



# Trainingsmaterialien

## Gesichts-, Nacken- und Dekolleté-Behandlungen



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

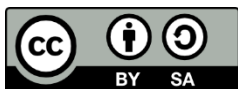
Diese Arbeit wurde als gemeinsame Arbeit von Partnerorganisationen aus Deutschland, Spanien, Italien, Zypern und Finnland im Rahmen des Projekts „Verbesserung von Berufsbildungsangeboten im Wellness-Bereich“ (im Folgenden als Skills for Wellness bezeichnet, Projektnummer 2019-1-DE02-KA202-006180) entwickelt.

Das Projekt Skills for Wellness zielt darauf ab, Anbieter von Wellness-Dienstleistungen, Fachleute und Berufsbildungseinrichtungen mit den Tools auszustatten, um die eigenen beruflichen Fähigkeiten und die der Mitarbeiter zu bewerten und zu verbessern.



## Danksagung

Wir möchten uns bei allen Lernenden, Trainer\*innen, Lehrkräften, Expert\*innen und Forscher\*innen bedanken, die zur Entwicklung dieses Materials beigetragen haben.



© 2021. This work is licensed under a CC BY 4.0 license.

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.  
Agreement No 2019-1-DE02-KA202-006180



## Inhalt

EINLEITUNG .....	4
Zweck des Trainingsmaterials für den Wellnessbereich .....	4
Verwendung und Anwendung des Trainingsmaterials für den Wellnessbereich .....	4
Gesichts-, Nacken- und Dekolleté-Behandlungen.....	9
Hautdiagnose [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN] .....	9
1.1 Hautdiagnose [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN].....	11
1. Theoretischer Input „Hautdiagnose“ .....	12
2. Praktische Aufgabe „Plan zur Gesichtsbehandlung“ .....	18
3. Theoretischer Beitrag „Anomalien, Unreinheiten und pathologische Veränderungen“ .....	21
4. Fallstudie „Atopische Haut, Akne, Psoriasis, Oral Herpes, Rosazea, Periorale Dermatitis“ ..	23
5. Theoretischer Beitrag „Instrumente und Methoden der Gesichtsbehandlung“, Job Shadowing .....	25
6. Praktische Aufgabe „Nachhaltigkeit in der Gesichtsbehandlung“ .....	29
Gesichts-, Nacken- und Dekolleté-Behandlungen [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN] .....	31
1.2 Gesichts-, Nacken- und Dekolleté-Behandlungen [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN] ...	34
1. Simulation „Durchschnittskunde: AHA-Standardbehandlung“ .....	35
2. Fallstudie „AHA-Behandlung für spezielle Kunden“ .....	47
3. Videoanalyse „Durchführung einer AHA-Behandlung“ .....	50
4. Praktische Aufgabe „Erstellung eines Videos zur Gesichtsbehandlung“ .....	51
5. Demonstration „Gesichtsbehandlung mit AHA“ .....	52
6. Praktische Aufgabe „Erstellung eines Protokolls für jeden Hauttyp“ .....	53
7. Rollenspiel „Kommunikation und Beziehung mit dem Kunden“ .....	56
8. Praktische Aufgabe „Alternative biologische/nachhaltige und technologische Anti-Aging- Behandlungen“ .....	90
Gesichts-, Nacken- und Dekolleté-Massage [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN] .....	109
1.3 Gesichts-, Nacken- und Dekolleté-Massage [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN] .....	111
1. Simulation „Bindegewebsmassage“ .....	112
2. Fallstudie „Vorschlag eines Pakets von Gesichtsbehandlungen für Kunden“ .....	115
3. Videoanalyse „Durchführung einer Massage“ .....	119
4. Demonstration „Unterstützung bei der Bindegewebsmassage“ .....	120
5. Rollenspiel „Verfahren zur Kundenverwaltung“ .....	121
Make-up-Aktivitäten [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN].....	123
1.4 Make-up-Aktivitäten [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN].....	125
1. Praktische Aufgabe „Beratung des Kunden“ .....	126
2. Schriftliche Übung „Analysieren von Gesichtszügen und Auftragen von Make-up“ .....	127

3.	Fallstudie „Farbauswahl für das Make-up“ .....	132
4.	Simulation, Demonstration „Braut-Make-up“ .....	133
5.	Praktische Aufgabe „Gesichtsform und Teint“ .....	134
6.	Praktische Aufgabe „Auswahl geeigneter Produkte“ .....	138
7.	Demonstration „Lippenstift auftragen“ .....	144
8.	Praktische Aufgabe „Schritte zum Auftragen von Make-up“ .....	146
9.	Videoanalyse „Farbanalyse“ .....	148
10.	Schriftliche Übung „Prinzipien des Foto-Make-ups“ .....	151
11.	Demonstration „Make-up für reife Haut“ .....	155
12.	Praktische Aufgabe „Abschminken und Gesichtspflege“ .....	157
13.	Praktische Aufgabe „Produkte für nachhaltiges Make-up“ .....	159
14.	Praktische Aufgabe „Erstellen einer Instagram-Story“ .....	162
15.	Praktische Aufgabe „Tipps für das Auftragen von Make-up bei empfindlicher Haut“ ...	164
	Permanentes Make-up und temporäre Hautverzierungen [BEAUTY-BEHANDLUNGEN] .....	167
1.5	Permanentes Make-up und temporäre Hautverzierungen [BEAUTY-BEHANDLUNGEN] .....	169
1.	Praktische Aufgabe „Erstellen einer informativen Website“ .....	170
2.	Praxisaufgabe „Augenbrauendesign für Micropigmentierung/ Microblading“ .....	178
3.	Praktische Aufgabe „Dokumentationsführung: Einwilligungserklärung und Kundenakte im Erstgespräch“ .....	189
4.	Schriftliche Übung „Indikationen und Kontraindikationen vor und nach der Behandlung“	195
5.	Fallstudie „Maßnahmen bei der Mikropigmentierung in einer Pandemiesituation“ .....	202
6.	Videoanalyse „Wimpernverlängerung für verschiedene Augenformen“ .....	207
7.	Fallstudie „Beratung zur Nachsorge nach dem Anbringen von Wimpernverlängerungen“	212
8.	Praxisaufgabe „Erstellen einer Zufriedenheitsumfrage“ .....	214

## EINLEITUNG

Dieses Dokument ist das Ergebnis der gemeinsamen Arbeit von Partnerorganisationen aus Deutschland, Spanien, Italien, Zypern und Finnland im Rahmen des Projekts „Verbesserung von Berufsbildungsangeboten im Wellnesssektor“ (im Folgenden als „Skills for Wellness“ bezeichnet, Projektnummer 2019-1 -DE02-KA202-006180). Das Projekt Skills for Wellness zielt darauf ab, Anbieter von Wellness-Dienstleistungen, Fachleute und Berufsbildungseinrichtungen mit den Tools auszustatten, um die eigenen beruflichen Fähigkeiten und die der Mitarbeiter zu bewerten und zu verbessern.

### Zweck des Trainingsmaterials für den Wellnessbereich

Die von allen an Skills for Wellness beteiligten Einrichtungen erstellten Trainingsmaterialien sind modular aufgebaut und decken alle relevanten beruflichen sowie transversalen Kompetenzen für diejenigen ab, die im Wellnessbereich tätig sind. Diese Trainingsmaterialien basieren auf den Beschäftigungsstandards und wurden als Erweiterung und Aktualisierung der bestehenden Trainingsmaterialien in diesem Bereich erstellt.

Im ersten Schritt wurden Beschäftigungsstandards erfasst und erarbeitet, mit Fokus auf berufspraktischen Fertigkeiten und Fähigkeiten wie Hygiene, Dermatologie/Ernährung, Gesichtsbehandlungen, Hand- und Fußpflege, Körperbehandlungen, Sport- und Freizeitaktivitäten sowie auf transversalen Kompetenzen wie Fremdsprachen, Kommunikation und Nachhaltigkeit. Diese Themen wurden in Arbeitsbereiche und Einheiten gruppiert, um einen modularen Pfad aufzubauen, der bei der Gestaltung der Trainingsmaterialien für arbeitsbasiertes Lernen sowie bei der Einschätzung von Instrumenten zur Bewertung und Validierung der in Berufsbildungseinrichtungen und in einem non-formalen Kontext benötigten Kompetenzen half. Der Zweck dieser Trainingsressourcen ist es, Folgende zu unterstützen:

- **Mitarbeitende** im Wellnessbereich, die ihre beruflichen und transversalen Kompetenzen weiterentwickeln wollen, um die Anforderungen der Arbeitsgeber zu erfüllen
- **Arbeitsgeber** und Berufsbildungseinrichtungen im Wellnessbereich, die auf Fähigkeitsanforderungen und neue Trends des Wellnessbereichs reagieren möchten
- **Lernende** in Berufsbildungsprogrammen im Wellnessbereich, die relevante Fähigkeiten und Kompetenzen erwerben werden wollen

Der Ansatz, der zum Erstellen dieser Schulungsmaterialien verwendet wird, **ist ein arbeitsbasierter Lernansatz**, so können z. B. einige Ressourcen Simulationen, Fallstudien, praktische Aufgaben unter Verwendung von Videos, Softwares, Audios, anderen Websites usw. umfassen.

Darüber hinaus wurde die Aufmerksamkeit bei der Erstellung relevanter Schulungsmaterialien auf Schönheitsbehandlungen, Sport und Fitness, Freizeit und Erholung oder therapeutische Erholung, aber auch auf transversale Kompetenzen wie Fremdsprachen, Kommunikation und Umgang mit Kunden oder digitale Fähigkeiten gerichtet.

Bei der Gestaltung der Trainingsunterlagen haben wir die wichtigsten Themen der Wellnessbranche wie **Nachhaltigkeit** und die Ansprache von Kunden mit besonderen Bedürfnissen berücksichtigt (z.B. schwangere Frauen, ältere Menschen und Menschen mit Krebs-Erkrankungen), um aktualisierte und interessante Ressourcen für all diejenigen zu erstellen, die ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten verbessern möchten.

### Verwendung und Anwendung des Trainingsmaterials für den Wellnessbereich

Die Trainingsressourcen wurden gemeinsam vom Konsortium entwickelt, wobei hauptsächlich Experten und Lehrkräfte der Berufs- und Bildungseinrichtungen (berufsbildende Schulen) und die Aufsicht sowie Beihilfe des Arbeitsmarktes, wie externe Experten und Führungskräfte des Wellnessbereichs,



beteiligt waren. Die Trainingsmaterialien wurden erstellt, um hauptsächlich in zwei Bereichen genutzt zu werden:

- Im **beruflichen und pädagogischen Bereich** (Berufsbildungsprogrammen), der für Berufsbildungspersonal (Lehrkräften) wichtig ist
- In Unternehmen, die im Bereich Wellness tätig sind (Schönheitszentren, Fitnessstudios, Wellness-Spas, Hotels und Resorts, in denen auf die spezifischen Bedürfnisse der Kunden eingegangen wird)

Eine weitere Möglichkeit, dieses Material zu nutzen, ist das **Selbst-Studium/Selbst-Lernen**: Jeder Lernende (jung oder erwachsen), der daran interessiert ist, seine Kompetenzen zu verbessern, kann frei und kostenlos einige Bereiche oder Einheiten der Trainingsmaterialien herunterladen, um mit der Erweiterung und Verbesserung seines Wissens und seiner Fähigkeiten im Wellness-Bereich zu beginnen. Die Trainingsmaterialien sind folgendermaßen aufgebaut:

**Jeder Arbeitsbereich** besteht aus **mehreren Einheiten**.

**Jede Einheit** basiert auf einem **Lernergebnis**, das als Wissen, Fähigkeiten, Verantwortung und Autonomie beschrieben wird und sich auf die im Wellnesbereich geforderten Leistungen bezieht. Das Lernergebnis wird auch durch eine Reihe von Demonstrationsindikatoren beschrieben, die dem Benutzer zu verstehen helfen, welche gängigen Praktiken auf der Grundlage realer Arbeitssituationen in der Einheit behandelt werden und gleichzeitig von der Arbeitswelt gefordert werden.

Um das Lernergebnis (bezogen auf ein EQR 4 des Europäischen Qualifikationsrahmens) zu erreichen, wurden zahlreiche **Trainingsmaterialien** erstellt.

Jede Einheit beinhaltet folglich eine Anzahl **an Aktivitäten**, die es den Lernenden erlauben, das Lernziel der Einheit zu erreichen. All diese Aktivitäten wurden erstellt, um, neben der Fähigkeit zu professionellem Handeln, auch die Fähigkeit zum sicheren Arbeiten (Hygiene- und Sicherheitskompetenzen) abzudecken und die wichtigsten berufsübergreifenden Kompetenzen anzuwenden (Kundendienst und Kommunikation, Nachhaltig, IKT-Kompetenzen).

Die **Art der Materialien/Ressourcen** werden im ersten Teil der Beschreibung der Einheit zusammengefasst.

Bei **jedem/jeder Material/Aktivität** gibt es eine anfängliche Beschreibung oder Präsentation, die dem Lesenden erklärt, was der Schwerpunkt der Aktivität ist und welche Schritte zur Erledigung der Aufgabe erforderlich sind.

Bei jeder Aktivität ist auch ihre Art angegeben, d. h. ob es sich um eine Einzel-, Gruppen- oder gemischte Aktivität handelt; die Liste der Materialien, die zur Durchführung der Aktivität/Übung/Aufgabe benötigten Tools und Instrumente sowie die benötigte Zeit. Jede Aktivität ist mit **Anhängen** ausgestattet, d.h. mit Dokumenten, Übungen, Links und allem, was zur Durchführung der Aktivität erforderlich ist sowie gegebenenfalls mit den entsprechenden **Lösungen**.

Alle Trainingsmaterialien sind zur Anwendung in den drei Lernumgebungen gedacht (in der Schule, der Arbeit oder zu Hause zum Selbststudium).

In der folgenden Anleitung können die Lernenden und die Trainer bzw. Lehrkräfte von Berufsbildungseinrichtungen sowie Arbeitgeber oder Angestellte des Wellnesbereichs innovative, aktuelle Trainingsmaterialien und Ressourcen finden, die auf einem arbeitsbasierten Lernansatz erstellt wurden, d. h. mit klaren arbeitsbasierten Lernergebnissen und -zielen.

## DIE TRAININGSMATERIALIEN

### **Arbeitsbereich 1: Gesichts-, Nacken- und Dekolleté-Behandlungen**

- 1.1.Hautdiagnose [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]
- 1.2 Gesichts-, Nacken- und Dekolleté-Behandlungen [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]
- 1.3 Gesichts-, Nacken- und Dekolleté-Massage [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]
- 1.4 Make-up-Aktivitäten [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]
- 1.5 Permanentes Make-up und temporäre Hautverzierungen [BEAUTY-BEHANDLUNGEN]

# Gesichts-, Nacken- und Dekolleté- Behandlungen







## HAUTDIAGNOSE [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



## Gesichts-, Nacken- und Dekolleté-Behandlungen

1.1	Hautdiagnose [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]		
Lernergebnisse zu EQR			EQR 4
Lernergebnisse: Er/Sie ist in der Lage, Hauttypen im Gesicht zu analysieren und die Ergebnisse für die Behandlungsplanung zu bewerten			Demonstrationsindikatoren
Kenntnisse	Fertigkeiten	Verantwortung und Autonomie	
<i>Er/Sie ist in der Lage,</i>	<i>Er/Sie ist in der Lage,</i>	<i>Er/Sie zeigt die nachgewiesene Fähigkeit,</i>	<i>Basierend auf tatsächlichen Arbeitssituationen</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Methoden und Diagnosewerkzeuge, die für weitere Gesichtsbehandlungen erforderlich sind, aufzulisten</li> <li>• den Hautaufbau, die Hauttypen, ihre Eigenschaften, Funktionen und Pflegemöglichkeiten zu erläutern</li> <li>• die Auswirkungen externer und interner Faktoren auf den Zustand der Haut im Bereich Gesicht, Hals und Dekolleté zu beschreiben</li> <li>• den Hautalterungsprozess und die Methoden, die diesen Prozess verzögern, zu beschreiben</li> <li>• Arten von pathologischen Veränderungen auf der Gesichtshaut, die die Durchführung einer Schönheits-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnosemethoden und Diagnosewerkzeuge (Gespräch und Untersuchung, Kundenbetreuung) auszuwählen, die zur Ermittlung des Hautzustands und zur Entscheidung über Gesichtsbehandlungen erforderlich sind</li> <li>• den allgemeinen Hauttyp des Kunden (trockene, normale, fettige Haut, Mischhaut) zu erkennen</li> <li>• Anomalien und Schönheitsfehler (einschließlich solche, die durch Sonne, Nikotin, Trinkgewohnheiten, Ernährung), Hauterkrankungen wie Akne, Ekzeme, Fieberbläschen (Herpes-simplex-Virus), Schuppenflechte (Psoriasis) verursacht werden, zu erkennen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• die Verantwortung für den Abschluss der vollständigen Gesichtshautanalyse zu übernehmen und Bereiche normaler/trockener/fettiger Gesichtshaut auszuwerten</li> <li>• die Grenze zwischen den Kompetenzen eines Kosmetikers und denen eines Dermatologen einzuhalten</li> <li>• den Kunden über die Gründe für die individuelle Beschaffenheit der Haut zu informieren</li> <li>• zukünftige Behandlungen zu vereinbaren und begründete individuelle Empfehlungen zu bestimmten Produkten oder Maßnahmen zur Verbesserung der Hautstruktur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Er/Sie führt eine Hautanalyse durch, bestimmt den Hauttypen und vereinbart einen Behandlungsplan auf eine professionelle und verständliche Art und Weise, ebenso in einer Fremdsprache</li> <li>• Er/Sie identifiziert Anomalien der Haut, Schönheitsfehler und pathologische Veränderungen. Er/Sie identifiziert Behandlungsinstrumente für das Gesicht und grundlegende Geräte/Apparate (Ultraschall, Diamanten-Peeling und Radiofrequenz)</li> <li>• Er/Sie handhabt die Beziehung mit dem Kunden (Gespräch und Beobachtung)</li> <li>• Er/Sie berät den Kunden individuell</li> </ul>

behandlung be- hindern oder ver- hindern, zu erken- nen		des Kunden auf Grundlage der er- haltenen Indikato- ren abzugeben	und korrekt über die Charakteristiken der Gesichtshaut und gibt Empfeh- lungen zur Haut- pflege
<b>Bewertungsinstru-          mente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beobachtung</li> <li>• Demonstration</li> <li>• Fallarbeit</li> <li>• Test</li> </ul>		

### 1.1 Hautdiagnose [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]

Liste der Materialien/Lektionen

1. Theoretischer Input „Hautdiagnose“
2. Praktische Aufgabe „Plan zur Gesichtsbehandlung“
3. Theoretischer Beitrag „Anomalien, Unreinheiten und pathologische Veränderungen“
4. Fallstudie „Atopische Haut, Akne, Psoriasis, Oral Herpes, Rosazea, Periorale Dermatitis“
5. Theoretischer Beitrag „Tools und Methoden der Gesichtsbehandlung“, Job Shadowing
6. Praktische Aufgabe „Green Skills in der Gesichtsbehandlung“

#### Ziel dieser Einheit

Nach Abschluss dieser Lerneinheit sind sie in der Lage, eine Gesichtshautanalyse zum Behandlungsplan hinzuzufügen und Hauttypen zu erkennen. Sie werden Aufgaben auf professionelle und verständliche Art sowie in einer Fremdsprache durchführen können. Sie werden Anomalien, Unreinheiten und pathologische Veränderungen erkennen können. Sie werden in der Lage sein, Instrumente der Gesichtsbehandlung und grundlegende Anwendungsweisen/Methoden zu verstehen. Kommunikationsfähigkeiten, dermatologische und kosmetische Grundlagen sowie die hygienische Fähigkeit, mit unerwarteten Ereignissen umzugehen, werden geübt.

