

EINLADUNG

Certified Beauty Manager & Coach

Lernen von und mit den
Besten aus Ihrer Branche

**Speziell für professionelle
Kosmetikerinnen aus der
Kosmetik-Instituts-Branche!**



Certified Beauty Manager & Beauty Coach

Wenn nicht jetzt, wann dann?

Sie sind als Kosmetikerin erfolgreich und fachlich hervorragend geschult? Sie möchten jedoch ergänzend zu Ihrer fachlichen Professionalität Ihre Persönlichkeits-, Kommunikations-, Verkaufs- und Management-Fertigkeiten vertiefen und erweitern? Ihnen ist es wichtig, sich selbst und Ihr Geschäft bzw. Ihre Umsätze weiter zu entwickeln? Dann melden Sie sich heute noch an.

PS: Die Teilnahme-Plätze sind auf 15 Personen pro Seminar-Ort limitiert.

In Baustein 7 können Sie – wenn Sie das möchten - diese Weiterbildung mit einer **IHK-Zertifizierung** abschließen. Voraussetzung ist eine Teilnahme von mind. 80 % der Bausteine (1 bis 6). Dabei ist zu beachten, dass die Bausteine 1,2 und 6 für die Prüfungsvorbereitung wichtig sind.

Die Seminar-Bausteine können Sie auch einzeln buchen und wahrnehmen.

Im Rahmen von Förderprogrammen empfehlen wir bei Ihrer Handwerkskammer und/oder IHK nachzufragen, wie diese Ausbildung mit Zuschüssen für Sie unterstützt werden kann.

Die Seminarkosten können Sie steuerlich geltend machen.

Auf Ihre Teilnahme und Anmeldung freuen wir uns. Bis bald in Nürnberg, Düsseldorf oder in Hannover!

Mit herzlichen Grüßen



Thea Simon-van de Ven & Ihre TeamKollegInnen



Verkaufs-, Kommunikations- und Persönlichkeits-Seminar

Baustein 1

Erfolgreich und stressfrei kommunizieren
- Kommunikation und Persönlichkeit -

Sie lernen in diesem Seminar-Baustein:

- Wie Sie die 6 Kundentypen einordnen, erkennen und verstehen können.
- Wie Sie die 6 Kundentypen am besten typorientiert ansprechen und behandeln sollten.
- Wie Sie mittels der 6 Bedürfnis-Quellen Ihrer Kunden und Sie selbst, gegenseitig Energie tanken.

Ihr Nutzen

- Ihre Kunden und Sie fühlen sich besser verstanden.
- Sie kommunizieren leichter und mit noch mehr Spaß.
- Steigerung Ihres Lebensgefühls plus Ihrer Erfolgserlebnisse.

Außerdem;

- Lernen Sie sich selbst noch besser und anders kennen.

Baustein 2

Verkaufen und Beraten
- Beauty-Coaching-

Sie lernen in diesem Seminar-Baustein:

- Wie Sie einen hilfreichen Gesprächsleitfaden und Ablauf für Neukunden gestalten.
- Wie Sie einen Gesprächsleitfaden und Ablauf für Stammkunden gestalten.
- Wie Sie mittels Beauty Coaching jeden Ihrer Kunden zum Einkaufen motivieren.

Ihr Nutzen:

- Mehr Freude an Ihrer Rolle als Verkäufer .
- Begeisterte Kunden.
- Höhere Tagesumsätze.

Außerdem;

- Lernen Sie, dass Verkaufen leichter ist als gedacht.

Erfolgreich kalkulieren und (noch) Mehrwert durch Marketing

Baustein 3

Betriebswirtschaftliches Know How für den Institutserfolg
- Kosten, Ertrag und finanzielle Stabilität -

Sie lernen in diesem Seminar-Baustein:

- Wie Sie Ihre Zahlen selbst und leicht analysieren und errechnen
- Wie Sie Ihr Jahresbudget und Ihren Umsatz im voraus gewinnorientiert planen.
- Wie Sie Ihre notwendigen und ideellen Behandlungs- und Produktkosten gewinnbringend kalkulieren

Ihr Nutzen

- Sie und Ihre Zahlen fühlen sich besser verstanden.
- Sie setzen Ihre Preise leichter und mit Spaß durch.
- Steigerung Ihrer positiven Existenz-Gedankenwelt und Ihres Unternehmenspotenzial.

Außerdem;

- Lernen, wie viel Spaß „Betriebswirtschaftliches Rechnen“ machen kann.

