

PARFÜMERIE **P** JOURNAL.



STYLE IN PLAY




LACOSTE



Sag Ja zum Verkauf

Kommunikations-Trainerin Thea Simon-van de Ven hat für das ESTA-Bildungswerk das innovative Trainingskonzept »Sag ja zum Verkauf« entwickelt und durchgeführt. Das Trainings-Konzept wurde beim »Internationalen Deutschen Trainingspreis 2003« mit Gold ausgezeichnet. Anstatt ein fertiges Konzept zu präsentieren, wurden potenzielle Kunden detailliert nach Bedarf, Vorstellungen, Erfahrungen, Zielen und Wünschen befragt.

Training mit Spaß

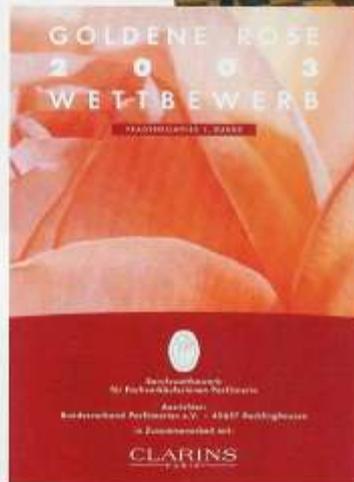
Seit Herbst 2003 sind alle Seminare bei Clarins von der ersten bis zur letzten Minute interaktiv. Mit vielen Besonderheiten laden die Schulungen alle Teilnehmer/innen zum Mitarbeiten, Mitdenken und manchmal auch zum Mitspielen ein. »Kosmetik-Training kann so viel Spaß machen«, stellt Sylvia Enders, Direktorin für Training bei Clarins, immer wieder fest.

Profi-Service im Internet

Zwei neue Foren stärken den Service-Charakter des Beauty-Portals www.beautyboard.de. Der Berliner Visagist Beni Durrer berät die User in Fragen rund ums Make-up. Hairstylist Alexander van Baal beantwortet Fragen zum Thema Frisur, Styling, Schnitte und Haarpflege.

Goldene Rose 2003

Zwei Frage-Vorrunden, eine mündliche Prüfung und eine praktische Make-up Demonstration überstand sie mit Bravour: Susanne Schütza überzeugte die Jury und wurde zur Siegerin des Berufswettbewerbs »Goldene Rose 2003« gekürt. Susanne Tischner, Parfümerie Fischer Schongau, und Nicola Kumpmann, Stadtparfümerie Pieper Mülheim, belegten die Plätze zwei und drei. Clarins-Chef Stephan Seidel (links) und Reinhard D. Wolf (rechts), Präsident des Bundesverbandes Parfümerien, überreichten der Siegerin (Mitte) ihren Preis, ein erholsames Beauty-Wochenende.



Susanne Schütza, die bei Karstadt in Wiesbaden engagiert tätig ist, liebt an ihrem Beruf besonders den Umgang mit immer wechselnder Kundenschaft. Sich auf junge und ältere Menschen, nett oder »giftig«, einzustellen, sieht sie als besondere Herausforderung. Ihre Beratungsvorliebe gilt dabei besonders der pflegenden Kosmetik.

»Für besonders schwierige Kunden nehme ich mir sehr viel Zeit und habe Geduld, auch wenn andere Kunden auf Beratung warten müssen«, so die beste Parfümerie-Fachverkäuferin Deutschlands. Ihr Tipp: Wenn man solchen Kunden besonderes Verständnis und viel Freundlichkeit entgegenbringt, dann geht es fast immer gut.

TERMINE
top geschult

ESTÉE LAUDER Neuheiten- und Verkaufstraining: 10.03. Düsseldorf, München, 17.03. Berlin, Köln, Nürnberg, 24.03. Hamburg, 31.03. München, 29.04. Stuttgart, Kontakt: Tel. 0 89/2 36 86;
CLARINS »Verkaufen in der Kabine von Herz zu Herz«: 28.04. Düsseldorf, Frankfurt, 29.04. Stuttgart, 04.05. Berlin, 06.05. Hamburg, 12.05. Köln, 26.05. Nürnberg, 27.05. Starnberg, Kontakt: Tel. 0 81 51/2 60 30; **LANCÔME** Gesichtspflege und Verkauf: 09.03. Dresden, Hannover, 10.03. Nürnberg, 11.03. Frankfurt, 18.03. Düsseldorf, 06.04. Leipzig, 14.04. Stuttgart, 21.04. Düsseldorf, 22.04. Hamburg, 12.05. Düsseldorf, 25.05. Frankfurt, 27.05. Berlin, 21.06. Düsseldorf, 29.06. München, Kontakt: Tel. 02 11/43 78 02; **KANEBO COSMETICS** »Mehr wissen - besser verkaufen«: Ab 03/2004, Kontakt: Tel. 0 40/24 88 87