#### Transversale Kompetenzen

- Kundenservice und Kommunikation
- Management und unterstützende Prozesse
- Zeitmanagement
- IKT-Kompetenzen
- Fremdsprachen
- Nachhaltigkeit

#### Hygiene und Sicherheit

- Grundlegende Kenntnisse in Hygiene und Sicherheit
- Geräte und Tools im Wellnessbereich
- Desinfektion von Geräten und Möbeln, Sterilität etc.

#### Art der Materialien/Ressourcen

- |   |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Video-Analyse</li> <li><input type="checkbox"/> Simulation</li> <li><input type="checkbox"/> Demonstration</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Praktische Aufgabe</li> <li><input type="checkbox"/> Rollenspiel</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Fallstudie</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Job shadowing</li> <li><input type="checkbox"/> Dialoge</li> <li><input type="checkbox"/> Schriftliche Übung</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Sonstiges: _____</li> </ul> |
|---|--|

Titel des Materials/der Aktivität	1. Theoretischer Input „Hautdiagnose“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Mit dieser Aktivität wird das Wissen über Hautstrukturen und -Typen sowie die Anwendung dieses Wissens in der Praxis aufgefrischt.</p> <p>Schritt 1: Untersuchung der Talgausscheidung der Haut, der Porengröße, der Struktur, dem Feuchtigkeitsgehalt, der Elastizität, der Durchblutung, der Hautfarbe/dem Pigment, der Empfindlichkeit, und anderes (Komedonen, Papeln, Pusteln, Milien, Teleangiektasien, Leberflecken, Vitiligo, Akne, Narben, Muttermale, übermäßige Behaarung etc.).</p> <p>Schritt 2: Erkennen der Hauttypen: normal, trocken, ölig und Mischhaut. Diese Aktivität kann auch in Englisch durchgeführt werden.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input checked="" type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hautdiagnose, Teil 1</li> </ul>
Benötigte Zeit	1 Stunde 30 Minuten
Anhänge	Hautdiagnose, Teil 1
Lösung zur Aktivität	Identifikation der Hauttypen



## Hautdiagnose, Teil 1

### Was bei der Hautanalyse zu beachten ist:

#### Berücksichtigen Sie bei der Bestimmung des Hauttyps Folgendes:

- Die Funktion von Talg- und Schweißdrüsen
- Die Textur der Haut: trockene Haut fühlt sich rau, ölige Haut weiche an
- Die Größe der Poren – bei öliger Haut sind die Poren aufgrund von übermäßiger Talgsekretion groß
- Der Farbton der Haut
- Die Durchblutung der Haut
- Die Elastizität der Haut
- Der Feuchtigkeitsgehalt der Haut
- Mögliche Überempfindlichkeiten der Haut
- Falten
- Andere mögliche Hautveränderungen
- Methoden der Hautpflege
- Beruf

#### Lebensstil

- Beschäftigter Lebensstil, wenn keine Zeit mehr für Selbstpflege bleibt; Menschen wie Mütter/Väter mit kleinen Kindern, karriereorientierte Menschen, die möglicherweise nicht genug Schlaf bekommen

#### Gesundheit

- Der Zustand der Haut verschlechtert sich durch Medikation oder Krankheit
- Hautpflege
- Falsche Hautpflege oder keine Zeit für Hautpflege

#### Sonstige Anmerkungen

- Beruf: Arbeit in einer Umgebung, die die Haut austrocknet, z. B. durch Zentralheizung, Klimaanlage oder Arbeiten im Freien
- Die Umgebung kann staubig und schmutzig sein, was zu Pusteln und Verstopfungen führen kann

Es ist wichtig den Hauttyp zu bestimmen, denn nur danach können die richtigen Produkte für die Behandlung gewählt werden.

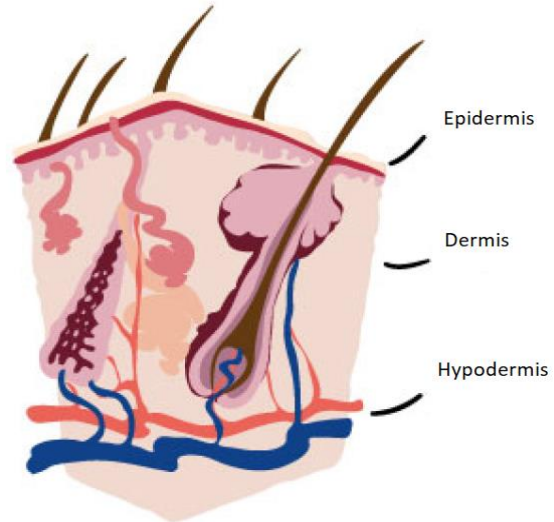
## Struktur der Haut

Die Haut bildet eine elastische Außenschicht, die für Sinnesreize empfänglich ist und andere Organe und Gewebe schützt. Die Haut kann nicht von Wasser, verschiedenen Chemikalien oder schädlichen Mikroben durchdrungen werden. Sie bietet zudem Schutz vor UV-Strahlung.

Die Haut ist auch an der Thermoregulation beteiligt, fungiert als Wasser- und Fettspeicher und produziert Vitamin D.

Die Haut eines Erwachsenen umfasst 1,2–1,3 Quadratmeter und macht 5 % des gesamten Körpergewichts (Epidermis und Dermis) aus.

Die Haut besteht aus der Epidermis, die die Hornschicht, die Glanzschicht, die Körnerschicht, die Stachelzellschicht und die Basalzellschicht umfasst. Die Stachelzellschicht und die Basalzellschicht bilden die Keimschicht. Unter der Epidermis befindet sich das Corium, d. h. Dermis, und darunter das subkutane Gewebe. Die Dicke des Unterhautgewebes variiert von Mensch zu Mensch.

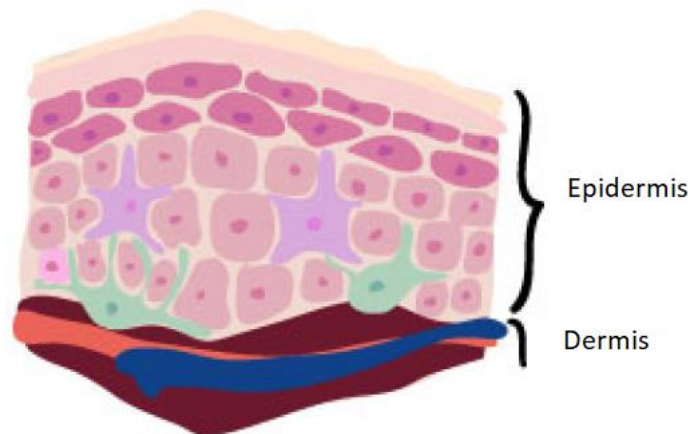


## Epidermis

Die Epidermis ist die äußerste Hautschicht und 0,005 – 0,20 Millimeter dick. Die Epidermis besteht aus einem geschichteten Plattenepithel, das sich monatlich regeneriert. Die Zellen sind Keratinozyten, die sich in der Basalschicht teilen und nach und nach die verschiedenen Schichten bilden und schließlich als abgestorbene Hautschicht, d. h. das Stratum Corneum, auf der Haut enden. Die Hornschicht enthält viel Keratin und blättert von der Haut ab.

Unter der Epidermis befindet sich die Dermis, d. h. die Lederhaut, eine elastische Schicht aus Blutgefäßen mit einer Dicke von etwa 0,5 – 1,5 Millimetern. Die Elastizität der Dermis ist das Ergebnis von Kollagen und Elastin zwischen den Zellen.

Unter der Lederhaut befindet sich die Subkutis, also Unterhaut, die aus lockerem Bindegewebe und Fettgewebe besteht. Bei einer dünnen Person beträgt die Subkutis etwa 2 – 10 Millimeter und ihre Dicke variiert in verschiedenen Hautpartien, z. am Gesäß ist die Unterhaut meist dick.



## Hauttypen

### **Normale Haut**

Bei normaler Haut ist die Oberfläche „Pfirsich-weich“ und glatt. Die Poren haben eine normale Größe. Die Follikelöffnungen, d. h. die Ostien der Follikel, sind Austrittslöcher für Haarfollikel, Talgdrüsen und Schweißdrüsen. Alle Funktionen sind im Gleichgewicht. Normale Haut ist weder glänzend noch fest. Die Oberfläche ist elastisch und hat eine schöne Farbe. Die Haut reagiert nicht stark. Es gibt keine Unreinheiten in der Haut, außer vielleicht ein paar Mitessern an Nase oder Kinn. Die abgestorbenen Hautzellen in der Hornschicht der Epidermis, die mikrobiellen Stoffwechselprodukte, die Feuchtigkeit und Fette der Hautoberfläche bilden einen Schutzfilm, z. B. den Säureschutzmantel. In diesem Säureschutzmantel befinden sich Verbindungen, die Feuchtigkeit aufnehmen und ein Verdunsten der Feuchtigkeit verhindern. Normalerweise hält dieser Säureschutzmantel die Haut weich und elastisch.

Normale Haut ist nach der Pubertät eher selten. Aufgrund hormoneller Faktoren kann die Haut fettig werden und mit zunehmendem Alter wird die Haut trocken.

Die Charakteristiken normaler Haut sind:

- Die Hautfarbe ist gut und klar
- Die Haut fühlt sich nicht trocken oder ölig an
- Die Haut ist weich und flexibel
- Die Haut ist elastisch
- Die Dicke der Epidermis ist „normal“
- Die Poren sind klein oder normal
- Wenige Unreinheiten in der Haut sind möglich

### **Trockene Haut**

**Trockene Haut ist schön, wenn man jung ist, aber mit dem Altern wird die Haut, besonders um die Augen, faltig.**

Die Charakteristiken trockener Haut sind:

- Die Hautfarbe ist blass
- Die Epidermis ist dünn
- Die Haut fühlt sich nach der Reinigung trocken an
- Die Haut erscheint häufig fleckig
- Die Talgdrüsen in der Haut funktionieren schlecht, daher sind die Poren klein
- Es sind oberflächliche Falten auf der Haut, besonders um den Mund herum, und die Haut fühlt sich staubig an
- Die Haut neigt zu Couperose
- Gründe für Trockenheit der Haut sind:
  - a. Gene
  - b. Eigenverschulden:
    - Klima im Lebensumfeld
    - Für die Haut wurde nicht richtig gesorgt
    - Exzessive Behandlung
  - c. Physiologische Faktoren
    - Geschwächte Durchblutung
  - d. Sonstige Faktoren
    - Stress

### **Mischhaut**

Nach der Pubertät kann die Haut Merkmale verschiedener Hauttypen aufweisen und in solchen Fällen spricht man von Mischhaut.

Andere Charakteristiken für Mischhaut sind:

- ölige T-Zone (Stirn, Nase, Kinn)
- trockene oder „normale“ Wangen

### Ölige Haut

**Die Haut beginnt während der Pubertät aufgrund von Hormonfunktionen ölig zu werden.**

**Die Charakteristiken öligiger Haut sind:**

- Die Hautfarbe ist gelblich
- Die Epidermis ist dick
- Durch überaktive Talgdrüsen sieht die Haut glänzend aus, kann aber auch oberflächlich trocken sein
- Die Poren sind groß und offen und an den Rändern erhöht
- Die Haut hat Unreinheiten
- Einige Ursachen für ölige Haut:
  - a. Gene
  - b. Hormonelle Ursachen
  - c. Ernährungsgewohnheiten
  - d. Mangel an richtiger Behandlung
  - e. Exzessive Behandlung
  - f. Stress

---

Originaltext in finnischer Sprache und Bilder von: Katriina Ervelä (née Jokinen) und Kaija Keski-Honkola  
Direkt übersetzt aus den Online-Unterrichtsmaterialien, die von der finnischen Nationalagentur für Bildung mit Genehmigung der Agentur veröffentlicht wurden, die für das Projekt *Skills for Wellness* erteilt wurde.



## Lösung

Die Lernenden identifizieren die Hauttypen durch die Nutzung der obigen Materialien.

- Normal
- Trocken
- Mischhaut
- Ölig



Titel des Materials/der Aktivität	2. Praktische Aufgabe „Plan zur Gesichtsbehandlung“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität ermöglicht es den Lernenden einen Plan zur Gesichtsbehandlung in Teams nach der Methode „Learning by doing“ einzuüben (dafür werden die Lernenden in Teams aufgeteilt, deren Mitglieder einen Plan zur Gesichtsbehandlung füreinander erstellen werden):</p> <p>Schritt 1: Durchführung einer Gesichtsreinigung mit Produkten (Lotion/Gel/Schaum und Gesichtswasser) und Tools (eine Schüssel, Gesichtschwämme/Kompressen).</p> <p>Schritt 2: Ausfüllen des Gesichtsbehandlungsplans (unter Aufsicht eines Trainers).</p> <p>Schritt 3: Identifikation des Hauttyps nach einer Analyse der Haut.</p> <p>Schritt 4: Auswahl des Zwecks der Gesichtsbehandlung und die Behandlung Schritt für Schritt planen.</p> <p>Schritt 5: Ausfüllen von Anweisungen für Heim- und Nachbehandlungen.</p> <p>Schritt 6: Ausfüllen von Empfehlungen für den nächsten Behandlungstermin/eine Serienbehandlung mit Schönheitspflegeinstrumenten.</p> <p>Schritt 7: Auftragen von Tagescreme für die Person, die „Model gestanden“ hat.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input checked="" type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan zur Gesichtsbehandlung</li> <li>• Stift</li> </ul>
Benötigte Zeit	1 Stunde (für den einen Lernenden) + 1 Stunde (für den anderen Lernenden)
Anhänge	Plan zur Gesichtsbehandlung
Lösung zur Aktivität	

## Praktische Aufgabe „Plan zur Gesichtsbehandlung“

<b>Hautpflege Spezialist:</b>	<b>Datum:</b>
<b>Beginn der Behandlung:</b>	<b>Ende der Behandlung:</b>
<b>Name des Kunden:</b>	<b>Geburtsjahr des Kunden:</b>
<b>Gesundheit/Medikation des Kunden:</b>	<b>Mögliche Allergien:</b>

**TALGAUSSCHEIDUNG:**

- normal  
 erhöht  
 verringert

**PORENGRÖßE:**

- normal  
 klein  
 vergrößert

**STRUKTUR:**

- normal  
 dick(lich)  
 fein

**FEUCHTIGKEITSGEHALT:**

- normal  
 epidermal verringert  
 dermal verringert

**ELASTIZITÄT:**

- normal  
 verringert  
 schlaff

**DURCHBLUTUNG:**

- normal  
 erhöht  
 verringert

**HAUTFARBE/PIGMENT:**

- hell  
 rötlich  
 gelblich  
 gebräunt  
 dunkel

**EMPFINDLICHKEIT:**

- normal  
 empfindlich



Foto von Pixabay: <https://pixabay.com/fi/vectors/kas-vonaamion-iho-ihonhoito-naiden-5457385/>

**SONSTIGE ANMERKUNGEN:**

- |   |   |   |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> Komedonen: (Mikro)schwarz/weiß | <input type="checkbox"/> Teleangiektasien (Couperose) | <input type="checkbox"/> Narben               |
| <input type="checkbox"/> Papeln                         | <input type="checkbox"/> Leberflecken                 | <input type="checkbox"/> Muttermale           |
| <input type="checkbox"/> Pusteln                        | <input type="checkbox"/> Vitiligo                     | <input type="checkbox"/> übermäßige Behaarung |
| <input type="checkbox"/> Milien                         | <input type="checkbox"/> Akne                         | <input type="checkbox"/> _____                |

<b>Sonstiges:</b>	<b>HAUTTYP:</b>
-------------------	-----------------

<b>Massagemethode:</b>	<b>ZIEL DER BEHANDLUNG:</b>
<b>Behandlungsplan:</b>	<b>Begründung der Auswahl:</b>
<b>ANWEISUNGEN FÜR HEIM- UND NACHBEHANDLUNGEN:</b>	
<b>Empfehlungen für den nächsten Behandlungstermin/eine Serienbehandlung mit Schönheitspflegeinstrumenten:</b>	
<b>Gesichtsbehandlungsplan überprüft: ____/____ _____</b>	

Titel des Materials/der Aktivität	3. Theoretischer Beitrag „Anomalien, Unreinheiten und pathologische Veränderungen“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	Die Aktivität ermöglicht den Lernenden ihr Wissen über Hautveränderungen und -erkrankungen, alternde Haut und pathologische Veränderungen aufzufrischen sowie das Material in der Gruppe zu diskutieren: Schritt 1: Lesen der bereitgestellten Materialien. Schritt 2: Diskussion der Inhalte in der Gruppe.
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input checked="" type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hautdiagnose, Teil 2</li> <li>• PC/Tablet</li> <li>• Internetverbindung</li> </ul>
Benötigte Zeit	1 Stunde
Anhänge	Hautdiagnose, Teil 2
Lösung zur Aktivität	

## Hautdiagnose, Teil 2

### Hautveränderungen und -erkrankungen

(Quelle: <https://www.wederm.com/services/medical-dermatology/facial-skin-conditions/>)

- Kann durch Mikroben, Genetik, Dinge, die die Haut schädigen, Hormon- oder Durchblutungsprobleme, Überempfindlichkeit verursacht werden
- Arbeitsumfeld
- Vitaminmangel

### Prävention ist von wesentlicher Bedeutung

- **Reinigung;** entfernt Schmutz von der Haut
- **Feuchtigkeitspflege;** hilft die Haut zu schützen
- **Schutz;**
  - Vor Abschürfungen, Chemikalien und Temperaturänderungen
- **Lebensstil;**
  - Ernährung, Erholung im Freien und kein Rauchen

### Alternde Haut

- Ist ein natürlicher Teil des Lebens, das Ziel besteht nicht darin, dass Altern zu verlangsamen
- Das Altern ist auf der Haut am sichtbarsten
- Prävention ist am wichtigsten (Reinigung, Feuchtigkeitspflege, Schutz)
- Das Altern ist individuell; abhängig von den Genen, den Hormonen, der Hautpflege und dem Lebensstil
- Vorzeitiges Altern ist intensiver

### Sehen Sie sich folgende Artikel an:

<https://www.health.harvard.edu/staying-healthy/why-your-face-ages-and-what-you-can-do>

und

<https://www.healthline.com/health-news/heres-what-to-know-about-getting-your-skin-checked#Perform-regular-skin-checks>