Baustein 4

Marketing und Verkaufsförderung
- Erfolgreich Ihre Kundenzielgruppe erreichen -

Sie lernen in diesem Seminar-Baustein:

- Wie Sie Ihr Marketing-Mix gestalten.
- Wie Sie Ihre Geschäfts-Philosophie und sonstige Marketing- Instrumente analysieren und ggf. neu überdenken.
- Wie Sie zeitgemäßes Merchandising und erfolgreiche Aktionen planen und durchführen.

Ihr Nutzen:

- Neu-Kunden-Gewinnung.
- Erhöhte Kundenbindung.
- Leichter mehr Zusatzerfolge generieren durch Marketing-Maßnahmen.

Außerdem;

- Lernen Sie, dass Marketing oft mehr beinhaltet und „Mehrwert“ sein kann als gedacht.

Motivieren von Mitarbeitern zu Spitzenleistungen

Baustein 5

Die Kunst der Führung – Teil 1

- Spitzenleistung mittels eines mitarbeiterorientierten Führungsstils -

Sie lernen in diesem Seminar-Baustein:

- Wie Sie „mitarbeiter- und prozessorientiert“ führen.
- Wie Sie Stress-Situationen und Verhalten erkennen und beheben können.
- Wie Sie neue Mitarbeiter gewinnen.

Ihr Nutzen

- Sie kennen Ihren persönlichen Führungsstil.
- Sie erleben hochmotivierte Mitarbeiter.
- Sie stellen gezielter die richtigen Mitarbeiter ein.

Außerdem:

- Lernen Sie, dass gute Führung gelernt werden kann bzw. soll.

Baustein 6

Die Kunst der Führung – Teil 2

- Motivieren durch gekonnte Gesprächsführung & Co -

Sie lernen in diesem Seminar-Baustein:

- Wie Sie motivierende Mitarbeiter-Gespräche gekonnt durchführen.
- Wie Sie Kritik- und Feedbackgespräche konstruktiv führen.
- Wie Sie Mitarbeiter-Coaching und Training on the Job vorbereiten und durchführen.

Ihr Nutzen:

- Mehr Freude an Führung von Mitarbeitern.
- Erhöhte Mitarbeiterbindung.
- Erhöhte Qualitätsstandards durch top ausgebildete Mitarbeiter.

Außerdem:

- Lernen Sie, dass Führung mehr ist als die üblichen Gespräche zwischen „Tür und Angel“.

Selbst-Marketing plus Abschluss- und Zertifizierung

Baustein 7

Selbstmarketing – Tag 1

-Kompetent als Beauty Manager auftreten -

Sie lernen in diesem Seminar-Baustein:

- Wie Sie den Weg des Erfolgs mittels eines gelungenen Auftritts erleichtern.
- Wie Sie Ihre Image-Chancen sehen und nutzen.
- Wie Sie Kunden, Kollegen und Mitarbeiter durch einen gekonnten Stil und Auftritt begeistern.

Ihr Nutzen

- Sie wissen, wie Ihr erfolgreicher Auftritt aussieht.
- Sie erleben die Begeisterung von Dritten.
- Sie erhalten häufiger anerkennende Feedbacks.

Außerdem;

- Lernen Sie, dass „Big Brother is watching you“
...und das jeden Tag!

Baustein 7

Prüfung, Abschluss- und Zertifizierung – Tag 2

- IHK zertifizierter Beauty Manager & Coach -

(Gebührenpflichtig)



Feedback aus der Kosmetikbranche

Die Referentin Thea Simon van der Ven bedeutet für alle, die das Vergnügen hatten, sie kennenzulernen, etwas Besonderes. Sie versteht es mit unaufdringlichem Charme, zugleich aber fordernd das Interesse aller Teilnehmer zu wecken und schrittweise weiter aufzubauen.

Kenner der Branche spüren sofort ihre langjährigen Erfahrungen als Kosmetikerin, Trainerin und Firmeninhaberin. Sie bereitet Ihre Seminare tiefgründig vor und formuliert genaue Ziele.

Sie versteht es, das Team locker, aber zielorientiert zu führen, setzt Grenzen und spornt zu eigenen Gedankenflügen an. Ohne Aufgaben für Zuhause entlässt sie niemanden, schafft dabei jedoch Freiräume, wie intensiv sich jeder damit auseinandersetzt.

Ihre Persönlichkeit unterstreicht sie mit einem stilvollen und modischen Auftritt. Auch ihr Denken ist modern. Sie vermittelt laufend bleibende bestehende Werte und zeigt sich bei all dem stets offen für Neues.

Das ist für mich als Teilnehmerin sehr inspirierend.



Ilka Lucas

**-Beauty Manager & Coach 2010 –
Inhaberin Babor Beauty Spa Leipzig**

Feedback aus der Kosmetikbranche

Liebe Thea,

auf die Seminartage zum Beauty Manager und Coach mit Dir freue ich mich immer wieder. Diese Ausbildung macht mir riesigen Spaß!

