

# Kompetenz zählt

Wir arbeiten in einer hochdynamischen Branche, die stets im Wandel ist. Was sind da heute sichere Aspekte von Erfolg im Kosmetikinstitut? Sind es ein ansprechendes Ambiente, die sympathische Kosmetikerin, hochwertige Produkte, die gefühlvolle, hauttypgerechte Behandlung, das Präsentieren der neuesten Trends? Manchmal vielleicht auch das Ausselektieren unsinniger Trends für die Kundin? Worauf legen die Kunden, die ein Kosmetikinstitut besuchen – in Deutschland sind das etwa 13 Prozent – eigentlich am meisten Wert? Die Statistik zeigt es uns ganz deutlich: Die Kunden sehen die oben genannten Punkte als selbstverständliche Voraussetzung. Gesteigerten Wert legen sie außerdem auf eine professionelle Behandlerin, die kompetent berät und aufklärt. Die praktizierende Kosmetikerin steht tatsächlich, wie kein anderer in der Kosmetikbranche, persönlich für die Qualität und Wirkung ihrer Behandlungen und Präparate ein. Sichtbare Ergebnisse in der Pflege und Qualität in der Beratung werden nicht nur erwartet, sondern vorausgesetzt. Beratung und Verkauf, das wissen wir alle, sind der Schlüssel zum überdurchschnittlichen Geschäftserfolg. Fühlt sich die Kosmetikerin in der Verkaufssituation unsicher, hat sie keinen Spaß am Verkaufen, dann spürt das der Kunde und hat selbst keinen Spaß am Kaufen. Dann verlieren beide: Kunde und Kosmetikerin. Nur wer sichere Produkt-, Haut- und Wirkstoffkompetenz hat, fühlt sich sicher und wohl in Beratung und Verkauf. Kompetenz allerdings erfordert Engagement für Fachwissen. Die Auseinandersetzung mit der Physiologie der Haut, den einzelnen Wirkstoffen ist daher besonders wichtig, denn im aufklärenden, informativen Gespräch mit dem Kunden liegt die Kundenbindungskraft im Kos-



**Sonia Belter-Helal (M.A.)**  
hat ein Studium der  
Anglistik und Biologie  
absolviert – und zwar mit  
dem Schwerpunkt

**Humanbiologie. Sie ist Geschäftsführerin der  
BelCos Cosmetic GmbH und Dr. Belter Cosmetic.  
Kontakt: cosmetic@belcos.de**

metikinstitut. Genau diesen Kompetenzvorteil gilt es gegenüber der Parfümerie und dem Drogeriemarkt auszubauen und zu festigen!

Mein Businessstipp ist deshalb: Investieren Sie in Ihre Kompetenz. Wählen Sie, wenn möglich, die Ausbildung zur staatlich anerkannten Kosmetikerin. Arbeiten Sie mit einem Kosmetikunternehmen zusammen, das Ihnen fundierte Informationen zu den Inhaltsstoffen der Produkte gibt und Ihnen Spezialseminare und Fortbildungen anbietet. Arbeiten Sie kontinuierlich an Ihrer Stellung als Fachfrau!

Wenn Sie Produkte haben, die Sie selbst begeistern, hinter denen eine sinnvolle, wissenschaftlich orientierte Philosophie steht, die Sie durch Seminare verinnerlichen und dann weitergeben, dann überzeugen und begeistern Sie automatisch und sichern Kundenbindung und Geschäftserfolg. P. S.: Nicht vergessen, immer genug Zeit für das Beratungsgespräch einzuplanen!