Titel des Materials/der Aktivität	4. Fallstudie „Atopische Haut, Akne, Psoriasis, Oral Herpes, Rosazea, Periorale Dermatitis“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht daraus, dass die Lernenden in Teams lernen:</p> <p>Schritt 1: Verteilen einer Fallstudie an ein Team (2-4 Personen).</p> <p>Schritt 2: Vorbereitung einer Präsentation aus der gegebenen Fallstudie durch die Teams:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Atopische Haut, Akne, Psoriasis, Oral Herpes, Akne Rosazea, Periorale Dermatitis</li> <li>• Ursachen und Symptome des medizinischen Zustands</li> <li>• Anweisungen zur Hautpflege und häuslichen Pflege</li> </ul> <p>Die Teams sollten verlässliche Quellen und Abbildungen nutzen und eine Liste ihrer Referenzen in die Präsentation einschließen.</p> <p>Die Fallstudien können in Englisch verteilt werden, um die Fremdsprachenkenntnisse der Lernenden zu überprüfen.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input checked="" type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<p>Benötigte Materialien:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Links zur Fallstudie</li> <li>• Computer und Internetverbindung</li> <li>• Unterschiedliche Quellen: Teams nutzen die in den Fallstudien bereitgestellten Links und finden Informationen selbstständig</li> </ul>
Benötigte Zeit	<p>1 Stunde 30 Minuten für Fallstudie und Vorbereitung der Präsentation            20 Minuten zur Präsentation</p>
Anhänge	<p>Englische Fallstudie „Atopische Haut, Akne, Psoriasis, Oral Herpes, Akne Rosazea, Periorale Dermatitis“</p>
Lösung zur Aktivität	

## Englische Fallstudie „Atopische Haut, Akne, Psoriasis, Oral Herpes, Rosazea, Periorale Dermatitis“

### **Thema 1: Atopische Haut**

<https://www.healthline.com/health/atopic-dermatitis/what-is-atopic-dermatitis>

### **Thema 2: Akne**

<https://www.wederm.com/patient-library/acne/>

### **Thema 3: Psoriasis**

<https://www.healthline.com/health/psoriasis>

### **Thema 4: Oral Herpes**

<https://www.healthline.com/health/herpes-simplex#What-is-herpes-simplex>

### **Thema 5: Rosazea**

<https://www.healthline.com/health/skin/rosacea#symptoms>

### **Thema 6: Periorale Dermatitis**

<https://www.healthline.com/health-news/face-masks-may-be-irritating-your-skin>

Titel des Materials/der Aktivität	5. Theoretischer Beitrag „Instrumente und Methoden der Gesichtsbehandlung“, Job Shadowing
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht darin, dass Lernende Gesichtsbehandlungstools und instrumente durch Job Shadowing (Einzelperson oder Paare) untersuchen können:</p> <p>Schritt 1: Job-Shadowing im Salon mit erfahreneren Lernenden (wenn dies nicht möglich ist, gehen sie für einen arbeitsbasierten Lerntag in einen echten Schönheitssalon).</p> <p>Schritt 2: Vorbereitung eines Berichts über das Job Shadowing zu den Gesichtsbehandlungstools und Basisinstrumenten: Ultraschall, Diamant-Peeeling und Radiofrequenz. Die folgenden Fragen sollten im Bericht beantwortet werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Was für Tools wurden benutzt und wofür?</li> <li>• Welche Art von Instrumenten wird für gewöhnlich für Gesichtsbehandlungen im Schönheitssalon genutzt (Schule/Arbeitsleben)?</li> <li>• Welchen Zweck, welche Effekte und welche Kontraindikationen haben die Instrumente?</li> </ul> <p>Schritt 3: Lesen des theoretischen Materials, Überprüfung der eigenen Antworten.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input checked="" type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	Benötigtes Material: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Instrumente zur Gesichtsbehandlung</li> </ul>
Benötigte Zeit	1 Tag in einem Schönheitssalon (Schule/Arbeitsleben) 2 Stunden zur Berichterstattung
Anhänge	Instrumente zur Gesichtsbehandlung
Lösung zur Aktivität	

## Instrumente zur Gesichtsbehandlung

- Eine Schüssel
- Gesichtsschwämme (oder Gesichts-Kompressen)
- Eine Platte für Salben
- Komedonenentferner
- Pinzette
- Fächerpinsel (zum Auftragen von Seren)
- Pinsel für Gesichtsmasken
- Spachteln
- Und möglicherweise:
  - Milien-Nadel
  - Behälter/Messbecher



Foto aufgenommen von: Sataedu 2020

### Gesichtsschwämme und/oder Kompressen

- Zum Reinigen des Gesichts von Produkten
- Eine Komresse ist wärmend, feuchtigkeitsspendend, kühlend für die Haut

### Komedonenentferner, d.h. ein Mitesserentferner

- Zur Entfernung von Mitessern und Komedonen
- Rostfreier Stahl

### Milien-Nadel

- Zum Schaffen einer kleinen Öffnung auf Milien und Mitessern während der manuellen Reinigung
- Individuell verpackt, steril, Einweg, müssen in einer Gefahrenabfalltonne mit Deckel entsorgt werden

### Spachteln

- Zur hygienischen Entnahme von Produkten aus dem Glas
- Zum Verteilen und Entfernen einiger Gesichtsmasken
- Plastik, Holz oder rostfreier Stahl

### Fächerpinsel

- Zum Verteilen von Seren und Peelings

### Pinsel für Gesichtsmasken

- Zum Verteilen von Gesichtsmasken-Produkten

## Instrumente zur Gesichtsbehandlung

### ULTRASCHALL

#### Zweck:

- Reinigung der Haut, Peeling, Straffung und Absorption
  - Zum Aufhellen von Leberflecken und Narben
- Kann zu Gesichts- und Körperbehandlungen benutzt werden
- Als Serienbehandlung mit Spezialprodukten am effektivsten
  - z. B. einmal wöchentlich für einen Monat, danach als Erhaltungsbehandlung sechsmal jährlich
  - Auch im Wechsel mit der Diamant-Peeling Behandlung sehr effizient

#### Der Effekt:

- Der Ultraschall arbeitet mit einem Leiter (Wasser). Der Ultraschall zerlegt das Wasser in kleine Moleküle, wodurch der Ultraschall die Poren erreichen und mit Hilfe mechanischer Schwingungen Verunreinigungen an die Oberfläche bringen kann.
- Ultraschall verwendet hochpegelige Schallwellen, die für Menschen nicht hörbar sind.
- Da die Behandlung unterschiedliche Level hat, passt sie gut zu unterschiedlichen Gesichtstypen (trocken, normal, ölig und Mischhaut).
- Die Absorption ist nach der Behandlung abgeschlossen, wenn der Leiter auf Wasserbasis schneller in die Oberflächenschichten der Haut eindringt.

#### **Kontraindikationen:**

- Epilepsie, Durchblutungsstörungen, Tuberkulose, Schwangerschaft, Veränderungen von Muttermalen und Tumoren/Krebs, Metallstücken unter der Hautoberfläche, Herzinsuffizienz oder Herzschrittmacher, Infektionen und offene Wunden und mögliche Füllstoffe, zum Beispiel im Gesicht.

#### **Desinfektion:**

- Reinigung der Instrumente nach jeder Nutzung gemäß Geräteanleitung (Waschen und Desinfizieren)

#### **Achten Sie besonders auf:**

- Vermeiden Sie es, zu wenig von der Leitersubstanz zu verwenden, da dies zu Gewebeschäden und Verbrennungen führen kann.

#### **Unerwartete Ereignisse und Lösungen:**

- Wenn das Gerät auf der Haut des Kunden schmerzt oder sich zu heiß anfühlt, beruhigen Sie die Haut mit kühlem Wasser und beenden Sie die Behandlung. Weisen Sie den Kunden an, den Zustand der Haut zu überwachen. Wenn sich die Hautreaktion verschlechtert, weisen Sie den Kunden an, einen Arzttermin zu vereinbaren.

### **DIAMANT-PEELING**

#### **Zweck:**

- Für mechanische Hautpeelings mit unterschiedlichen Typen und unterschiedlich großen Instrumentenspitzen
- Kann zu Gesichts- und Körperbehandlungen benutzt werden
  - Vor allem zur Reinigung des Rückens und Behandlung von Dehnungsstreifen
- Als Serienbehandlung mit Spezialprodukten am effektivsten
  - z. B. einmal wöchentlich für einen Monat, danach als Erhaltungsbehandlung sechsmal jährlich

#### **Der Effekt:**

- Die Diamant-Peeling-Instrumentenspitze arbeitet mit einer Saugpumpe, die die Haut gegen die Diamant-Instrumentenspitze hebt und abgestorbene Hautzellen und Unreinheiten effizient von der Haut entfernt
- Die Absaugung ist regulierbar und die Diamant-Instrumentenspitzen haben unterschiedliche Rauheitsgrade
- Die Behandlung ist für Haut geeignet, die gereinigt werden muss und/oder für alternde Haut

#### **Kontraindikationen:**

- Nicht empfohlen für empfindliche, dünne und/oder Couperose-Haut

#### **Desinfektion:**

- Reinigung der Instrumente nach jeder Nutzung gemäß Geräteanleitung (Waschen und Desinfizieren)

#### **Unerwartete Ereignisse und Lösungen:**

- Wenn das Gerät auf der Haut des Kunden schmerzt, überprüfen Sie die Stromversorgung des Geräts. Reduzieren Sie die Saugkraft und wenn es immer noch schmerzt, beruhigen Sie die Haut mit kühlem Wasser und beenden Sie die Behandlung. Weisen Sie den Kunden an, den Zustand der Haut zu überwachen. Wenn sich die Hautreaktion verschlechtert, weisen Sie den Kunden an, einen Arzttermin zu vereinbaren.

### **RADIOFREQUENZ (RF)**

#### **Zweck:**

- Straffende Gesichtsbehandlung
  - Vor allem für die Partie um die Augen
- Als Serienbehandlung mit Spezialprodukten am effektivsten
  - z. B. einmal wöchentlich für einen Monat, danach als Erhaltungsbehandlung sechsmal jährlich

#### **Der Effekt:**

- Der Effekt der Instrumente der Behandlung basiert auf Energie, welche die Hautschichten erwärmt, indem es starke Radiofrequenzen schmerzlos in das Gewebe unter der Haut leitet
- Durch die Wärme wird die Durchblutung verbessert und so werden die Stoffwechselschlacken leichter aus dem Gewebe abtransportiert
- Kollagenflecken werden stimuliert, die Zellmembranen werden leichter durchdringbar und die Enzymaktivität wird gesteigert

#### **Kontraindikationen:**

- Die Behandlung wird nicht empfohlen für Schwangere, Menschen, die an schweren Allgemeinerkrankungen, Hautkrankheiten oder Krebs leiden

#### **Desinfektion:**

- Reinigung der Instrumente nach jeder Nutzung gemäß Geräteanleitung (Waschen und Desinfizieren)

#### **Unerwartete Ereignisse und Lösungen:**

- Wenn das Gerät auf der Haut des Kunden schmerzt oder sich zu heiß anfühlt, beruhigen Sie die Haut mit kühlem Wasser und beenden Sie die Behandlung. Weisen Sie den Kunden an, den Zustand der Haut zu überwachen. Wenn sich die Hautreaktion verschlechtert, weisen Sie den Kunden an, einen Arzttermin zu vereinbaren.

Titel des Materials/der Aktivität	6. Praktische Aufgabe „Nachhaltigkeit in der Gesichtsbehandlung“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>In dieser Aktivität beschäftigen sich die Lernenden mit dem Thema Nachhaltigkeit.</p> <p>Schritt 1: Lesen der Artikel über Öko-Effizienz in Haar- und Schönheitssalons.</p> <p>Schritt 2: Diskussion in den Teams (2-4 Personen) über die Webseiten.</p> <p>Schritt 3: Erstellung einer Liste an Empfehlungen für den Schulungssalon oder den realen Salon, wie Nachhaltigkeit in die Gesichtsbehandlung integriert werden sollte, in Teams.</p> <p>Schritt 4: Anfertigung dieser Liste in der Muttersprache sowie in Englisch.</p> <p>Schritt 5: Abgabe der Aufgabe an den Trainer per E-Mail.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input checked="" type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<p>Benötigte Materialien:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Links zu den Öko-Effizienz Materialien:             <ul style="list-style-type: none"> <li><a href="https://www.greensalon.eu/eco-efficiency-in-hair-and-beauty-salons.html">https://www.greensalon.eu/eco-efficiency-in-hair-and-beauty-salons.html</a></li> <li><a href="http://www.businessperformance.org/sites/default/files/Beauty_salons_fs2.pdf">http://www.businessperformance.org/sites/default/files/Beauty_salons_fs2.pdf</a></li> </ul> </li> <li>• PC/Tablet</li> <li>• Internetverbindung</li> </ul>
Benötigte Zeit	<p>30 Minuten zum Lesen der Artikel und zur Diskussion in Teams/der Gruppe</p> <p>1 Stunde 20 Minuten zum Vorbereiten der Aufgabe im Team/der Gruppe</p> <p>10 Minuten zur Abgabe der Aufgabe per E-Mail</p>
Anhänge	
Lösung zur Aktivität	





**GESICHTS-, NACKEN- UND DEKOLLETÉ-  
BEHANDLUNGEN  
[PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]**



1.2		Gesichts-, Nacken- und Dekolleté-Behandlungen [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]	
Lernergebnisse zu EQR			EQR 4
Lernergebnisse: Er/Sie ist in der Lage, Gesichtsbehandlungen unter Einhaltung der Hygieneregulungen und Vorschriften der Hautpenetration und unter Berücksichtigung der Bedürfnisse der Kunden einzuhalten			Demonstrationsindikatoren
Kenntnisse	Fertigkeiten	Verantwortung und Autonomie	
<i>Er/Sie ist in der Lage,</i>	<i>Er/Sie ist in der Lage,</i>	<i>Er/Sie zeigt die nachgewiesene Fähigkeit,</i>	<i>Basierend auf tatsächlichen Arbeitssituationen</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>relevante Vorsichtsmaßnahmen und Anforderungen für die allgemeine Gesundheit, Hygiene und Hautpenetration aufzulisten, die für Gesichtsbehandlungen relevant sind</li> <li>Arten von Pflegebehandlungen anzugeben, die an Gesicht (einschließlich Augenpartie), Hals und Dekolleté durchgeführt werden, z. B. reichhaltige, feuchtigkeitsspendende, normalisierende, straffende, peelende, reinigende, regenerierende</li> <li>Kontraindikationen für bestimmte kosmetische Zusammensetzungen, Inhaltsstoffe und Gesichtsbehandlungen zu beschreiben</li> <li>die Unterschiede zwischen medizinischen, kosmetischen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Therapiebehandlungen einschließlich Indikationen und Kontraindikationen für die Gesichts-, Hals- und Dekolleté-Pflege zu wählen</li> <li>geeignete Produkte entsprechend der verwendeten Gesichtsbehandlung (Masken, Peeling), den Kundenwünschen und der Hautbeschaffenheit zu wählen und vorzubereiten und deren Verwendung zu beschreiben</li> <li>Allergien und Nebenwirkungen von Behandlungen/Produkten unter Berücksichtigung der Produktbeschreibungen zu identifizieren</li> <li>Präparate, Geräte sowie Instrumente und Zubehör für die Gesichtspflege (inkl. Augenpartie), Hals und Dekolleté auszuwählen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>auf der Grundlage der erhaltenen Angaben, die Reinigung und spezifische Gesichtsbehandlung vorzunehmen, die am besten geeigneten Produkte in Übereinstimmung mit den Hygiene- und Sicherheitsvorschriften, auszuwählen, die Anwendungsdauer einzuhalten und dem Kunden zuzuhören und ihn zu beruhigen</li> <li>die Behandlungsdauer und den Ablauf zu bestimmen, die Kosten zu kalkulieren und den Kunden darüber zu informieren</li> <li>während der Gesichtsbehandlung, unter Berücksichtigung der verwendeten Kommunikationstechniken und Terminologie, zu beraten</li> <li>Produkte für eine regelmäßige Haut-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Er/Sie füllt die Kundenkarte aus, indem er/sie visuelle und taktile Techniken nutzt, um Hautveränderungen aufzudecken und Fragetechniken anwendet, um den Teil der allgemeinen Anamnese auszufüllen</li> <li>Er/Sie zeigt zwischenmenschliche Fähigkeiten, um die Beziehungen zum Kunden während der Behandlung handzuhaben</li> <li>Er/Sie bereitet die Kabine mit allen, für die Behandlung benötigten Materialien, vor</li> <li>Er/Sie empfiehlt die Produkte und schlägt die am besten geeigneten Behandlungen vor, basierend auf seinem/ihrem kosmetischen und dermatologischen Wissen</li> <li>Er/Sie ist vertraut mit Hygienetechniken und weiß, wie man diese umsetzt</li> <li>Er/Sie führt die Behandlung nach Plan</li> </ul>

<p>schen und „kosmezeutischen“ Produkten zu erklären</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>chemische Stoffe in Kosmetika, Funktionen und Auswirkungen von Inhaltsstoffen (natürliche und synthetische) auf die Haut zu erklären</li> <li>Typ, Zusammensetzung und Art der Anwendung von Kosmetikprodukten und ihre Funktionen für die Gesichtsbehandlung zu beschreiben</li> <li>die Arten von Präparaten, Werkzeugen und Utensilien zu beschreiben, die bei der Gesichtsbehandlung verwendet werden</li> <li>die Verwendung manueller Instrumente und elektronisch-medizinischer Geräte für Gesichtsbehandlungen zu erklären</li> <li>Techniken zum Entfernen von Gesichtsbehaarung (Epilation) zu nennen</li> <li>Arten von Behandlungen für verschiedene Kundentypen, inkl. schwangere Frauen, Senioren, Krebspatienten, Menschen mit Unverträglichkeiten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Techniken für ausgewählte Gesichtsbehandlungen anzuwenden</li> <li>Instrumente und elektrische Geräte für Gesichtsbehandlungen angemessen anzuwenden</li> <li>je nach Hautzustand verschiedene Methoden zur Haarentfernung anzuwenden</li> <li>die Behandlungsergebnisse im Behandlungsplan des Kunden zu notieren</li> </ul>	<p>pflege zu empfehlen und auf klare und einfache Weise zu erklären</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>die Wirkung der Behandlung zu bewerten, Korrekturen und/oder Anpassungen vorzunehmen, wenn das Produkt oder die angewendete Behandlung sich als ungeeignet erweisen</li> </ul>	<p>und in korrekter Reihenfolge aus</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Er/Sie handhabt unerwartete Ereignisse im Zusammenhang mit dem Verhalten des Kunden oder im Zusammenhang mit Komplikationen, die während einer Behandlung auftreten können</li> </ul>
--	--	---	--

usw. zu unterscheiden			
Bewertungsinstrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beobachtung</li> <li>• Demonstration</li> <li>• Fallarbeit</li> <li>• Test</li> </ul>		

## 1.2 Gesichts-, Nacken- und Dekolleté-Behandlungen [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]

### Materialien/Lektionen

1. Simulation „Durchschnittskunde: AHA-Standardbehandlung“
2. Fallstudie „AHA-Behandlung für spezielle Kunden“
3. Videoanalyse „Durchführung einer AHA-Behandlung“
4. Praktische Übung „Video zur Gesichtsbehandlung erstellen“
5. Demonstration „Gesichtsbehandlung mit AHA“
6. Praktische Übung „Erstellung eines Protokolls für jeden Hauttyp“
7. Rollenspiel „Kommunikation und Beziehung mit dem Kunden“
8. Praktische Aufgabe „Alternative biologische/grüne und technologische Anti-Aging-Behandlungen“

### Ziel dieser Einheit

Am Ende dieser Einheit werden Sie in der Lage sein, eine Kundenkarte zu erstellen und die gesammelten Informationen zu nutzen, um eine korrekte Behandlung durchzuführen. Erforderlich sind Kommunikationsfähigkeit, dermatologische und kosmetologische Grundlagen, hygienische Fähigkeiten und die Fähigkeit, unerwartete Situationen zu lösen.

