**
- **kompetente Unterstützung samt Reparaturen dank wohnortnahem Service.**

95%⁶

der Nutzer bimodaler Lösungen sagen, sie sind zufrieden oder sehr zufrieden mit ihrer Hörleistung. Bei der vorherigen Nutzung von zwei Hörgeräten haben das nur 9% der Nutzer gesagt.⁶



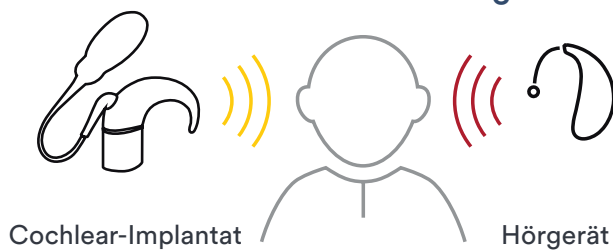
Gewinnen, gewinnen – und noch mehr gewinnen mit WHO4¹-Kunden.

Als Teil des Cochlear-Partnernetzwerkes können Sie bei Kunden mit einem starken Hörverlust eine kompetente Beratung zu implantierbaren Hörlösungen leisten. Erschließen Sie sich so einen langfristig profitablen Kundenstamm und zusätzliches Umsatzpotential. So können Sie mit Ihren Kunden von vielen Vorteilen profitieren:

- höhere Zufriedenheit⁶ und dauerhafte Bindung Ihrer Kunden
- die bestmögliche Hörlösung, wenn es mehr als ein Hörgerät braucht
- Vergrößerung Ihres Netzwerks durch Zusammenarbeit mit den Kliniken
- mehr Weiterempfehlungen durch Ihre CI-Kunden und die Kliniken, da Sie als kompetenter Partner der Klinik wahrgenommen werden
- Wettbewerbsvorteile durch Erweiterung Ihres Portfolios, Differenzierung vom Markt und Steigerung Ihrer Expertise
- Motivation, Weiterentwicklung und Bindung Ihrer Mitarbeiter
- Langfristig mehr Umsatz bei einer Versorgung mit einem Cochlear-Implantat statt einem Hörgerät oder in der bimodalen Kombination mit einem Hörgerät

Nehmen Sie als Hörakustiker jetzt am Cochlear Partnerprogramm teil!

Bimodale Hörlösung



Viele Kunden mit einem starken Hörverlust erzielen die besten Hörergebnisse mit einer bimodalen Hörlösung.⁹



Fortschritte, Fortschritte und noch mehr Fortschritte – in nur drei Schritten.

Sie bauen eine hocheffiziente Dreiecksbeziehung mit Ihren Kunden und Partner-Kliniken auf – in nur drei Schritten. So erweitern Sie Ihr Netzwerk und können von deutlich mehr Weiterempfehlungen durch Kunden und Kliniken profitieren, da Sie gemeinsam mit Ihrer Partner-Klinik die wohnortnahe Versorgung für ihre Kunden möglich machen.

1. Sollten Sie bemerken, dass es bei einem Ihrer Kunden mehr als ein Hörgerät braucht, empfehlen Sie ihn nach einer umfassenden Beratung an die Klinik weiter.
2. Ihre Partner-Klinik übernimmt die Betreuung Ihres Kunden von der medizinischen Diagnostik über die Operation bis zur Erstanpassung.
3. Nach der Operation und Reha übernehmen Sie als Vertrauensperson mit Ihrer kompetenten Betreuung eine aktive Rolle in der lebenslangen, wohnortnahen Versorgung Ihres Kunden.

**Wie Sie es auch drehen und wenden:
Ihr Kunde bleibt Ihr Kunde.**

