

Stark vertieft

Chancen der gezielten Spezialisierung

Wer über besonderes Wissen verfügt, gewinnt neue Kunden. Das weiß Dr. Belter-Chefkosmetikerin Kirstin Hofius-Heinemann. Sie erläutert das Seminangebot des Hauses.

Welche Seminare sind bei Dr. Belter denn besonders gefragt?

Das Thema Anti-Aging, die Couperosis-Schulungen und spezielle Massagetechniken. Die Zeichen der Zeit zu verzögern, ist einfach der Wunsch der meisten Instituts-Kunden. Die Massage ist ein wichtiges Element, um die eigenen Behandlungen zum Erlebnis zu machen. Da ist Inspiration immer willkommen.

Besonderes Augenmerk legen Sie auf das Thema Rosacea, warum?

Immer mehr Frauen und Männer sind von diesem Hautbild betroffen. Leider gibt es kaum Kosmetikerinnen, die sich darauf spezialisieren und nach Arztbesuchen auch Folgebehandlungen durchführen können. Mit der richtigen Anwendung kann man aber eine sichtbare Verbesserung der Haut erzielen und vor allem dazu beitragen, dass der

Kunde sich wieder wohler fühlt in seiner Haut. Der Vertrauensbereich zwischen Kosmetikerin und Kundin spielt hier eine große Rolle.

Was sind die konkreten Inhalte einer entsprechenden Schulung?

Das Hintergrundwissen über die Couperose und ihren weiteren Verlauf: die Rosacea. Es geht um die Entstehung, die verschiedenen Couperose-Stadien, den Krankheitsverlauf und Therapiemöglichkeiten. Vermittelt wird auch Know-how zu geeigneten, speziellen Wirkstoffen und – ganz wichtig – die Dr. Belter Couperosis-Hydroprotektiv-Behandlungstechnik. Sie vereint Aspekte der Lymphdrainage und der Dr. Söbye-Massage.

In Seminaren geben Sie Wissen weiter, lernen aber auch viel über die Bedürfnisse Ihrer Kunden. In-

wiefern können Sie von diesem engen Austausch profitieren?

Das hat große Vorteile für uns. Wir bekommen ein direktes Feedback und können uns auf diese Weise kontinuierlich verbessern. Da wir sämtliche Produkte selbst entwickeln und herstellen, können wir die Wünsche der Kunden in neuen Produkten umsetzen.

Auch der Austausch zwischen den Kollegen ist bei Seminaren sehr wichtig. Wie erleben Sie diesen?

Sehr positiv und fröhlich. Es entstehen Freundschaften: Ein Besuch zur gegenseitigen Behandlung wird vereinbart. Man verabredet sich zu den nächsten Seminaren oder Messen. Tipps und Erfahrungsberichte werden weitergegeben.

Die Kommunikationsmittel für Seminare haben sich in den letzten Jahren stark verändert – auch bei Ihnen?

Ja, da gab's die Powerpoint-Revolution. Eine übermäßige Nutzung versuchen wir aber zu vermeiden. Sonst werden Seminare unpersönlich, starr und langweilig. Bei uns soll jede Seminarleiterin ihren eigenen Stil entfalten und sich auf die Gruppenbedürfnisse einstellen können.

Warum lieben Sie Seminare?

Weil wir den persönlichen Erfolg unserer Kunden spüren und die Dankbarkeit nach einem Seminar überwältigend ist. Das Erlernte wird schnell erfolgreich umgesetzt. ■

Silke Detlefsen

Bei Dr. Belter Cosmetic in Braunschweig begrüßen Sie Florian Belter, Sonia Belter-Helal sowie Kirstin Hofius-Heinemann (3. v. r.) und ihr Schulungsteam





Spezialisiert

Mit besonderem Wissen punkten

Als lebendig, lehrreich, interessant, inspirierend und informativ charakterisiert Sonia Belter-Helal die Seminarveranstaltungen von Dr. Belter Cosmetic. Neuerung 2014: u. a. aufeinander abgestimmte, mehrtägige Seminar-Cluster.

Auf welche Seminare sind Sie besonders stolz?

Wenn wir den Fokus auf die Problemhaut legen: das Couperose-Seminar. Immer mehr Männer und Frauen sind von diesem Hautbild betroffen. Trotzdem gibt es wenige Kosmetikerinnen, die sich auf die Behandlung spezialisieren. Durch das nötige Fachwissen und die speziellen Techniken, die erlernt werden, lässt sich eine sichtbare Verbesserung des Hautzustands erreichen.

In welchen Bereichen besteht ein hoher Frage- und Wissensbedarf?

Das Interesse an unseren Schlüssel-

wirkstoffen und deren Effekten auf die Haut ist sehr groß. Da auch der Endverbraucher heutzutage immer mehr über die einzelnen Inhaltsstoffe weiß, ist es sehr wichtig, dass die Kosmetikerin bestens geschult ist und ihren Kompetenzbereich fortlaufend erweitert. Daher bieten wir auch ein eigenständiges Seminar: „Trendwirkstoffe im Fokus“.

Sie planen, die Dauer bzw. Abfolge Ihrer Seminare im nächsten Jahr ein wenig zu modifizieren. Was wird sich verändern?

Es hat sich herauskristallisiert, dass unsere Kunden mehrtägige Semi-

nare mit unterschiedlichen Themen bevorzugen. Wir wollen zukünftig mehr aufeinander abgestimmte, mehrtägige Seminar-Cluster anbieten, z. B. Neuheiten & Methoden/Hautanalyse/Wirkstoffe. Da lohnt sich die Reise dann noch mehr.

Es wird auch ein neues Gesichtsmassage-Seminar geben.

Bei allem apparativen Einsatz bleibt die Gesichtsmassage der wichtigste Berührungspunkt. Sie spiegelt den Stil, die Kompetenz und das Gespür der Kosmetikerin. Ihre elegante und zielgerichtete Hand hat hier also sehr großen Stellenwert. Mit der Dr. Belter Signatur-Gesichtsmassage wollen wir unseren Kunden Inspiration aus unterschiedlichen Kulturkreisen bieten, um auch aus der einfachsten Kosmetikbehandlung ein besonderes Erlebnis zu zaubern.

Es geht in Seminaren auch um die Motivation und Kontakte. Wie erleben Sie den Austausch?

Das ist immer wieder verblüffend – auf unseren Seminaren entstehen wahre Freundschaften. Gerade bei mehrtägigen Seminaren, z. B. dem „4-Tage-Kombi“, arbeiten die Teilnehmer Hand in Hand. So entstehen oft langfristige Verbindungen. Es wird sich rege ausgetauscht, gegenseitig unterstützt und motiviert. ■

Silke Detlefsen