### Transversale Kompetenzen

- Kundenservice und Kommunikation
- Management und unterstützende Prozesse
- Zeitmanagement
- IKT-Kompetenzen
- Fremdsprachen
- Nachhaltigkeit

### Hygiene und Sicherheit

- Grundlegende Kenntnisse in Hygiene und Sicherheit
- Geräte und Tools im Wellnessbereich
- Desinfektion von Geräten und Möbeln, Sterilität etc.

### Art der Materialien/Ressourcen

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Video-Analyse</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Simulation</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Demonstration</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Praktische Aufgabe</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Rollenspiel</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Fallstudie</li> <li><input type="checkbox"/> Job shadowing</li> <li><input type="checkbox"/> Dialoge</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Schriftliche Übung</li> <li><input type="checkbox"/> Sonstiges: _____</li> </ul> |
|---|---|

Titel des Materials/der Aktivität	1. Simulation „Durchschnittskunde: AHA-Standardbehandlung“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht darin, das Management des Standardkunden bei der Durchführung einer Gesichtsbehandlung mit AHA zu simulieren, wobei die folgenden Arbeitsphasen berücksichtigt werden:</p> <p>Schritt 1: Empfang des Kunden.            Schritt 2: Vorbereitung des Kunden für die Behandlung.            Schritt 3: Ausfüllen der Kundenkarte (durch ein kurzes Gespräch mit dem Kunden).            Schritt 4: Durchführung des Behandlungsprotokolls.            Schritt 5: Verabschiedung des Kunden: die abschließende Beratung des Kunden (Vorschläge für die häusliche Pflege, für nachfolgende Behandlungen und Agenda-Management).</p> <p>Die Simulation kann auch auf Englisch durchgeführt werden, um die Fremdsprache des Lernenden zu verbessern.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input checked="" type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundenkarte: Gesichtskarte</li> <li>• Terminkalender (Papier oder digital)</li> <li>• Lampe mit Lupe, Einwegmaterial, Schwämme, Schalen, Spachtel/Pinsel</li> <li>• Augen-Make-up-Entferner, Reinigungsschaum auf Mandelsäurebasis, Entspannungs-Liniovital-Synergie, Mandelsäure-Peeling, lindern-des Serum, enzymatische Peeling-Maske, Mandelsäure-Creme</li> <li>• Jegliche Ausrüstung zur Vorbeugung von Infektionskrankheiten auf der Grundlage der geltenden Rechtsvorschriften</li> </ul>
Benötigte Zeit	1 Stunde
Anhänge	Kundenkarte: Gesichtskarte Behandlungskontrollverfahren mit AHA (Pro Age) Terminkalender (schriftlich/digital)
Lösung zur Aktivität	Beispiel für ein Kundenmanagementgespräch während einer Behandlung

## Kundenkarte: Gesichtskarte

### KUNDENKARTE



**VORNAME**

---

**NACHNAME**

---

**GEBURTSDATUM**

---

**ADRESSE**

---

**STADT**

---

**TELEFONNR.**

---

**BERUF**

---



## VORGESCHICHTE

ARBEIT	<input type="checkbox"/> sitzend	<input type="checkbox"/> normal	<input type="checkbox"/> dynamisch
MAGEN-DARM-ERKRANKUNGEN	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
DARMBESCHWERDEN	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
HARNAUSSCHIEDUNG	<input type="checkbox"/> SCHWACH	<input type="checkbox"/> NORMAL	
PROBLEME MIT DER SCHILDDRÜSE	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> IPO	<input type="checkbox"/> IPER
LYMPHKREISLAUF-PROBLEME	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
DURCHBLUTUNGSSTÖRUNGEN	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
KRÄMPFE, KRIBBELN	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	Wo?
VERWENDUNG VON MITTELN ZUR EMFPÄNGNISVERHÜTUNG?	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
EINSATZ VON MEDIKAMENTEN?	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	Welche?
MENSTRUATION	<input type="checkbox"/> REGELMÄßIG	<input type="checkbox"/> UNREGELMÄßIG	<input type="checkbox"/> MENO-PAUSE
OPERATIVE EINGRIFFE		<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA
WELCHE?			
SCHWANGERSCHAFT	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	Monat?
ALLERGIEN	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
WELCHE?			
WICHTIGE KRANKHEITEN		<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA
WELCHE?			
RAUCHER/IN	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	Wie viele Zigaretten/Tag?
SPORT	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
Welchen?			
TRINKEN SIE WASSER?	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	Wie viele Liter/Woche?

## GESICHTSMERKMALE



ARBEIT	<input type="checkbox"/> sitzend	<input type="checkbox"/> normal	<input type="checkbox"/> dynamisch
MAGEN-DARM-ERKRANKUNGEN	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
DARMBESCHWERDEN	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
HARNAUSSCHIEDUNG	<input type="checkbox"/> SCHWACH	<input type="checkbox"/> NORMAL	
PROBLEME MIT DER SCHILDDRÜSE	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> IPO	<input type="checkbox"/> IPER
LYMPHKREISLAUF-PROBLEME	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
DURCHBLUTUNGSSTÖRUNGEN	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
KRÄMPFE, KRIBBELN	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	Wo?
VERWENDUNG VON MITTELN ZUR EMFPÄNGNISVERHÜTUNG?	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
EINSATZ VON MEDIKAMENTEN?	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	Welche?
MENSTRUATION	<input type="checkbox"/> REGELMÄßIG	<input type="checkbox"/> UNREGELMÄßIG	<input type="checkbox"/> MENO-PAUSE
OPERATIVE EINGRIFFE		<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA
WELCHE?			

SCHWANGERSCHAFT	<input type="checkbox"/>	NEIN	<input type="checkbox"/>	JA	Monat?	
ALLERGIEN	<input type="checkbox"/>	NEIN	<input type="checkbox"/>	JA		
WELCHE?						
WICHTIGE KRANKHEITEN			<input type="checkbox"/>	NEIN	<input type="checkbox"/>	JA
WELCHE?						
RAUCHER/IN	<input type="checkbox"/>	NEIN	<input type="checkbox"/>	JA	Wie viele Zigaretten/Tag?	
SPORT	<input type="checkbox"/>	NEIN	<input type="checkbox"/>	JA		
Welchen?						
TRINKEN SIE WASSER?	<input type="checkbox"/>	NEIN	<input type="checkbox"/>	JA	Wie viele Liter/Woche?	

### HAUTBESCHAFFENHEIT

NORMAL

DEHYDRIERT

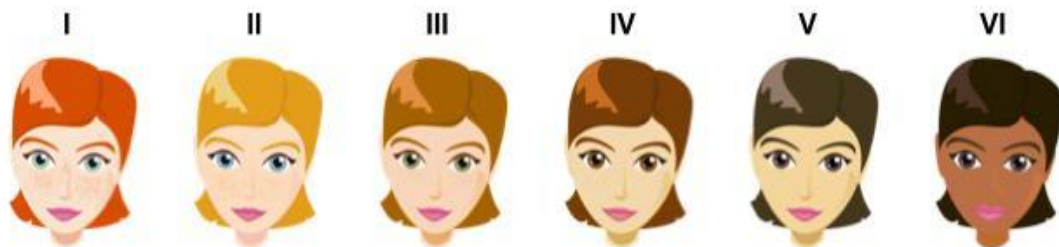
GEALERT

EMPFINDLICH

FETTIG  Seborrhö sicca (trocken)  Seborrhö oleosa (ölig)

MISCHHAUT  T-Zone  An den Seiten

### FOTOTYP



### WICHTIGE ÖLE FÜR DIE GESICHTSMASSAGE

1. Datum \_\_\_\_\_

---

2. Datum \_\_\_\_\_

---

3. Datum \_\_\_\_\_

---

4. Datum \_\_\_\_\_

---



**FRÜHERE BEHANDLUN-  
GEN**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

**EMPFOHLENE BEHAND-  
LUNGEN & HÄUFIGKEIT**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

**PFLEGE FÜR ZUHAUSE  
(Was, wie und wann?)**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

## Behandlungskontrolle mit AHA (Pro Age)

Phasen der Basistherapie AHA (Pro Age)

### Schritt 1

Reinigungsvorbereitung: Make-up entfernen und Gesicht, Hals und Dekolleté mit Mandelöl-Mousse reinigen. Für die Augenpartie verwenden Sie das biphasische Produkt.

### Schritt 2

Tragen Sie einige Tropfen Relaxing Synergy (ätherische Öle aus Orange, Bergamotte und Lavendel) auf den Solarplexus und die Stirnmitte auf und einige Tropfen Linfovital (Majoran, Nelke, Kümmel, Rosmarin) auf die Abflusspunkte (Lymphganglien).

### Schritt 3

Mandeltropfen mit einem Pinsel auf Gesicht, Hals und Dekolleté auftragen, dabei die Augen- und Lippenpartie aussparen, auf die ein mit Tonic-Lotion getränkter Wattebausch gelegt werden sollte. 5/7 Minuten einwirken lassen. Wenn die Kundin einen Juckreiz verspürt oder die Haut stark gerötet ist, die Maske sofort abnehmen und mit dem Hautperfektionskomplex (auf der Basis von Hyaluronsäure, Aloe Vera-Gel und Phyto-Kollagen) fortfahren, um den pH-Wert der Haut wieder ins Gleichgewicht zu bringen.

### Schritt 4

Entfernung des Säurepeelings: mit Schwämmen und warmem Wasser entfernen.

### Schritt 5

Hautausgleich: auf Gesicht, Hals und Dekolleté auftragen, Hautperfektionskomplex (auf der Basis von Hyaluronsäure, Aloe Vera Gel und Phyto-Kollagen) mit feuchtigkeitsspendender und ausgleichender Wirkung auf die Hautphysiologie. Sanft einmassieren, bis es eingezogen ist.

### Schritt 6

Peptid-enzymatisches Peeling: Auf Gesicht, Hals und Dekolleté eine Enzymmaske (auf der Basis von Kürbiskern-Extrakt und biomimetischen Peptiden) auftragen, die den zweiten Teil des Peelings entwickelt. 10 Minuten einwirken lassen und mit reichlich warmem Wasser abnehmen.

### Schritt 7

Abschluss: Mandelöl-Creme auftragen und leicht auf Gesicht, Hals und Dekolleté einmassieren, bis sie eingezogen ist.

## Terminkalender (schriftlich/digital)



Einrichtung / Unterricht



TAG

MONAT

JAHR

2022

ZEITPLAN	Aman- da	Jennifer	Maria	Cris- tina				
08:30								
08:45								
09:00								
09:15								
09:30								
09:45								
10:00								
10:15								
10:30								
10:45								
11:00								
11:15								
11:30								
11:45								
12:00								
12:15								
12:30								
12:45								
13:00								
13:15								
13:30								
13:45								





14:00									
14:15									
14:30									
14:45									
15:00									
15:15									
15:30									
15:45									
16:00									
16:15									
16:30									
16:45									
17:00									
17:15									
17:30									
17:45									
18:00									
18:15									
18:30									
18:45									
19:00									

## Beispiel für ein Kundenmanagementgespräch auf Englisch während einer Behandlung

### - Empfang des Kunden

**Beautician:** Good morning, Mrs. Evelyn, how are you today?

**Customer:** Good morning Zoe, fine thanks, and you?

**B:** Pretty well. Please, follow me, your cabin is ready. Could you please take off your shirt, necklace and earrings, put on your headband and lie down? I will come to you right away.

(after a while)

**B:** Mrs. Evelyn, are you comfortable?

**C:** Yes, I am. Thanks Zoe.

### - Face treatment (Unit 1.2)

**B:** Today, we are going to do a regenerating facial treatment at the A.H.A. We are going to gently exfoliate the skin and then nourish it. It is an anti-aging treatment.

**C:** Well, so are you going to work on wrinkles?

**B:** Yes, I am. I'll start with a cleansing and an application of mandelic acid and we'll leave it on. If it itches, don't worry it's normal.

**C:** All right, thank you for your explanation.

**B:** Mrs. Evelyn, do you feel itchy or uncomfortable?

**C:** A little burning.

**B:** Is it bearable?

**C:** Yes, it is.

**B:** Very good. Now I am going to apply the regenerating mask and let it rest for 20 minutes.

If you need me, please call me. I'll leave you alone in the cabin for a while.

**C:** So, are you going to put the mask on me?

**B:** Yes, I am.

**C:** During the treatment, could you please pull up the back of the bed?

**B:** Of course, I can.

**B:** Are you all right, Mrs. Evelyn? Is there anything else I can do for you?

**C:** Yes, I'm alright thank you.

### - Facial massage treatment (Unit 1.3)

**B:** Now I'll take you off the mask and I will perform you a connective tissue massage. This massage is excellent as an anti-aging treatment.

**B:** Mrs. Evelyn, we're done. How does the skin feel?

**C:** It feels fresh and well hydrated, soft.

**B:** I am glad; you have now a beautiful glowing skin. I will recommend you no sun exposure during the following 2 days.

**C:** Why?

**B:** This is a deep exfoliation treatment, although it is a delicate one, and the skin may be a little sensitive. However, do not worry about it; it is just an ordinary precaution.

**B:** Mrs. Evelyn, I will wait for you at the reception.

(at the reception)

### - Customer leave

**C:** Zoe, could you please sign me up for an appointment on Friday at 10.

**B:** Certainly.

**C:** How much is it?

**B:** It is 80 euros. Do you need a receipt?

**C:** No, thanks.

**B:** Here is your change.

**C:** Don't worry, you can keep it.

**B:** Thanks a lot Mrs. Evelyn. See you next Friday at 10. Please contact me if you need anything else. I greet you and wish you a good weekend.

**C:** Thanks Zoe, a good weekend to you too.

Titel des Materials/der Aktivität	2. Fallstudie „AHA-Behandlung für spezielle Kunden“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität hilft den Lernenden, sich um spezielle Kunden zu kümmern. Dies ist der Fall einer speziellen Kundin, die eine Behandlung mit AHA (Alpha-Hydroxysäuren) benötigt/will.</p> <p>Die Aktivität besteht darin, den Fall zu studieren und die wesentlichen Elemente zu verstehen, um dem Kunden die richtige Behandlung zukommen zu lassen.</p> <p>Die Lernenden können diesen Fall selbst verwenden oder der Trainer kann ihn auf zwei Arten nutzen: in schriftlicher oder mündlicher Form.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input checked="" type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fallstudie „AHA-Behandlung für spezielle Kunden“</li> </ul>
Benötigte Zeit	<p>Lesen: 5 Minuten</p> <p>Durchführung: hängt von der Art der schriftlichen oder mündlichen Ausführung ab</p>
Anhänge	Fallstudie „AHA-Behandlung für spezielle Kunden“
Lösung zur Aktivität	Lösung „AHA-Behandlung für spezielle Kunden“

## Fallstudie „AHA-Behandlung für spezielle Kunden“

Eine neue Kundin kommt in Ihr Schönheitszentrum und bittet Sie um ein Beratungsgespräch zur Durchführung von Gesichtsbehandlungen.

*Die Kundin ist 68 Jahre alt, war noch nie bei einem Kosmetiker. Sie verwendet für die häusliche Pflege Produkte aus dem Supermarkt mit einem Wirkstoff auf Hyaluronsäurebasis mit einem Prozentsatz von 0,001. Sie ist Raucherin, fast eineinhalb Schachteln am Tag, und trinkt 75 cl Wasser täglich. Sie hat empfindliche Haut und dunkle Flecken, die auf den Wangen und der Stirn verteilt sind, nasogene Falten und ausgeprägte perilabiale Falten*

Analysieren Sie den Fall anhand der erhaltenen Informationen und beantworten Sie die folgenden Fragen:

- F: Worauf achten Sie bei Ihrer Analyse?
- F: Welche(n) Behandlungsvorschlag(e) würden Sie der Kundin machen?
- F: Wie oft und wie lange würden Sie die Kundin in Ihre Einrichtung kommen lassen?
- F: Wann ist der beste Zeitpunkt für die Verwendung von Säuren? Warum?
- F: Wozu würden Sie die A.H.A Behandlung vorschlagen?
- F: Warum könnte die Kundin perilabiale Falten haben?

## Lösung „AHA-Behandlung für spezielle Kunden“

### Fragen und Antworten

**F:** Worauf achten Sie bei Ihrer Analyse?

**A:** Das Alter der Kundin wird berücksichtigt, da es uns bereits verdeutlicht, in welchem Stadium der Hautveränderung wir uns befinden (Alterung), wir berücksichtigen, dass sie noch nie zu einem Kosmetiker gegangen ist und dass das von ihr verwendete Produkt, auch wenn es auf Hyaluronsäure basiert, aufgrund des geringen Prozentsatzes des Wirkstoffs nicht wirksam ist, was außerdem darauf hindeutet, dass die Kundin ihre Haut nie behandelt hat. Es wird auch davon ausgegangen, dass sie als Raucherin vergrößerte Follikel hat und dass ihre Haut aufgrund der geringen Menge an Wasser, die sie über den Tag verteilt zu sich nimmt, schlecht hydriert ist. Schließlich muss berücksichtigt werden, dass sie empfindliche Haut hat und dass sie Flecken hat, die untersucht werden müssen, um ihren Ursprung zu verstehen.

**F:** Welche(n) Behandlungsvorschlag(e) würden Sie der Kundin machen?

**A:** Zunächst würde ich sie fragen, was sie an ihrem Aussehen verbessern möchten und welche Ergebnisse sie erwartet; dann wäre es immer sinnvoll, mit einer Tiefenreinigung mit Hilfe von Dampf zu beginnen, um den durch Smog, Staub und Rauch verursachten Schmutz zu entfernen; feuchtigkeitsspendende Behandlungen, um den Mangel an Hydratation auszugleichen, der aufgrund eines Mangels an täglicher Wasseraufnahme von anderthalb Litern und der Nichtverwendung von altersgerechten Produkten besteht, sollten durchgeführt werden. Anschließend folgt die Soin Vitality-Behandlung, die empfindlicher ist als die Pro Age-Behandlung, da davon ausgegangen werden kann, dass meine Kundin eine empfindliche Haut hat und ihr Alter bereits auf eine weitere Empfindlichkeit der Haut hindeutet.

**F:** Wie oft und wie lange würden Sie die Kundin in Ihre Einrichtung kommen lassen?

**A:** es wäre ratsam, 3 Mal pro Woche für 15 Sitzungen zu kommen und sie in Zyklen zu wiederholen.

**F:** Wann ist der beste Zeitpunkt für die Verwendung von Säuren? Warum?

**A:** Herbst-Winter; denn im Sommer tritt eine Lichtempfindlichkeit auf, die Flecken und Überempfindlichkeit verursachen kann.