Sie ist praxisnah und gut umsetzbar. Aus jedem Training nehme ich "meinen Einkaufswagen" gefüllt mit nach Hause.

Das Besondere an dieser Weiterbildung ist Deine Trainingsmethode. Sie unterscheidet sich deutlich von meinen bisherigen Weiterbildungen. Es ist "learning by doing"

Ich gehe aus Deinem Training mit genau den Informationen in mein Institut und sehe kurzfristig den Erfolg.

Alles erscheint mir auf einmal so einfach, da ich genau die Tools kenne, die ich brauche, um erfolgreich zu sein. Die Stunden in der Gruppe sind kurzweilig. Es kommt einfach keine Langeweile auf.

Ich kann Dein Training jeder selbstständigen Kosmetikerin empfehlen. Die Kompetenz und Kundenzufriedenheit sind ihr damit sicher.



Ute Neusser

-Beauty Manager & Coach 2011 –
Inhaberin Lady Line Beauty & wellness

Feedback aus der Kosmetikbranche

Liebe Thea,

weiterbildung nach 30 Jahren erfolgreicher Selbstständigkeit?

Diese Frage stellte ich mir, als uns im vorigen Jahr die Weiterbildung `Beauty Manager und Beauty Coach` vorgestellt wurde.

Sind das nicht alles Themen, die ich schon 100mal gehört hatte?

Was soll es MIR noch bringen? Läuft doch alles...!?

Da ich jedoch glücklicherweise ein Weiterbildungsjunkie bin und mich die Zertifizierung zur Beauty Coach reizte, entschloss ich mich an dieser Maßnahme teilzunehmen.

Und heute nach 2 Bausteinen kann ich sagen:

DAS WAR DIE BESTE ENTSCHEIDUNG, DIE ICH SEIT LANGEM GETROFFEN HABE!

In der heutigen Zeit, in der sich gerade geschäftlich soviel verändert, sich die Spreu vom Weizen trennt, kann ich nur allen Kolleginnen, die wie ich zwar schon lange in der Branche tätig sind und uns fachlich so schnell keiner etwas vormacht, nur sehr empfehlen an dieser Weiterbildung teilzunehmen. Denn in unserer Ausbildung waren solche Themen dieser Bausteine noch nicht Inhalt

.. Und wenn wir noch einige Jahre erfolgreich im Markt bleiben wollen, ist das hier Pflicht.



Sabine de Luca

-Beauty Manager & Coach 2011 –

Inhaberin Kosmetik Institut Moers

Kooperationspartner und Referenzen

Diese Weiterbildung wird unterstützt und gefördert durch namhafte Unternehmen aus Ihrer Branche!



Die Referentin, Management-und Kommunikations-Trainerin - Thea Simon-van de Ven - besitzt vielfältige Erfahrungen im internationalen Vertrieb , Vertriebsmanagement, Training Management, Marketing und in der Personalentwicklung.

Zusatzqualifikationen in den Bereichen Marketing, Kommunikation, Moderation, Training, Coaching, Führung , Spa Management und Business-Image unterfüttern die Praxis und garantieren fundierte Konzepte sowie aktuelle Methodik.

Thea Simon-van de Ven ist eine vielgefragte Expertin speziell in der Kosmetik- , Parfümerie- und Friseurbranche.

Ihr Coaching-Konzept wurde von der „Deutschen Trainerakademie“ ausgezeichnet.
Mit ihrem Seminar-Konzept „Sag „Ja“ zum Verkauf!“ wurde sie als Preisträgerin mit dem „Internationalen Deutschen Trainings-Preis 2003“ in **Gold** ausgezeichnet.

www.trainingplus-online.de



Die Orte und Termine

Seminar	Region West Düsseldorf	Region Nord/Ost Hannover	Region Süd Nürnberg	Adresse	Uhrzeit
Baustein 1	17./18. Juli 2014	21./22. Juli 2014	14./15. Juli 2014	NN	Tag 1: 10-18 Uhr Tag 2: 09-17 Uhr
Baustein 2	15./16. Sept. 2014	18./19. Sept. 2014	12./13. Sept. 2014	NN	Tag 1: 10-18 Uhr Tag 2: 09-17 Uhr
Baustein 3	20.21./Okt.2014	16./17. Okt. 2014	23./24.Okt. 2014	NN	Tag 1: 10-18 Uhr Tag 2: 09-17 Uhr
Baustein 4	17./18 Nov. 2014	20./21. Nov. 2014	14./15. Nov. 2014	NN	Tag 1: 10-18 Uhr Tag 2: 09-17 Uhr
Baustein 5	15./16. Jan. 2015	22./23. Jan. 2015	12./13.Jan. 2015	NN	Tag 1: 10-18 Uhr Tag 2: 09-17 Uhr
Baustein 6	19.20 Febr. 2015	23.24. Febr. 2015	16.17. Febr. 2015	NN	Tag 1: 10-18 Uhr Tag 2: 09-17 Uhr
Baustein 7	19./20. März 2015			NN	Tag 1: 10-18 Uhr Tag 2: 09-17 Uhr
					Insgesamt 105 Lernstunden