**F:** Wozu würden Sie die A.H.A Behandlung vorschlagen?

**A:** Meine Kundin hat vergrößerte Follikel, Falten und Flecken, mit Säuren wirke ich auf all diese Veränderungen ein.

**F:** Warum könnte die Kundin perilabiale Falten haben?

**A:** Weil sie raucht.

Titel des Materials/der Aktivität	3. Videoanalyse „Durchführung einer AHA-Behandlung“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht in der Analyse eines YouTube-Videos, dass die Durchführung einer Behandlung zeigt (z.B. einer AHA-Behandlung).</p> <p>Diese Schritte werden durchgeführt:</p> <p>Schritt 1: Ansehen eines Videos.</p> <p>Schritt 2: Beantwortung der vom Trainer/Arbeitgeber gestellten Fragen.</p> <p>Schritt 3: Identifizierung anderer Behandlungen, die anstelle von AHA eingesetzt werden können</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input checked="" type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<p>Materialien:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tablet/PC</li> </ul>
Benötigte Zeit	<p>Zur Analyse des YouTube-Videos:</p> <p>Schritt 1 - 10 Minuten</p> <p>Schritt 2 - 20 Minuten</p> <p>Schritt 3 - 10 Minuten</p>
Anhänge	<p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=oosmUm_lngc">TOSKANI Chemical Peeling Step by Step Demonstration</a>  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=oosmUm_lngc">https://www.youtube.com/watch?v=oosmUm_lngc</a></p>
Lösung zur Aktivität	



Titel des Materials/der Aktivität	4. Praktische Aufgabe „Erstellung eines Videos zur Gesichtsbehandlung“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität besteht darin, ein Video über die Durchführung einer Gesichtsbehandlung zu drehen. Ziel ist es, ein Audio-/Videomaterial zu erstellen, das zu Bildungszwecken verwendet werden kann und gleichzeitig die Nutzung der verfügbaren IKT-Tools zu üben.</p> <p>Der Schauplatz für das Video könnte in der Schule oder eine Wellness Einrichtung sein.</p> <p>Diese Aktivität muss mit Unterstützung und in Zusammenarbeit mit anderen Lernenden (oder Angestellten) durchgeführt werden. So werden Kommunikations- und Managementfähigkeiten verbessert.</p> <p>Das Video kann auch auf Englisch gedreht werden (z. B. mit Untertiteln oder mit Erklärungen zur Behandlung), um das Sprachniveau der Lernenden zu überprüfen.</p> <p>Schritt 1: Planung der Durchführung des Videos und der zu zeigenden Technik (Schauplatz, Materialien, Ausrüstung, etc.).</p> <p>Schritt 2: Aufnahme des Videos mit einer Videokamera/einem Mobiltelefon/einem Tablet einschließlich Nachbearbeitung: Hinzufügen von Hintergrund- oder Überlagerungselementen.</p> <p>Schritt 3: Präsentation des gedrehten Videos und Erläuterung des gesamten Verfahrens zu seiner Realisierung.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input checked="" type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<p>Materialien:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Videokamera, Handy oder Tablet/PC mit Anwendung für den Aufbau/Montage des Videos; App für die Erstellung einfacher Videos</li> <li>• Ausrüstung und Werkzeuge, die für die gewählte Behandlung erforderlich sind</li> </ul>
Benötigte Zeit	<p>Zur Erstellung des Videos in einer Schule/einer Wellness Einrichtung:</p> <p>Schritt 1 - 30 Minuten</p> <p>Schritt 2 - 2 Stunden</p> <p>Schritt 3 - 30 Minuten</p>
Anhänge	Nicht zutreffend
Lösung zur Aktivität	<p>Beispiele für in der Schule gedrehte Videos zur Anti-Aging-Behandlung (in englischer Sprache):</p> <p><a href="#">1.2 Pro age facial treatment video</a></p> <p><a href="#">1.2 Soin Vitalité facial treatment video</a></p>

Titel des Materials/der Aktivität	5. Demonstration „Gesichtsbehandlung mit AHA“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Das Ziel dieser Aktivität ist es, eine Gesichtsbehandlung unter der Aufsicht eines Experten zu üben, um die Technik zu verbessern und die Kommunikationsfähigkeiten, Management- und Unterstützungsprozesse und Zeitmanagementfähigkeiten zu üben.</p> <p>Die Lernenden müssen die Anweisungen des Trainers befolgen.</p> <p>Schritt 1: Beobachten des Trainers.</p> <p>Schritt 2: Vorbereitung der Behandlung.</p> <p>Schritt 3: Durchführung der Behandlung.</p> <p>Schritt 4: Aufräumen und Reinigen.</p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundenkarte, Terminkalender (Papier oder digital)</li> <li>• Lampe mit Lupe, Einwegmaterial, Schwämme, Schale, Applikator</li> <li>• Für die Behandlung notwendige Produkte</li> <li>• Jegliche Ausrüstung zur Vorbeugung von Infektionskrankheiten auf der Grundlage der geltenden Rechtsvorschriften</li> </ul>
Benötigte Zeit	<p>Die Aktivitäten sind in 2 Stunden aufgeteilt:</p> <p>1 Stunde zur Beobachtung</p> <p>1 Stunde zur Durchführung</p>
Anhänge	<p>Kundenkarte: Gesichtskarte (siehe Aktivität 1)</p> <p>Behandlungskontrollverfahren mit AHA (Pro Age) (siehe Aktivität 1)</p> <p>Terminkalender (schriftlich/digital) (siehe Aktivität 1)</p>
Lösung zur Aktivität	

Titel des Materials/der Aktivität	6. Praktische Aufgabe „Erstellung eines Protokolls für jeden Hauttyp“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht in der Durchführung einer grundlegenden Gesichtsbehandlung anhand der Arbeits- und Kontrollkarten (Protokoll für jeden Hauttyp).</p> <p>Schritt 1: Ausfüllen der Kundenkarte: Gesichtskarte.</p> <p>Schritt 2: Erstellung des am besten geeigneten AHA-Protokolls auf der Grundlage der Hautanalyse des Kunden.</p> <p>Schritt 3: Durchführung der gewählten Behandlung.</p> <p>Schritt 4: Planung der Behandlung mit dem Kunden.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input checked="" type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundenkarte: Gesichtskarte</li> <li>• Terminkalender (Papier oder digital)</li> <li>• Lampe mit Lupe, Einwegmaterial, Schwämme, Schale, Applikator</li> <li>• Jegliche Ausrüstung zur Vorbeugung von Infektionskrankheiten auf der Grundlage der geltenden Rechtsvorschriften</li> <li>• Reinigungsmittels</li> <li>• Augen-Make-up-Entferner</li> <li>• A.H.A.-Flüssigkeiten</li> <li>• Mandelöltröpfen</li> <li>• Vitamin A-E Flüssigkeit</li> <li>• Phyto-Aminosäure-Fluid</li> <li>• Maskenblatt auf Basis von Hyaluronsäure und Hydratation</li> <li>• Massageöl</li> </ul>
Benötigte Zeit	1 Stunde
Anhänge	<p>Kundenkarte: Gesichtskarte (siehe Aktivität 1)</p> <p>Arbeitsprogramme:</p> <p>Behandlungsphasen von A.H.A. (Pro Age) (siehe Aktivität 1)</p> <p>Behandlungsphasen von A.H. A (Soin Vitalité)</p> <p>Materialkontrollblatt für die Kabine entsprechend der Behandlung</p> <p>Terminkalender (schriftlich/digital) (siehe Aktivität 1)</p>
Lösung zur Aktivität	

## Behandlungsphasen (Soin Vitalité)

### Schritt 1

Vorbereitung der Reinigung: Entfernen Sie das Make-up und reinigen Sie Gesicht, Hals und Dekolleté mit der richtigen Reinigungsmilch und entfernen Sie das Make-up von der Augenpartie mit dem richtigen Produkt, dem Biphasic. Verwenden Sie das richtige Tonic, um Rückstände zu entfernen.

### Schritt 2

Tragen Sie einige Tropfen Relaxing Synergy (ätherische Öle aus Orange, Bergamotte und Lavendel) auf den Solarplexus und die Stirnmitte und einige Tropfen Linfovital (Majoran, Nelke, Kümmel, Rosmarin) auf die Abflusspunkte (Lymphganglien).

### Schritt 3

Peeling und Regeneration von Vitis vinifera, Papaya, Ananas, A.H.A., es entfernt abgestorbene Zellen und macht die Haut strahlend.

Anwendung: Schütteln Sie das Fläschchen der Phase 1 vor der Anwendung und lassen Sie es mit einer leichten Massage eindringen. BELEUCHTUNGSPHASE

### Schritt 4

Liposome der Vitamine A und E, besonders geeignet für eine antioxidative und schützende Wirkung. So beginnt die Haut ihre Regenerationsphase.

Anwendung: Schütteln Sie das Fluid der Phase 2 vor der Anwendung und massieren Sie es ein, bis es vollständig eingezogen ist. REGENERATIONSPHASE

### Schritt 5

Diese Phase ist reich an Phyto-Aminosäuren und einem feuchtigkeitsspendenden Komplex auf Zuckerbasis. Sie nährt, hydratisiert und strafft die Haut.

Anwendung: Schütteln Sie das Fläschchen der Phase 3 vor der Anwendung und massieren Sie es etwa 15 Minuten lang ein. TONISIERENDE PHASE

### Schritt 6

Ein Aktivierungsgel, das reich an Spurenelementen und feuchtigkeitsspendenden Substanzen ist. Die Maskenschicht auf der Basis von Hyaluronsäure und Geranie hat eine effektive restrukturierende Wirkung und einen Anti-Aging-Effekt.

Anwendung: Mit dem Spezialapplikator einen Teil des Aktivatorgels, Phase 4, auf Gesicht, Hals und Dekolleté auftragen und gleichmäßig verteilen. Das Maskenvlies auflegen und mit dem restlichen Gel tränken. 20/30 Minuten einwirken lassen, dann die Maske durch Anheben der Ränder von oben nach unten abnehmen. Entfernen Sie eventuelle Rückstände mit der richtigen Tonic-Lotion. UMSTRUKTURIERUNGSPHASE

### Schritt 7

Reiskeie, Avocado, Jojoba, Primel, eine Synergie von Ölen, jedes mit besonderen Eigenschaften, die der Haut helfen, die Vorteile der Behandlung zu erhalten und sie vor äußeren Einflüssen zu schützen.

Anwendung: Schütteln Sie das Fläschchen vor dem Gebrauch. Verteilen Sie das Produkt der Phase 5 auf Gesicht, Hals und Dekolleté und massieren Sie es sanft ein, bis es vollständig eingezogen ist. NÄHRENDE PHASE

## Materialkontrollblatt für die Kabine entsprechend der Behandlung

Material	überprüft
Bett mit Watte und Schwammtuch, bezogen mit Einwegpapier	<input type="checkbox"/>
Lampe mit Licht und Vergrößerungsglas	<input type="checkbox"/>
Einweg-Haarband	<input type="checkbox"/>
Decke für den Kunden, falls gewünscht	<input type="checkbox"/>
Handtuch für den Kunden	<input type="checkbox"/>
Kundenkarte	<input type="checkbox"/>
Maske, Visier, Handschuhe, Behälter für Kundenkleidung (* Anti-Covid-Gesetzgebung)	<input type="checkbox"/>
Sonstiges...	<input type="checkbox"/>

Kosmetikwagen mit Behandlungsprodukten	
Materialien	überprüft
Schalen	<input type="checkbox"/>
Schwämme	<input type="checkbox"/>
Bürsten	<input type="checkbox"/>
Pipette	<input type="checkbox"/>
Handtuch für Kosmetiker	<input type="checkbox"/>
Baumwolle	<input type="checkbox"/>
Wattestäbchen	<input type="checkbox"/>
Schmuckkästchen	<input type="checkbox"/>
Sonstiges...	<input type="checkbox"/>

Pro Age		Soin Vitalité	
Produkte	überprüft	Produkte	überprüft
Mandelöl-Mousse	<input type="checkbox"/>	A.H.A	<input type="checkbox"/>
Synergy realxing	<input type="checkbox"/>	Liposomen von Vitamin A E	<input type="checkbox"/>
Linfovital	<input type="checkbox"/>	Phyto-Aminosäuren	<input type="checkbox"/>
Mandelöl-Tropfen	<input type="checkbox"/>	Hyaluronsäure-Maske	<input type="checkbox"/>
Tonic Lotion	<input type="checkbox"/>	Synergie von Ölen in Ampullen	<input type="checkbox"/>
Perfektion der Haut	<input type="checkbox"/>		
Peeling peptid-enzymatisch	<input type="checkbox"/>		
Mandelöl-Creme	<input type="checkbox"/>		

Titel des Materials/der Aktivität	7. Rollenspiel „Kommunikation und Beziehung mit dem Kunden“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität zielt darauf ab, die Managementfähigkeiten der Lernenden und ihre Fähigkeit, eine gute Beziehung zu einem Kunden während aller Phasen einer Behandlung aufzubauen, zu verbessern. Das Rollenspiel ermöglicht es den Lernenden, ihre Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern. Der Trainer kann mit Vorschlägen intervenieren, die zu einem komplexeren Rollenspiel führen.</p> <p>Das Rollenspiel kann auch in einer Fremdsprache durchgeführt werden.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input checked="" type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Schriftlicher Dialog des gewählten Rollenspiels</li> </ul>
Benötigte Zeit	15 Minuten für das Rollenspiel von zwei Lernenden
Anhänge	Kommunikation im Wellnessbereich Verfahren für das Management von unerwarteten Ereignissen mit Kunden
Lösung zur Aktivität	Beispiel für ein Kundenmanagementgespräch auf Englisch während einer Behandlung (siehe Aktivität 1)

## Kommunikation im Wellnessbereich

### Kommunikation und Beziehung mit dem Kunden

#### Zusammenfassung

UNTERSCHIEDLICHE ARTEN VON KUNDEN .....	58
KOMMUNIKATION AM TELEFON.....	60
BEGRÜßEN VON KUNDEN .....	62
BERATUNG .....	69
NACH DER BEHANDLUNG .....	86
VERABSCHIEDUNG .....	86

## 1. VERSCHIEDENE ARTEN VON KUNDEN

Kunden können oft Überraschungen bereithalten, da der Kunde nicht nach einem vorgegebenen Schema klassifiziert werden kann und sein Verhalten weder vorhersehbar noch kodifizierbar ist. In der Tat kann er Gewohnheiten haben, die in Bezug auf Moral und Erziehung nicht vorbildlich sind und zu extremen typologischen Bereichen gehören (man denke zum Beispiel an gewalttätige und oder sehr anspruchsvolle Menschen, die sofort ungeduldig werden, bis hin zu solchen, die unentschlossen und nie glücklich und oft sogar unehrlich sind).

Lasst uns versuchen, die Kunden einzuordnen!

### Unentschlossener Kunde

- ✓ Unruhig
- ✓ Ängstlich
- ✓ Unsicher
- ✓ Neigung, nach Klärung zu fragen
- ✓ Entscheidungsschwierigkeiten

Bedürfnis nach Gewissheit

### Wie Sie sich verhalten sollten:

- ✓ Ruhig und geduldig bleiben
- ✓ Gesten der Ungeduld vermeiden
- ✓ Ihren Standpunkt zum Ausdruck bringen
- ✓ eine Wahl empfehlen, ohne darauf zu bestehen
- ✓ Eile vermeiden
- ✓ in einem überzeugenden Tonfall sprechen
- ✓ nicken und lächeln
- ✓ offene, aber entschlossene Gesten verwenden

### Gesprächige Kunden

- ✓ sprechen sowohl mit dem Personal als auch mit den Kunden, mit jedem, der sich in seinem Aktionsradius befindet
- ✓ neigen dazu, persönliche Fakten zu erzählen
- ✓ diskutieren über alles
- ✓ hören auf zu arbeiten, weil sie gehört werden wollen

### Wie Sie sich verhalten sollten:

- ✓ nicht zu genau hinhören
- ✓ nicht alles glauben, was erzählt wird
- ✓ die Rede unterbrechen, um zum Thema zurückzukehren und seine Arbeit fortzusetzen
- ✓ nonverbales Feedback geben (nicken, lächeln) und dabei direkten Blickkontakt vermeiden

### Nervöse Kunden

- ✓ unzumutbar
- ✓ hat einen müden und gequälten Ausdruck
- ✓ leicht erregbar
- ✓ ungeduldig, jähzornig
- ✓ voreilig
- ✓ möchte nicht widersprochen werden

### Wie Sie sich verhalten sollten:

- ✓ mit äußerster Geduld und Höflichkeit arbeiten
- ✓ sich ruhig verhalten, aber ohne zu übertreiben (Langsamkeit erhöht den Zustand der Irritation)



- ✓ häufig lächeln
- ✓ klar und ruhig und in einem „distanzierten“ und professionellen Tonfall sprechen
- ✓ eine aufrechte Körperhaltung und offene Gesten einnehmen
- ✓ unterwürfige Haltungen vermeiden

#### **Wählerische Kunden**

- ✓ peinlich genau
- ✓ methodisch
- ✓ Liebe zur Sicherheit
- ✓ extrem vorsichtig
- ✓ wollen sich vergewissern und Qualitätsnachweise haben
- ✓ langsam in der Entscheidungsfindung, weil schrullig

#### **Wie Sie sich verhalten sollten:**

- ✓ vermeiden, witzig zu sein, kann zu Missverständnissen führen
- ✓ die Dienstleistung oder das Produkt im Detail beschreiben
- ✓ legen Sie die Vorteile und eventuelle Nachteile dar
- ✓ keine Urteile fällen
- ✓ nicht ungeduldig werden
- ✓ kleine und präzise Gesten verwenden
- ✓ verwenden Sie die deutsche Sprache mit Sorgfalt und Präzision
- ✓ nicht hetzen

#### **Zurückhaltende Kunden**

- ✓ höflich
- ✓ wortkarg
- ✓ manchmal ungewollt unfreundlich
- ✓ schüchtern, nicht sehr gesellig

#### **Wie Sie sich verhalten sollten:**

- ✓ viel Zeit und Aufmerksamkeit zu widmen
- ✓ keine operative Eile zeigen
- ✓ Fragen stellen und Meinungen einholen
- ✓ vermeiden Sie es, lange und inbrünstig zu reden
- ✓ Sprechen nicht monopolisieren
- ✓ versuchen, ein Gespräch aufzubauen

#### **Skeptische Kunden**

- ✓ Sie verhalten sich gleichgültig oder offenkundig konträr und reagieren auf Argumente mit einer neugierigen und misstrauischen Haltung

#### **Wie Sie sich verhalten sollten:**

- ✓ Mit äußerster Selbstbeherrschung müssen Sie Ihre Professionalität aufs Spiel setzen und alles ausprobieren, was gesagt wird

#### **Geizige Kunden**

- ✓ Sie sagen eher nicht, dass sie nichts ausgeben wollen, sondern dass sie keine Zeit haben oder nicht an die Nützlichkeit der Dienstleistung glauben (vorgetäuschte Skepsis)

#### **Wie Sie sich verhalten sollten:**

- ✓ Es gibt nur eine Antwort: die Auflistung der Vorteile. Es ist die einzige Möglichkeit, einen in ihren Augen immer zu hohen Preis auszugleichen

### „Versnobte“ Kunden

- ✓ Entweder sie fühlen sich über die Normalsterblichen erhaben und zeigen dies mit „aristokratischer“ Distanz oder im Gegenteil, sie geben sich offen zu erkennen.

### Wie Sie sich verhalten sollten:

- ✓ Ihr Wunsch, sich abzuheben, muss unterstützt werden, indem die Personalisierung so stark wie möglich betont wird, begleitet von einer „Prise“ Schmeichelei.

## 2. KOMMUNIKATION AM TELEFON

Telefongespräche basieren auf vier Säulen, die hier aufgeführt sind:

1. Professionalität
2. Schnelligkeit
3. Die Genauigkeit der Informationen
4. Die aufrichtige Sorge um den Kunden

### 1. Professionalität

Telefonprofis sind diejenigen, die dem Kunden zuerst zuhören, unabhängig von seinen Kommunikationsfähigkeiten, Wünschen und Protesten, auf objektive Weise, ohne Vorurteile und mit Freundlichkeit und Höflichkeit.

### 2. Schnelligkeit

Schnelligkeit sollte nicht auf Kosten der Qualität gehen. Ein Kunde schenkt seine Aufmerksamkeit nicht länger als 3 oder 4 Minuten. Nach dieser Zeit sinkt die Konzentration, bis sie ganz verschwindet. Der Betreiber muss durch entsprechende Fragen die Bedürfnisse des Gesprächspartners schnell erfassen. Anschließend muss er sowohl bei der Buchung einer Dienstleistung als auch bei einer Anfrage zur Lösung eines Problems die für die Erfüllung der Bedürfnisse erforderliche Zeit angeben, Zusagen stets einhalten, um die Glaubwürdigkeit zu stärken, und den Kunden im Falle von Rückschlägen oder Verzögerungen informieren.

### 3. Die Genauigkeit von Informationen

Die Genauigkeit und Klarheit der Informationen optimieren Zeiten. Das Ziel ist es, effektiv zu kommunizieren, um zu verhindern, dass der Kunde erneut anruft, um die gleichen Informationen zu erfragen.

### 4. Die aufrichtige Sorge um den Kunden

Unter aufrichtiger Anteilnahme versteht man die Fähigkeit, die eigenen Emotionen unter Kontrolle zu halten, geduldig zu sein, die Probleme und Stimmungen des Kunden zu verstehen, wirklich dienen, helfen oder ein Problem lösen zu wollen und nicht den Kollegen die Schuld für Fehler und Missverständnisse zu geben, um seiner Verantwortung gerecht zu werden. Der Kunde erkennt echte positive Verfügbarkeit an Tonfall, Rhythmus und Lautstärke der Stimme sowie an der Wahl der Worte.

### Die Stimmlage

Die Stimme spiegelt einen Teil der Persönlichkeit wider, auch für diejenigen, die sie als Arbeitsmittel benutzen.

### Die Tonalität der Stimme

Der Tonfall verrät die Gesinnung des Sprechers: Wenn man ihn bei einigen Wörtern ändert, erhält der ausgesprochene Satz eine andere Bedeutung. Man sollte lernen, den Tonfall der Situation, den ausdrückenden Worten und dem Kunden, mit dem man interagieren muss, anzupassen, um einem Wort mehr oder weniger Nachdruck zu verleihen.

- ✓ Ein tiefer Ton vermittelt Vertrauen, Ruhe und Zuversicht

- ✓ Der hohe Wert stimuliert die Aufmerksamkeit
- ✓ Die monotone und lustlose Stimme suggeriert Gleichgültigkeit

### Der Sprechrhythmus

Ein weiteres wichtiges Merkmal ist der Rhythmus der Stimme, d. h. die Sprechgeschwindigkeit, die Häufigkeit und die Länge der Pausen. Am Telefon sollte man eher langsam sprechen. Um Vertrauen zu vermitteln, muss man das Tempo harmonisieren und Pausen einbauen. Wenn man zu schnell spricht, besteht die Gefahr, dass man die Botschaft wiederholen muss, weil der Gesprächspartner Schwierigkeiten hat, der Rede zu folgen. Umgekehrt macht ein monotoner Rhythmus die Kommunikation langweilig und entbehrt lebendiger und interessanter Elemente.

### Gesprächsführung am Telefon

Die Konversation ist in drei Teile unterteilt:

1. Einstieg
2. Hauptteil
3. Schluss

#### 1. Einstieg in die Konversation

Der Wert des Telefonempfangs besteht darin, dem Kunden den „ersten guten Eindruck“ zu vermitteln. Die ersten Sekunden sind entscheidend. Wenn das Telefon klingelt, müssen Sie mit einem warmen und enthusiastischen Ton antworten, Ihren Namen und den des Schönheitszentrums sagen und Ihre Zusammenarbeit anbieten.

##### Beispiel

*„Woman Evolution Beauty Center. Guten Morgen! Ich bin Monika. Wie kann ich Ihnen helfen?“*

Analyse des Satzes:

„Woman Evolution Beauty Center“ bestätigt dem Kunden die Richtigkeit der Nummer;

„Guten Morgen“ ist das Begrüßungszeichen, mit dem der Kunde willkommen geheißen wird und das ihm ein positives Gefühl vermittelt;

„Ich bin Monika“ ist eine Übernahme der Verantwortung für die positive Gestaltung der Beziehung;

„Wie kann ich Ihnen helfen?“ ist ein Angebot, Verantwortung zu übernehmen und auf die Lösung eines Problems einzugehen.

Falls der Kunde mit einer anderen Person sprechen möchte, die nicht verfügbar ist, fragen Sie ihn, ob er eine Nachricht hinterlassen oder zurückgerufen werden möchte.

Kunden mögen es, wenn man sich an sie erinnert, daher ist es sehr angenehm, wenn sie mit ihrem Namen angesprochen werden; dies schafft ein herzliches Verhältnis und macht die Beziehung persönlicher.

#### 2. Hauptteil der Konversation

Es ist der zentrale Teil des Gesprächs, in dem man einfühlsam, ohne zu unterbrechen, den Wünschen oder Problemen zuhört, die der Kunde äußert.

Es können Fragen gestellt werden, um vertiefte Informationen zu erhalten, und es werden Lösungen vorgeschlagen oder Klarstellungen und Erklärungen gegeben. Um diese Phase bis zum Ende effektiv zu gestalten, muss man die Bedürfnisse/Probleme des Kunden gut verstanden haben und Antworten geben, die den Erwartungen des Anrufers so weit wie möglich entsprechen.

##### Beispiel

*„Guten Morgen, Lorena, ich bin Frau Rossi, ich hätte gerne einen Termin für nächsten Donnerstag um 16.00 Uhr.“*

*„Guten Morgen, Frau Rossi, welche Behandlung wünschen Sie?“*

*„Ich muss eine Gesichtsbehandlung machen lassen.“*

*„Von wem wird sie normalerweise durchgeführt?“  
 „Von Emma.“*

*Wenn es nicht möglich ist, den Kunden in seinen Anfragen zufriedenzustellen, müssen wir uns entschuldigen und alternative Lösungen (mindestens zwei) anbieten, die die Unannehmlichkeiten so weit wie möglich reduzieren.*

*Beispiel*

*„Frau Rossi, es tut mir sehr leid, aber nächsten Donnerstag um 16.00 Uhr ist es nicht möglich, Emma ist mit einem anderen Kunden beschäftigt. Wenn Sie wollen, kann ich Sara oder Elisa damit betrauen, oder den Termin auf den nächsten Tag verschieben, zur gleichen Zeit, mit Emma. Was ist Ihnen lieber?“  
 „Ich möchte den Termin lieber auf den nächsten Tag verschieben. Sara und Elisa sind gut, aber die Hände von Emma sind für mich unersetzlich.“*

### 3. Abschluss der Konversation

Sie entspricht dem Moment, in dem die Beziehung zwischen den Gesprächspartnern endet. In dieser Phase ist es wichtig, sich durch eine kurze Zusammenfassung der vereinbarten Informationen zu vergewissern, dass sie verstanden wurden und die Bedürfnisse des Kunden erfüllt haben. Dann ist es gut, den Kunden zu begrüßen und ihm das Gefühl zu geben, dass er eine Person und keine Nummer ist, und ihm anzubieten und zu garantieren, dass er für jeden Bedarf zur Verfügung steht.

*Beispiel*

*„Okay Frau Rossi, ich bestätige den Termin für Freitag, den 23. um 16.00 Uhr für die Gesichtsbehandlung mit Emma. Wir freuen uns schon darauf. Wenn Sie andere Wünsche haben, rufen Sie mich bitte an. Schönen Tag noch.“  
 „Ihnen auch, Alessandra.“*

## 3. BEGRÜßUNG DES KUNDEN

Begrüßung ist die Handlung des „Willkommenheißen“ einer Person. Etymologisch gesehen bedeutet es „Gastgeber sein“. Es ist ein Verhalten, das nicht nur gute Manieren ausdrücken soll, sondern auch die Freude am Empfang, am Verwöhnen und daran, den Kunden das Gefühl zu geben, zu Hause willkommen zu sein.

Mit der Begrüßung beginnt die Beziehung zwischen Kosmetiker und Kunde. Die Art und Weise, wie dies geschieht, nimmt die Aufmerksamkeit, den Respekt und die Sorgfalt oder den Mangel an Sorgfalt vorweg, die Sie ihm entgegenbringen werden. Es ist ein direkter Kontakt, der eine Verringerung der physischen und psychologischen Distanz und ein Ergebnis der Annahme oder Ablehnung der Beziehung impliziert.

Die Möglichkeit, in dieser Phase irgendeine Form von positiver oder negativer Beeinflussung auszuüben, wird durch eine Reihe von nonverbalen Kommunikationselementen bestimmt, die der verbalen Interaktion vorausgehen und die Entstehung des **ersten Eindrucks** bestimmen.

Unter dem ersten Eindruck verstehen wir die positive oder negative Vorstellung, die wir von einer bestimmten Person haben, wenn wir ihr zum ersten Mal begegnen. Er entsteht in den ersten Sekunden des Kontakts und wird hauptsächlich durch statische nonverbale Kommunikation und dynamische nonverbale Kommunikation bestimmt.

### 1. Statische nonverbale Kommunikation

Setzt sich aus Faktoren zusammen, die mit unserem ästhetischen Erscheinungsbild zusammenhängen, wie Kleidung, Make-up, Haare, Accessoires usw. Der erste Eindruck wird als statisch bezeichnet, weil das von uns gewählte Aussehen normalerweise gleichbleibt, zumindest für eine gewisse Zeit. In einem Schönheitszentrum ist das Image sehr wichtig. Eine negative statische nonverbale Kommunikation

würde nicht nur den Kunden in der Empfangsphase verschrecken, sondern auch die Betreiber in ihrer Rolle als Image- und Wellnessberater unglaubwürdig machen.

*Beispiel*

**Statische nonverbale Kommunikation der Beschäftigten in einem Schönheitszentrum**

<b>Negative Kommunikation</b>	<b>Positive Kommunikation</b>
Geringe persönliche Hygiene	Angemessene Hygiene und Körperpflege
Ungepflegtes, schlampiges Aussehen, Unachtsamkeit der Person	Ordentliches, akkurates Aussehen und ein gutes Vorbild für den Kunden
Gesicht mit vernachlässigten Veränderungen	Gepflegtes Gesicht
Verschlossene, verschmutzte und alte Uniformen	Saubere Uniformen, die mit der Philosophie des Schönheitszentrums übereinstimmen
Müdes und blasses oder zu stark geschminktes Gesicht	Rosiges und gesundes Gesicht, dem Kontext entsprechendes Make-up

Die statische nonverbale Kommunikation bezieht sich nicht nur auf das Aussehen des Personals des Schönheitszentrums, sondern auch auf die Umgebung in ihrer ästhetischen, sensorischen und erlebnisorientierten Funktion.

*Beispiel*

**Statische nonverbale Kommunikation in Schönheitszentren**

<b>Negative Kommunikation</b>	<b>Positive Kommunikation</b>
Wenig Sauberkeit und Unordnung	Sauberkeit, Düfte, Frische
Alte oder abgenutzte Möbel	Moderne, essentielle, funktionelle Möbel
Liege mit Wachs verschmutzt, beschädigt oder abgenutzt	Schöne Liege mit sauberem, parfümiertem, intaktem Laken
Abgenutzte und fleckige Handtücher	Desinfizierte Handtücher, helle Farben
Verstaubte Auslagen und wahllos platzierte Produkte	Die Aussteller werden behandelt, die Produkte werden ansprechend präsentiert

Eine vernachlässigte Umgebung zeugt von Desinteresse und Schmutz und ist mit Verwirrung, Disharmonie und Ungenauigkeit verbunden. Ordnung und Sauberkeit schaffen ein angenehmes Gefühl des Wohlbefindens und sind verbunden mit Effizienz, Organisation, Präzision, wesentliche Faktoren für diejenigen, die mit Qualität begrüßen wollen.

## 2. Dynamische nonverbale Kommunikation

Sie besteht aus all jenen nonverbalen Elementen, die in ständiger Bewegung sind und sich in kurzer Zeit verändern können. Sie besteht aus 4 Elementen:

### Proxemik

Der Mensch stellt in der Beziehung die Distanz zwischen sich und anderen her. In der Phase des Empfangs, vor allem wenn ein Kunde neu ist, muss der Kosmetiker herausfinden, wie groß ihre übliche Distanz ist, und diese respektieren. Um das herauszufinden, genügt es, zu beobachten, ob der Kosmetiker bei Annäherung Folgendes tut:

- ✓ Streckt die Hand aus, Arm gebeugt (kurze Distanz) oder gestreckt (große Distanz)
- ✓ Bringt den Oberkörper nach vorne (kurze Distanz) oder zieht ihn zurück (große Distanz)
- ✓ Bleibt stehen (kurze Distanz) oder weicht zurück und entfernt sich (große Distanz)

### Anderweitige Kommunikation

Sie bezieht sich auf den Akt der Selbstberührung mit den Händen und Fingern. Beim Kosmetiker geschieht dies immer, da es eine funktionale Motivation gibt, nämlich die, sich um die Pflege und Schönheit des Gesichts oder des Körpers zu kümmern. Auch hier gilt, wie bei der proximalen Distanz, dass jede Person den Kontakt in unterschiedlichem Maße akzeptiert oder ablehnt.

Um zu verstehen, ob ein Kunde in der Empfangsphase bereit ist, genügt es ihn zu beobachten und auf Folgendes zu achten:

- ✓ Zieht die Handtasche zum Schutz am Körper fest
- ✓ Hantiert ständig mit Kleidung oder anderen Gegenständen
- ✓ Wenn man die Hand gibt, bietet sie nur die Finger an oder der Griff ist sehr zart
- ✓ Er versteift sich, als er sich nähert, um seinen Mantel zu holen

### Das paralinguistische System

Es handelt sich um die Untersuchung von Ausdrucksformen, die in gewisser Weise dem Wort gleichgestellt sind, auch wenn sie nicht streng linguistisch sind. Zum Beispiel die Intonation oder der Tonfall der Stimme, Geräusche, die durch Kratzen im Hals, Schnäuzen der Nase, Schmatzen der Lippen usw. oder mit den Händen, Füßen oder anderen Körperteilen erzeugt werden (Aufstampfen oder Schlurfen mit den Füßen, Reiben der Hände oder Klatschen, Bewegen, Reiben eines Gegenstandes). In der Begrüßungsphase, aber auch zu jedem anderen Zeitpunkt, zeigen sie einen Zustand der Anspannung oder des Unbehagens an:

- ✓ Ein plötzlicher Husten, der nicht mit einer Grippe zusammenhängt
- ✓ Kontinuierliches Schlucken
- ✓ Das wiederholte Räuspern

### Die Kinesik

Es ist das Studium von Gestik und Mimik. In der Begrüßungsphase, wenn wir uns dem Kunden nähern, können wir durch die Beobachtung seiner Gestik und Mimik verstehen, ob er sich wohl fühlt oder ob wir etwas an unserem Verhalten ändern müssen.

- ✓ Das Reiben der Nase mit dem angespannten Zeigefinger und das Reinigen des Mantels oder Hemdes mit der Hand sind Zeichen der Entlastung, der Enttäuschung und des Ärgers
- ✓ Die Bewegung der Zunge auf den Lippen, als wolle sie diese befeuchten, und der symbolische Kuss, bei dem die Lippen nach vorne geschoben werden, sind Zeichen von Zufriedenheit und Vergnügen
- ✓ Mit den Händen durch die Haare fahren und mit der Halskette spielen sind ikonische Handlungen, die eine Bitte um Zärtlichkeit, um Aufmerksamkeit bedeuten.



Die dynamische nonverbale Kommunikation ist nicht nur in der Aufnahmephase präsent, sondern auch zu jedem anderen Zeitpunkt während des Aufenthalts des Kunden im Zentrum, denn er kommuniziert immer mit dem Körper und zwar hauptsächlich aus 4 Gründen:

- ✓ Gesten sind oft angemessener als Worte, wenn wir mit anderen in Beziehung treten wollen
- ✓ Trost und Beruhigung durch Selbstkontakt (Haare, Kleidung, etc.)
- ✓ Herunterladen, Emotionen ausdrücken und Spannungen abbauen, egal ob positiv oder negativ
- ✓ Als Reaktion auf einen äußeren Reiz (was ich sehe, höre) oder einen inneren (was ich wahrnehme/denke)

**Worte sind jedoch wichtig!**

Die Empfangsphase ist die heikelste Phase, in der der Grundstein für eine positive Beziehung gelegt wird. Ein effektiver Empfang besteht aus 8 Phasen:

- ✓ Auf den Kunden zugehen
- ✓ Lächeln
- ✓ Wenn es ein neuer Kunde ist, stellen Sie sich vor und halten Sie die Hand auf, wenn es ein Stammkunde ist, begrüßen Sie ihn am besten mit seinem Namen
- ✓ den Mantel entgegennehmen
- ✓ den Kunden bitten, sich zu setzen
- ✓ Kaffee oder Tee anbieten
- ✓ Eine Zeitschrift geben
- ✓ Wartezeiten kommunizieren

*Beispiel*

**Dynamische nonverbale Kommunikation der Beschäftigten in einem Schönheitszentrum**

<b>Negative Kommunikation</b>	<b>Positive Kommunikation</b>
Sie lassen den Kunden mit dem Mantel in der Hand stehen und sind verloren.	Die Empfangsdame geht sofort zum Kunden, begrüßt ihn, nimmt ihm den Mantel ab und lässt ihn Platz nehmen.
Der Mitarbeiter kommt dem Kunden zu nahe, indem er in seinen persönlichen Raum eindringt.	Der Mitarbeiter sorgt für einen angemessenen räumlichen Abstand.
Der Inhaber spielt an der Rezeption mit seinem Handy und der Kunde ist keinen Blick wert.	Der Inhaber unterbricht seine Tätigkeit und geht auf den Kunden zu.
Verärgerte Blicke	Lächelt

**Verbale Kommunikation**

Damit ist gemeint, dass hauptsächlich mit Worten kommuniziert wird. In Wirklichkeit ist wirksame Kommunikation viel mehr als sprachliche Kenntnisse und erfordert verschiedene Fähigkeiten, wie z. B. Ausdrucksfähigkeit (Einsatz des Körpers), Zuhören (sich selbst und andere wahrnehmen), Beobachtung (wahrnehmen, was beim Sprechen geschieht), Einfühlungsvermögen (sich in die Lage des anderen versetzen), Klarheit (verständliche Sprache). Der Hauptzweck der Kommunikation besteht darin, Men-

schen dazu zu bringen, das zu tun, zu denken oder zu sagen, was wir wollen. Das scheint ein manipulatives Ziel zu sein, aber wenn wir darüber nachdenken, ist es das, was wir jeden Tag tun, zum Beispiel in diesen Situationen:

- Einen Freund zu einer Party mitbringen, an der er nicht interessiert ist.
- Eine Strategie finden, um spät abends von zu Hause weg zu bleiben.
- Unsere politischen, religiösen und philosophischen Überzeugungen zu vermitteln.
- Einen Jungen oder ein Mädchen für sich gewinnen.
- Den Kunden dazu bringen, uns zu vertrauen.
- Eine Dienstleistung oder ein Produkt verkaufen.