Ihr Investment

Für Baustein 1 bis 7 investieren Sie pro Baustein

495 Euro - zzgl. MwSt. und beinhaltet:

- 2 intensive und praxisorientierte Seminar –Tage.
- Pro Tag: 2 x Kaffee-, und Teebuffet mit Snacks.
- Pro Tag: Wellness-Lunch inkl. 1 Softdrink.
- Pro Tag: 2 Softdrinks plus Wasser tagsüber.
- Handout inkl. Notizblock als Lerntagebuch.
- Übungen inkl. Arbeitsblätter & Lern-Material.
- Zertifikat als Teilnahme-Bestätigung.

Eventuelle Übernachtungsaufwände und Anfahrtskosten sind nicht beinhaltet .

Kosten für den IHK-Test und für das IHK-Zertifikat an Baustein 7 - Tag 2 – sind gesondert zu entrichten.

Das Seminar-Hotel bzw. die Adresse der Seminar-Location werden zeitnah bekannt gegeben.



**Speziell für professionelle
Kosmetikerinnen aus der
Kosmetik-Instituts-Branche!**

Meine Anmeldung für den Baustein / für die Bausteine:

via Fax, Post oder eingescannt via email (siehe Kontaktdaten)

Name, Vorname

Firmenname

Adresse

Telefon/Fax

Email

Die AGB's habe ich zur Kenntnis genommen und stimme ihnen zu.

Ort, Datum

Unterschrift



AGB's

Ihre Leistung ist nach schriftlicher Bestätigung verbindlich gebucht. Bei Stornierungen bis 60 Tage vor Leistungs-Beginn werden 25 % des Gesamt-Seminarpreises der gebuchten und stornierten Bausteine fällig. Bei Stornierungen bis 30 Tage vor Leistungsbeginn werden 50 % des Gesamt-Seminarpreises fällig. Bei späteren Stornierungen ist der volle Gesamt-preis der gebuchten und stornierten Bausteine zu entrichten. Ein Ersatzabnehmer kann genannt werden.

Seminarpreis pro Baustein 495,00 Euro exkl. MwSt. Inklusiv umfangreicher Seminarunterlagen, Mittagessen, Pausengetränke. Der Seminarpreis für die gebuchten Bausteine ist nach Rechnungsstellung und vor dem Start des ersten Bausteins fällig. Auf Wunsch bieten wir Ihnen gerne auch die Möglichkeit der Ratenzahlung an. Die Gesamt-Ausbildung endet wahlweise mit einem Zertifizierungsaudit und dem Abschluss Beauty Manager (IHK). Die Audit-Gebühren werden erst mit Anmeldung bei der IHK fällig.

Die Trainerin erbringt Ihre Dienstleistung möglichst selbst. Nach Bedarf bzw. Notwendigkeit kann jedoch die Dienstleistung durch angestellte und/oder freie Mitarbeiter bzw. Kollegen erbracht werden.

Kann ein Termin zur Erbringung der Leistung durch den Trainer wegen höherer Gewalt, Krankheit, Unfall oder sonstigen vom Trainer nicht zu vertretenden Umständen nicht eingehalten werden, ist der Trainer unter Ausschluss jeglicher Schadenersatzpflicht berechtigt, die Dienstleistungen an einem neu zu vereinbarenden Termin innerhalb von 6 Monaten nach dem ausgefallenen Termin nachzuholen.

Bei zu geringer Teilnahme = pro Seminar, Baustein und Ort mind. 8 Teilnehmer, ist der Trainer unter Ausschluss jeglicher Schadenersatzpflichten berechtigt, die Dienstleistungen entweder an einem neu zu vereinbarenden Termin innerhalb von 6 Monaten nach dem ausgefallenen Termin nachzuholen oder zu stornieren. Die Teilnehmer sind jedoch berechtigt an einem anderen Ort und Datum teil zu nehmen, vorausgesetzt, an diesem Ort und Datum findet das Seminar statt.

Kontakt Daten

TRAININGPLUS
Thea Simon-van de Ven

Trainingplus

Thea Simon-van de Ven
Bünteweg 47
30559 Hannover

T +49 (0)511 525619

F +49 (0)511 520643

Mobil +49 (0)1520 2726222

thea@trainingplus-online.de

www.trainingplus-online.de