Um zu bekommen, was wir wollen, können wir zwei verschiedene verbale Modalitäten verwenden: **überzeugen** oder **überreden**.

### Überzeugen

Wir müssen logische, begründbare und nachweisbare Argumente verwenden, die als wahr akzeptiert werden müssen. In diesem Fall ist die Kommunikation hauptsächlich unidirektional (Monolog), entschieden und durchsetzungsfähig. Dieser Typ berücksichtigt nicht die emotionale Stärke des Zuhörers, es kann vorkommen, dass eine Person zufrieden, aber nicht überzeugt ist, dass sie die Erklärungen nicht wirklich akzeptiert hat.

### Überreden

Überzeugungsarbeit ist heikel, die Kommunikation ist zweiseitig (Dialog) und regt den anderen an, andere Perspektiven in Betracht zu ziehen und seinen Standpunkt zu erweitern; eine wichtige Taktik in diesem Fall ist es, immer wieder Fragen zu stellen.

Die wichtigste Form, die es Ihnen ermöglicht, zu kommunizieren, zu beeinflussen, zu überzeugen ist jedenfalls immer der **Dialog**.

Um korrekt zu kommunizieren und sicherzustellen, dass alle Informationen verstanden werden, müssen Sie alternativ Folgendes anwenden:

- A. **DIE TECHNIK DES FRAGENS**
- B. **ZUHÖREN**
- C. **UMFORMULIEREN**

#### A. DIE TECHNIK DES FRAGENS

Es handelt sich um eine Methodik, die es ermöglicht, die Bedürfnisse des Kunden kennenzulernen und zu verstehen, ihn einzubeziehen, zu klären, zu vertiefen, seine Erwartungen und Verwirrungen herauszuarbeiten. Die Fragen, die darauf abzielen, einen Dialog mit dem Gesprächspartner zu führen, lassen sich hauptsächlich in drei Kategorien einteilen

- ✓ Offene Fragen
- ✓ Geschlossene Fragen
- ✓ Alternative Fragen

#### Offene Fragen

Sie zielen darauf ab, die Situation und die Bedürfnisse des Kunden zu verstehen und lassen ihm die Freiheit, spontan zu reagieren. Sie werden mit den folgenden Begriffen eingeführt:

- ✓ **W**ie
- ✓ **W**arum
- ✓ **W**ann
- ✓ **W**er
- ✓ **W**as
- ✓ **W**o



### ✓ Welche

Es ist besser, Leute nicht so viel zu fragen, die eine zerstreute Sprache oder sehr verworrene Vorstellungen haben und dazu neigen, zu viel zu reden.

#### Beispiele

- ✓ Wie hat Ihnen die Anti-Aging-Creme gefallen, die Sie letztes Mal ausprobiert haben?
- ✓ Wie haben Sie sich bei der Bindegewebsmassage gefühlt?
- ✓ Warum möchten Sie Ihre Maske wechseln?
- ✓ Warum möchten Sie Körperbehandlungen haben?
- ✓ Wann hatten Sie die letzte Gesichtsbehandlung?
- ✓ Wann haben Sie das letzte Mal eine Körperdiagnose gestellt?
- ✓ Wer hat Ihnen unser Schönheitszentrum empfohlen?
- ✓ Was ist mit ihrer Haut passiert?
- ✓ Wo haben Sie dieses Tonic gekauft?
- ✓ Welche Behandlung hatten Sie?

### Geschlossene Fragen

Sie sehen eine reduzierte Konversation vor, da sie aufgrund ihrer Formulierung nur eine bejahende (ja) oder verneinende (nein) Antwort erhalten können. Es ist besser, auf den Tonfall bei der Formulierung zu achten: Wenn sie zu bestimmt sind, können sie als Verhör aufgefasst werden.

Schüchternen und introvertierten Menschen sollte man diese Fragen besser nicht stellen.

#### Beispiele

- ✓ Kennen Sie dieses Produkt?
- ✓ Kennen Sie das Impedanzmessgerät oder die Thermografie?
- ✓ Kennen Sie diese Massage?
- ✓ Möchten Sie einen Termin für 16 Uhr ausmachen?
- ✓ Haben Sie besondere Bedürfnisse?

### Alternative Fragen

Es handelt sich um Fragen, die eine Auswahl zwischen zwei/drei entgegengesetzten Alternativen vorgeben. Sie vermeiden unnötige Erklärungen, vereinfachen und reduzieren Erklärungen. Sie können mit geschlossenen Fragen verwechselt werden, in Wirklichkeit sind sie es nicht und wenn sie gut formuliert sind, führen sie den Kunden zu der am besten geeigneten Antwort.

#### Beispiele

- ✓ Bevorzugen Sie eine manuelle oder eine mechanische Massage?
- ✓ Hatten Sie bereits eine Behandlung mit A.H.A. oder ist dies Ihr erstes Mal?
- ✓ Haben Sie bereits eine Körperdiagnose mit einem Impedanzmessgerät oder einer Thermografie gemacht oder ist es Ihr erstes Mal?
- ✓ Hatten Sie bereits eine Bindegewebsmassage oder ist es Ihr erstes Mal?
- ✓ Wünschen Sie eine klassische oder eine Lifting-Gesichtsmassage?

## B. ZUHÖREN

Zuhören ist eine Grundvoraussetzung für eine wirksame Kommunikation, unerlässlich, wenn eine Überzeugungsstrategie ihr Ziel erreichen soll. Das Zuhören setzt den genauen Willen des Kosmetikers voraus, aufnahmebereit und verfügbar zu sein, um wirklich zu verstehen, was einem der Kunde mitteilt; es ist die Kunst, Informationen vom Sprecher zu sammeln.

**Aufgeschlossen zu sein**, bedeutet:

- ✓ Genau zuhören
- ✓ Wahrnehmen und Interpretieren der Bedeutung nonverbaler Botschaften, die durch Blicke, Tonfall und Mimik ausgedrückt werden.

**Unterstützend sein** bedeutet, den Gesprächspartner nicht zu unterbrechen und keine voreiligen Schlüsse zu ziehen. Das Zuhören dreht sich um Fragen wie die folgenden:

- ✓ Was meint die Person, die spricht, wirklich?
- ✓ Wie fühlen Sie sich innerlich? Welche Gefühle und Emotionen durchlebt die Person?
- ✓ Werde ich wirklich verstehen, was er mir mitgeteilt hat?

Die Fähigkeit des Zuhörens lässt sich in drei Ebenen unterteilen, die nicht klar voneinander abgegrenzt sind und sich je nach Situation überschneiden oder abwechseln können. Sie sind:

- ✓ Intermittierendes Zuhören
- ✓ Selektives Zuhören
- ✓ Empathisches Zuhören

#### **Intermittierendes Zuhören**

Findet statt, wenn der Zuhörer dem Gespräch nur teilweise zuhört. Es handelt sich um eine Modalität, die es ermöglicht, nur an der Oberfläche der Kommunikation zu bleiben und die tieferen Bedeutungen des Gesagten nicht zu erfassen.

#### **Selektives Zuhören**

Sie entsteht, wenn man den Worten des Gesprächspartners Aufmerksamkeit schenkt und sie mit seinen eigenen Erfahrungen vergleicht. In diesem Fall kann die interpretative Objektivität verloren gehen, denn wenn die Erfahrung, die der Sprecher erzählt, abweicht oder zu nahe an seine eigene Sichtweise herankommt, ist die Verhaltensreaktion möglicherweise nicht die geeignetste.

#### **Empathisches Zuhören**

Es ist die Fähigkeit, die Gedanken und Gefühle eines anderen in einer bestimmten Situation zu verstehen, zu fühlen und zu teilen. Empathisches Zuhören bedeutet nicht nur Aufmerksamkeit für den auditiven Teil und eine partizipative Haltung, sondern auch die Beobachtung nonverbaler Elemente, die dazu beitragen, den ständigen Kontakt mit dem Gesprächspartner aufrechtzuerhalten.

Besondere Aufmerksamkeit sollte folgenden Punkten gewidmet werden:

- ✓ Tonfall/Lautstärke der Stimme
- ✓ Gesten und Haltung
- ✓ Blicke und Augenbewegungen
- ✓ Mimik
- ✓ Pausen
- ✓ Proxemik

### **C. UMFORMULIEREN**

Es handelt sich um einen mit dem Zuhören verbundenen Modus, der auf ein Feedback abzielt. Der Zuhörer gibt eine Zusammenfassung der erhaltenen Antworten, ohne etwas zu ändern oder hinzuzufügen. Wenn die Rückmeldung positiv ausfällt, d. h. der Gesprächspartner zustimmt, bedeutet dies, dass das Verständnis bereits gut ist. Wenn nicht, müssen neue Fragen gestellt werden, um besser zu verstehen.

Die Neuformulierung ist in einem Dialog unerlässlich, weil:

- ✓ Es gibt dem Zuhörer die Gewissheit, die Worte des Gesprächspartners gut verstanden zu haben.
- ✓ Gibt dem Sprecher die Gewissheit, dass er richtig gesprochen hat.
- ✓ Interpretationsfehler auf beiden Seiten werden reduziert.

Das kann mit einem der folgenden Sätze beginnen:

- ✓ „Korrigieren Sie mich, wenn ich falsch liege, aber Sie haben mir gerade gesagt, dass ...“
- ✓ „Wenn ich das richtig verstehe, denken Sie, dass ...“
- ✓ „Ich fasse für Sie zusammen, was wir gerade gesagt haben ...“

**Fragen, Zuhören und Umformulierungen sind immer dann nützlich, wenn eine Beratung erforderlich ist, weil sie das Verständnis erleichtern und den Kunden aktiv in einen Dialog einbeziehen, und zwar auf überzeugende Weise.**

#### 4. BERATUNG

**Das Ziel einer Beratung ist es, den Kunden so gut zu verstehen dass Sie ihm etwas anbieten, das er sonst nirgendwo findet!**

Beratung ist eine professionelle Arbeitsleistung eines Fachmanns, d. h. einer Person mit nachgewiesenen technischen Fähigkeiten, an die man sich wendet, um Ratschläge oder Informationen zu einem Thema zu erhalten, das ihrer Kompetenz und Erfahrung entspricht. Als Fachmann sollte er die Antworten kennen, die andere übersehen, und geeignete Lösungen vorschlagen, um den Kunden vor Fehlern oder Fehlentscheidungen zu bewahren.

Ein Kosmetiker ist auch Imageberater, denn er berät und informiert zu den Themen, die in seinen Zuständigkeitsbereich fallen, d. h. Körper und Gesicht, aber darüber hinaus ist er direkt mit der Erbringung der Dienstleistung befasst und übernimmt auch die Verantwortung für das Ergebnis. Der Wert einer Beratung ergibt sich aus dem, was der Kunde wünscht, und gleichzeitig aus dem, was der Kosmetiker rät.

Man berät nicht, um eine Dienstleistung oder ein Produkt zu verkaufen, sondern um zu verstehen, einzubeziehen, zu informieren, Interesse zu wecken, und wenn man all das erreicht, dann ist es der Kunde selbst, der fragt und den besten Berater finden möchte.

#### Ästhetische Beratung für die Haut

Die Haut ist nicht nur ästhetisch wichtig, sondern hat auch eine psychologische Funktion, da sie ein direktes Mittel zur Kommunikation von Gefühlen ist. Wenn man Angst hat, wird sie blass und verliert an Farbe, sie wird rot, wenn man sich schämt: Es ist kein Zufall, dass Akne in der Jugendzeit während der hormonellen, physiologischen und wahrnehmungsbedingten Veränderungen auftritt, ebenso wie einige durch Stress verursachte Krankheiten und bestimmte dermatologische Ausgänge.

Die mit der Hautpflege betrauten Berufsgruppen sind der Dermatologe und der Kosmetiker. Ersterer ist ein Facharzt, der sich mit Hautkrankheiten befasst, während ein Kosmetiker kosmetische Behandlungen und nicht-medizinische Dienstleistungen anbietet, die darauf abzielen, das ästhetische Erscheinungsbild und die Schönheit der Haut zu verändern, zu erhalten und zu verbessern. Ein Kosmetiker kann eine große Hilfe sein in Bezug auf **Bildung und Prävention**.

Der erste Schritt besteht darin, den Kunden sowohl über die aktuelle Situation als auch über mögliche Korrektur- und Verbesserungsmaßnahmen korrekt zu informieren. Dies kann durch eine persönliche Beratung geschehen, die folgende **Fertigkeiten und Fähigkeiten** erfordern:

- ✓ Kenntnis der Anatomie, Eigenschaften und Mängel der Haut, insbesondere:
  - ✓ Hauttypen (normal, trocken, fettig, empfindlich, senil)
  - ✓ Mögliche Bedingungen (Austrocknung, Fettigkeit, Empfindlichkeit, Verfärbung, Alterung)
- ✓ geeignetes handwerkliches Geschick
- ✓ Kenntnis der Produkte und der effektivsten Art, sie zu verwenden
- ✓ Die richtige Verwendung der verschiedenen Geräte

- ✓ Gute Kommunikationsfähigkeiten

Die häufigsten Ursachen, die zu **ineffektiver Beratung führen**, sind:

- ✓ Versäumnis in einem der oben genannten Punkte
- ✓ Angenommen, der Kunde ist sich des Problems bewusst
- ✓ Davon ausgehen, dass die vermittelten Informationen richtig verstanden wurden
- ✓ Oberflächliches Anhören der Antworten in dem Glauben, dass Sie die Probleme und Bedürfnisse von Anfang an verstanden haben
- ✓ In Gewohnheit verfallen und wenig und oberflächliche Informationen liefern
- ✓ Nicht fokussiert sein
- ✓ Bereits im Voraus entscheiden, was die richtige Lösung für diesen Kunden wäre

Instrumente für **wirksame ästhetische Beratung**:

- ✓ Ein Gesichtshauttest ist ein Instrument, das es ermöglicht, bestimmte Hautpartikel zu beobachten, ihre Parameter zu messen und ihre Unvollkommenheiten zu beobachten; es ist in der Lage, den Feuchtigkeitsgehalt, die Empfindlichkeit, die Verfärbung, die Talgmenge und die Tiefe der Falten zu messen.
- ✓ Personal- und Beratungsakten, eventuell digital (visuelle und taktile Analyse)

Diese Methoden vermitteln dem Kunden sofort den Eindruck von Professionalität und das Gefühl, dass es sich bei der Beratung um ein normales Verfahren des Schönheitszentrums handelt und nicht um eine sporadische Initiative, die nur dem Verkauf der Dienstleistung dient.

### **Beispiel: Eine Beratung zur Verbesserung des Problems der gealterten Haut**

Die Phasen der Beratung sind:

1. Datenerhebung
2. Fragen
3. Umformulierung
4. Diagnose
5. Vorschlag
6. Abschluss

#### **1. Datenerhebung**

Eine gute Beratung beginnt immer mit der Erstellung (bei einem neuen Kunden) oder der Überprüfung und Aktualisierung (bei einem treuen Kunden) eines persönlichen Beratungsbogens, der alle wichtigen Informationen zusammenfasst.

**Zunächst, indem Sie den Kosmetiker ermächtigen, personenbezogene Daten zu verarbeiten.** Der Kunde kann das Formular selbständig mit persönlichen Daten ausfüllen (Vorname, Nachname, Geburtsdatum, Adresse, Telefonnummer, E-Mail-Adresse, Beruf).

Alle anderen Angaben müssen vom Kosmetiker während der Befragungsphase eingegeben werden, um eine fehlerhafte Transkription zu vermeiden; dabei geht es um:

- Unterschiedliche Probleme
- Bedarf und Bedürfnisse
- Allergien, die durch irgendeinen Stoff verursacht werden
- Welche Produkte werden üblicherweise verwendet?
- Welche Lösungen wurden bisher empfohlen?
- Alle Behandlungen, die in der Vergangenheit regelmäßig durchgeführt wurden, und alle zukünftigen Behandlungen, die der Kosmetiker empfehlen wird

Die Datenerhebung ist nicht nur wichtig, um das Wissen über den Kunden zu vertiefen, sondern auch dazu:

- Schaffung eines Bezugspunkts für das gesamte Team
- Dienen als Erinnerung für unregelmäßige Kunden
- Vermittelt den Eindruck von Professionalität und Aufmerksamkeit

In der Wartezeit, bevor der Dialog zwischen Kosmetiker und Kunde beginnt, können Broschüren über die Unterschiede zwischen gesunder Haut und problematischer Haut verteilt werden, um den Prozess der Zusammenarbeit und der Einbeziehung zu erleichtern.

Der Kunde muss sich sicher und bereit fühlen, die Hautprobleme sowie ästhetischen Bedürfnisse und Wünsche zu offenbaren und zu besprechen.

## 2. Fragen

Um zu verstehen, wie man am effektivsten vorgehen kann, ist es angebracht, offene und alternative Fragen zu folgenden Themen zu stellen:

- Eröffnungsfragen zu Gesundheit und Lebensstil (die dem neuen Kunden gestellt werden)
- Über die Bedürfnisse und Probleme der Gesichtshaut
- über in der Vergangenheit verwendete Produkte oder durchgeführte Behandlungen
- über Wünsche

### *Fragen*

Eröffnungsfragen an einen neuen Kunden:

- Hatten Sie jemals Probleme mit Allergien oder Hautbeschwerden im Allgemeinen?
- Wie viel Wasser trinken Sie pro Tag?
- Wie sieht Ihre Ernährung aus?
- Rauchen Sie?
- Wie behandeln Sie normalerweise Ihre Haut?
- Wie setzen Sie sich dem natürlichen/künstlichen Licht aus?

Fragen zu Bedürfnissen/Problemen:

- Wie fühlt sich Ihre Haut an?
- Was mögen Sie an Ihrer Gesichtshaut und was nicht?
- Hatten Sie diese ausgeprägten Falten schon immer oder sind sie neu? (für den Fall, dass der Kunde die Probleme offen anspricht)
- Welche Bereiche machen Ihnen in Bezug auf die Alterung am meisten Sorgen?

Fragen und Wünsche:

- Was möchten Sie an Ihrem Gesicht oder Ihrer Haut verbessern?
- Was sind Ihre Erwartungen?
- Welche Ergebnisse möchten Sie erreichen?
- Wenn Sie zwischen zwei Möglichkeiten wählen müssten, würden Sie es vorziehen, zuerst die Hydratation Ihres Gesichts oder den Tonus zu verbessern?
- Was würden Sie gerne anders sehen und hören?
- Beschreiben Sie mir Ihre ideale Haut

## 3. Umformulierung

Oben bereits beschrieben.

## 4. Diagnose

Für den Kosmetiker ist die Diagnose die Identifizierung und Bewertung eines ästhetischen Problems im Gesicht (immer im Rahmen seines Fachwissens, ohne sich in den medizinischen Bereich zu begeben), die unerlässlich ist, um dem Kunden die geeignetste Lösung vorzuschlagen.

Es handelt sich um eine einseitige Kommunikation: Der Kosmetiker spricht und der Kunde hört zu. Der Inhalt ist rein technisch.

Aus diesem Grund, und um zu vermeiden, dass der Kunde abgelenkt wird, müssen Sie beim Sprechen Folgendes beachten:

- ✓ klar
- ✓ logisch
- ✓ einfach
- ✓ geeignet für den Gesprächspartner

In diesem Beispiel wird die Diagnose zur gealterten Haut gestellt:

- Was ist eine gealterte Haut?
- Erklären Sie dem Kunden das Problem.

Es ist eine wasserarme Haut, die von Chrono-Aging und Photo-Aging geprägt ist.

- Wie sieht sie aus?
- Beschreiben Sie, was Sie sehen.

Sie ist dünn, empfindlich und neigt zum Austrocknen, mit einem zurückweichenden ovalen Umriss, der durch unterschiedlich große Falten und verschiedene Verfärbungen gekennzeichnet ist.

### Symptome

Symptome, die der Kunde als Empfindungen auf der Haut wahrnehmen kann, werden aufgelistet.

- ✓ Die Haut kann empfindlicher und daher anfälliger für Rötungen mit einem unangenehmen Gefühl von Brennen, Hitze und Reizbarkeit sein
- ✓ Die Haut, die durch den Wasserverlust „spannt“
- ✓ Gefühl der Schwellung der Augenpartie (Tränensäcke)

### Ursachen

Die Gründe, die das Problem verursacht haben könnten, werden aufgelistet. Die Ursachen können sein:

- ✓ Physiologische Alterung
- ✓ Alterungsfotos
- ✓ Wasserknappheit
- ✓ Mangelnde Prävention
- ✓ Lifestyle

### Konsequenzen

Die negativen Auswirkungen, die bei einer Vernachlässigung des Problems auftreten können, sind vorhersehbar.

Wenn die Haut nicht richtig behandelt wird, verschlimmert sich die Situation mit:

- ✓ Verschlechterung der Symptome
- ✓ Akzentuierung von Falten
- ✓ Veränderung der epidermalen Barriere mit dem Auftreten von Hautveränderungen

## 5. Vorschlag

Der Vorschlag ist die beste Lösung für das Problem. Der Kunde kann zwischen drei Möglichkeiten wählen:

- Behandlung im Schönheitszentrum
- Selbstpflegeprodukte für zu Hause
- Behandlung im Schönheitszentrum und Pflege Zuhause



Es liegt auf der Hand, dass der dritte Vorschlag die schnellsten und konstantesten Ergebnisse im Laufe der Zeit ermöglicht, doch ist er aus folgenden Gründen nicht immer durchführbar:

- Der Kunde besucht das Zentrum von Zeit zu Zeit
- Er kann sich die Kosten nicht leisten
- Er hat keine Zeit, jede Woche zu kommen

## **Beispiel für den Vorschlag / die Lösung zur Verbesserung der gealterten Haut**

### **Behandlungsziele**

Die Ziele ermöglichen es dem Kunden, sich im Voraus ein Bild von den Ergebnissen zu machen, die er am Ende der Behandlung oder nach Anwendung der von dem Kosmetiker empfohlenen Mittel erzielen kann.

Das Argument sollte den Wunsch wecken, sofort eine Lösung zu finden, die auf jeden Fall mindestens einen der folgenden Zwecke erfüllen muss:

- ✓ Lösen des Problems
- ✓ Verringern des Problems

Es können ein oder zwei Ziele festgelegt werden, aber nie mehr als drei, da sie sonst zu Verwirrung führen.

Beispiel:

Frau Bianchi, um Ihr Faltenproblem zu lindern, müssen wir zwei Ziele erreichen:

- Haut befeuchten und mit Nährstoffen versorgen
- Freien Radikalen entgegenwirken

### **Angebot von Produkten und Dienstleistungen**

An diesem Punkt kann eine professionelle Lösung vorgeschlagen werden, indem der Name des Produkts (oder der Produkte) genannt wird (im Falle einer Selbstbehandlung zu Hause) oder indem die Schritte erklärt werden (im Falle einer Behandlung im Schönheitszentrum), und zwar immer auf eine prägnante Art und Weise; Produkte/Phasen zur kosmetischen Verbesserung (kurative) Aktionen werden erläutert.

Die beste Lösung beinhaltet die Verwendung von zwei Produkten mit unterschiedlichen Wirkungen:

- 1) Ein A.H.A-Serum gegen Falten
- 2) Eine antioxidative Creme, die die Haut revitalisiert und schützt

Die beste Behandlung, die im Zentrum durchgeführt werden kann, besteht aus 4 Hauptphasen, von denen jede eine andere Wirkung hat:

- 1) Eine regenerierende und exfolierende Tiefenreinigung auf der Basis von A.H.A
- 2) Eine Liposomen-Ampulle mit den Vitaminen A und E
- 3) Eine Ampulle mit feuchtigkeitsspendenden, nährenden und tonisierenden Komplexen
- 4) Eine Hyaluronsäuremaske mit einem Synergie-Finish aus Ölen, die die Haut vor äußeren Einflüssen schützen.

### **Hauptkomponenten**

Es werden nur die wichtigsten, bekanntesten und gefragtesten aufgeführt, weil sie beworben werden und als innovativ gelten. Zu viele technische Begriffe sind langweilig, dem Kunden steht es immer frei, weitere Fragen zu stellen, wenn er möchte.

Die Hauptbestandteile dieser Produkte/Behandlungen sind zwei: Hyaluronsäure und A.H.A, ersterer natürlicher und wesentlicher Bestandteil des Bindegewebes und verantwortlich für die Hydratation und der zweite immer natürlichen Ursprungs, da er aus Fruchtsäuren stammt.

### **Ergebnisse**

Die Ergebnisse sollten nicht mehr als drei sein und sie müssen konkret und real sein.

Frau Bianchi, die Ergebnisse, die Sie zusätzlich zu den Zielen, die wir uns selbst gesetzt haben, erreichen können, sind:

- Eine Steigerung der natürlichen Abwehrkräfte gegen äußere Einflüsse
- Eine jüngere und strahlendere Haut
- Sauerstoffversorgung der Haut

Am Ende ist es notwendig, die Zeit zu kommunizieren, die benötigt wird, um die Ergebnisse zu erreichen (Dauer der Behandlung im Schönheitszentrum oder Verwendung der Produkte zu Hause) und die Gesamtkosten der Behandlung und/oder Produkte.

## 6. Abschluss

Die richtige Beratung durch Dialog und Übereinstimmung in allen Punkten führt zum Verkauf der Behandlung oder des Produkts.

Wenn der Kunde starken Widerstand leistet, bedeutet dies, dass Sie in den vorangegangenen Phasen nicht auf die Anzeichen von Misstrauen und Ratlosigkeit geachtet haben, die er gezeigt hat, oder dass Sie nicht ausreichend einnehmend und überzeugend gewesen sind.

Der Abschluss ist die Phase, in der man sich vergewissern muss, dass der Vorschlag verstanden wurde und der Kunde damit einverstanden ist, weiterzumachen. Diese Zustimmung kann nur erfolgen, wenn Sie die richtigen Fragen stellen, z. B.:

- ✓ Was halten Sie von meinem Vorschlag?
- ✓ Benötigen Sie weitere Informationen?

Bei Unentschlossenheit sollte man nie aufdringlich sein, manche Kunden brauchen Bedenkzeit und entscheiden sich oft beim nächsten Mal spontan für den Kauf oder die Behandlung, ohne dass der Kosmetiker sie erneut vorschlagen muss. In diesem Fall müssen Sie immer daran denken, Informationsmaterial über die erteilten Ratschläge zu hinterlassen.

## Ästhetische Beratung bei Cellulite

Die Haut ist nicht nur ästhetisch wichtig, sondern hat auch eine psychologische Funktion, da sie ein direktes Mittel zur Kommunikation von Gefühlen ist. Wenn man Angst hat, wird sie blass und verliert an Farbe, sie wird rot, wenn man sich schämt: Es ist kein Zufall, dass Akne in der Jugendzeit während der hormonellen, physiologischen und wahrnehmungsbedingten Veränderungen auftritt, ebenso wie einige durch Stress verursachte Krankheiten und bestimmte dermatologische Ausgänge.

Die mit der Hautpflege betrauten Berufsgruppen sind der Dermatologe und der Kosmetiker. Ersterer ist ein Facharzt, der sich mit Hautkrankheiten befasst, während ein Kosmetiker kosmetische Behandlungen und nicht-medizinische Dienstleistungen anbietet, die darauf abzielen, das ästhetische Erscheinungsbild und die Schönheit der Haut zu verändern, zu erhalten und zu verbessern. Ein Kosmetiker kann eine große Hilfe sein in Bezug auf **Bildung und Prävention**.

Der erste Schritt besteht darin, den Kunden sowohl über die aktuelle Situation als auch über mögliche Korrektur- und Verbesserungsmaßnahmen korrekt zu informieren. Dies kann durch eine persönliche Beratung geschehen, die folgende **Fertigkeiten und Fähigkeiten** erfordern:

- ✓ Kenntnis der Anatomie, Eigenschaften und Mängel der Haut, insbesondere:
  - ✓ Hauttypen (normal, trocken, fettig, empfindlich, senil)
  - ✓ Mögliche Bedingungen (Austrocknung, Fettigkeit, Empfindlichkeit, Verfärbung, Alterung)
- ✓ geeignetes handwerkliches Geschick
- ✓ Kenntnis der Produkte und der effektivsten Art, sie zu verwenden
- ✓ Die richtige Verwendung der verschiedenen Geräte
- ✓ Gute Kommunikationsfähigkeiten

Die häufigsten Ursachen, die zu **ineffektiver Beratung führen**, sind:



- ✓ Versäumnis in einem der oben genannten Punkte
- ✓ Angenommen, der Kunde ist sich des Problems bewusst
- ✓ Davon ausgehen, dass die vermittelten Informationen richtig verstanden wurden
- ✓ Oberflächliches Anhören der Antworten in dem Glauben, dass Sie die Probleme und Bedürfnisse von Anfang an verstanden haben
- ✓ In Gewohnheit verfallen und wenig und oberflächliche Informationen liefern
- ✓ Nicht fokussiert sein
- ✓ Bereits im Voraus entscheiden, was die richtige Lösung für diesen Kunden wäre

Instrumente für eine wirksame ästhetische Beratung:

**Impedanzmesser:** ein nicht-invasives professionelles Instrument, das in wenigen Minuten eine sehr zuverlässige Analyse des Körperfetts, der fettfreien Masse und anderer Körperlüssigkeiten ermöglicht.

**Thermografie:** Die Kontaktthermografie basiert auf der Verwendung von mikroverkapselten Flüssigkristallplatten, die die Eigenschaft haben, sich bei Temperaturveränderungen zu verfärben. Durch Auflegen dieser Platten auf den Körper ist es möglich, die Hauttemperatur zu messen (die das Geschehen im darunter liegenden Gewebe widerspiegelt) und so durch Farbbilder das Vorhandensein oder Fehlen der typischen Anzeichen von Cellulite und die Art der Adipositas an verschiedenen Körperstellen zu erkennen.

**Plicometrie:** Hautfaltenmessung ist ein Verfahren zur Messung des Körperfetts, das mit Hilfe eines Geräts durchgeführt wird, das Hautfalten in bestimmten Bereichen des Körpers erkennt.

**Personal- und Beratungsakten**, möglicherweise digital (visuelle und taktile Analyse).

Diese Methoden vermitteln dem Kunden sofort den Eindruck von Professionalität und das Gefühl, dass es sich bei der Beratung um ein normales Verfahren des Schönheitszentrums handelt und nicht um eine sporadische Initiative, die nur dem Verkauf der Dienstleistung dient.

### Beispiel für eine Beratung zur Verbesserung des Cellulite-Problems

Die Phasen der Beratung sind:

1. Datenerhebung
2. Fragen
3. Umformulierung
4. Diagnose
5. Vorschlag
6. Abschluss

#### 1. Datenerhebung

Eine gute Beratung beginnt immer mit der Erstellung (bei einem neuen Kunden) oder der Prüfung und Aktualisierung (bei einem treuen Kunden) einer Personal- und Beratungskarte, in der alle wichtigen Informationen zusammengefasst sind.

Zunächst kann der Kunde, indem er die den Kosmetiker zur Verarbeitung der persönlichen Daten ermächtigt, das Formular selbständig mit persönlichen Daten ausfüllen (Vorname, Nachname, Geburtsdatum, Adresse, Telefonnummer, E-Mail-Adresse, Beruf).

Alle anderen Informationen müssen vom Kosmetiker während der Befragungsphase eingegeben werden, um eine fehlerhafte Transkription zu vermeiden; dabei geht es um:

- Unterschiedliche Probleme
- Bedarf und Bedürfnisse
- Wenn Sie unter Allergien leiden, die durch irgendeinen Stoff verursacht werden

- Welche Produkte werden üblicherweise verwendet?
- Welche Lösungen wurden bisher empfohlen?
- Alle Behandlungen, die in der Vergangenheit regelmäßig durchgeführt wurden, und alle zukünftigen Behandlungen, die der Kosmetiker empfehlen wird

Die Datenerhebung ist nicht nur wichtig, um das Wissen über den Kunden zu vertiefen, sondern auch dafür:

- Schaffung eines Bezugspunkts für das gesamte Team
- Dienen als Erinnerung für unregelmäßige wiederkommende Kunden
- Vermittelt den Eindruck von Professionalität und Aufmerksamkeit

In der Wartezeit, bevor der Dialog zwischen Kosmetiker und Kunde beginnt, können Broschüren über die Unterschiede zwischen gesunder Haut und problematischer Haut verteilt werden, um den Prozess der Zusammenarbeit und der Einbeziehung zu erleichtern.

Der Kunde muss sich sicher und bereit fühlen, die Probleme seiner Haut sowie seine ästhetischen Bedürfnisse und Wünsche zu offenbaren und zu besprechen.

## 2. Fragen

Um zu verstehen, wie man am effektivsten vorgehen kann, ist es angebracht, offene und alternative Fragen zu folgenden Themen zu stellen:

- Eröffnungsfragen zu Gesundheit und Lebensstil (die dem neuen Kunden gestellt werden)
- Fragen zu Bedürfnissen und Probleme der Gesichtshaut
- Fragen über in der Vergangenheit verwendete Produkte oder durchgeführte Behandlungen
- Fragen zu Wünschen

### BEISPIELE

Eröffnungsfragen an einen neuen Kunden:

- Hatten Sie jemals Probleme mit Allergien oder Hautbeschwerden im Allgemeinen?
- Wie viel Wasser trinken Sie pro Tag?
- Wie sieht Ihre Ernährung aus?
- Rauchen Sie?
- Wie behandeln Sie Ihren Körper normalerweise?
- Haben Sie jemals professionelle Körperpflegeprodukte verwendet?

Fragen zu Bedürfnissen/Problemen:

- Wie fühlen und sehen Sie Ihr Körpergewebe?
- Was gefällt Ihnen an Ihrem Körper und was gefällt Ihnen nicht?
- Seit wann haben Sie diese Hitzebeschwerden und die Schwellung in den unteren Gliedmaßen? (für den Fall, dass der Kunde sein Problem deutlich macht)
- Welche Bereiche machen Ihnen am meisten Sorgen bezüglich Cellulite?

Fragen und Wünsche:

- Welche Partien Ihres Körpers würden Sie gerne verbessern?
- Was sind Ihre Erwartungen?
- Welche Ergebnisse möchten Sie erreichen?
- Wenn Sie zwischen zwei Möglichkeiten wählen müssten, würden Sie es vorziehen, zuerst die Schwellungen der unteren Gliedmaßen zu verbessern oder die Fettpolster zu verringern?
- Welche Veränderungen würden Sie gerne sehen?
- Beschreiben Sie mir Ihren idealen Körper

## 3. Umformulierung

Oben bereits beschrieben.

#### 4. Diagnose

Für den Kosmetiker ist die Diagnose die Identifizierung und Bewertung eines ästhetischen Problems am Körper (immer im Rahmen seines Fachwissens, ohne in den medizinischen Bereich einzutreten), die unerlässlich ist, um dem Kunden die am besten geeignete Lösung vorzuschlagen.

Es handelt sich um einen Schritt, bei dem die Kommunikation in eine Richtung geht: der Kosmetiker spricht und der Kunde hört zu. Der Inhalt ist rein technisch. Genau aus diesem Grund und um zu verhindern, dass der Kunde abgelenkt wird, müssen Sie hinsichtlich Ihrer Formulierungen Folgendes beachten:

- klar
- logisch
- einfach
- geeignet für den Gesprächspartner

##### Körperdiagnose bei Cellulite

Wir erklären, was es ist, und klären den Kunden über das Problem auf. Cellulite wird durch die Degeneration der Mikrozirkulation des Fettgewebes und die daraus resultierende Veränderung seiner wichtigsten Stoffwechselfunktionen verursacht.

Es wird beschrieben, was man sieht. Es werden die Symptome dargestellt und diejenigen, die der Kunde als Gefühl auf der Haut wahrnehmen kann, aufgelistet.

##### Stufe 1

Es handelt sich um ein reversibles Stadium, das durch Ödeme und eine anfängliche Veränderung der Blutzirkulation gekennzeichnet ist. Die Gefäße weisen eine abnorme Permeabilität auf, was zu Plasmaexsudation, Stagnation und Ansammlung in den Zwischenräumen führt. Die Haut wird weicher und weniger elastisch.

##### Stufe 2

Die Phänomene, die die erste Phase kennzeichnen, nehmen zu. Das Endergebnis ist, dass die retikulären Fibrillen, die um die Adipozyten herum vorhanden sind, an Zahl und Dicke zunehmen, wodurch sich der Zustand der Mikrozirkulation und ihre Beziehung zu den Adipozyten verschlechtert; außerdem kommt es zu einem Verlust an Elastizität und Weichheit der Haut. Der Stoffaustausch nimmt ab und es kommt zu einer Stagnation der Toxine, so dass die Haut blass, unterkühlt und teigig wird und Parästhesien, d. h. Veränderungen der Hautsensibilität, auftreten.

##### Stufe 3

Es bilden sich Mikronoduli, d. h. sehr kleine runde Strukturen, die von Kollagenfibrillen umschlossen sind. Die Knötchen und die Kollagenfasern bilden zusammen ein Netz, das die Mikrozirkulation und die Adipozyten umschließt und den Stoffwechsel behindert. So kommt es zu einer Sklerose des Bindegewebes der Dermis, einer Hyperkeratose des betroffenen Bereichs und einer daraus folgenden schlechten Sauerstoffversorgung. Die Haut hat das charakteristische Aussehen von Orangenschalen: Es treten auch Schmerzen beim Abtasten auf.

##### Stufe 4

Die Mikromoleküle haben sich vervielfacht und bilden Makromoleküle, die beim Abtasten leicht zu erkennen sind, die beweglich sind und auf Druck und Anheben der Hautfalte schmerzhaft reagieren. Dieses Stadium geht in eine Fibrose über, die ein irreversibler Prozess ist, der durch eine endgültige Sklerose gekennzeichnet ist, bei der die Kollagenfibrillen eine immer dichtere Struktur bilden, die in der Tiefe an den Muskelbändern haftet. Das Erscheinungsbild der Haut, die „Orangenhaut“, wird sehr ausgeprägt, die Haut ist sehr blass und weist eine Unterkühlung auf. Es treten Schlieren auf, spontane

Schmerzempfindungen und beim Abtasten lassen sich sowohl einzelne als auch konglobate Knötchen leicht erkennen, die fast immer schmerzhaft sind.

Unterschiede zwischen **lokalisierte Adipositas** und **Cellulite**:

Es ist wichtig, die Merkmale zu definieren, die lokalisierte Adipositas, die ein normales Phänomen ist, von Cellulite oder ödematös-fibrosklerotischer Pannikulopathie (PEF) unterscheiden. Diese sind:

#### **Erscheinungsbild der Hautoberfläche**

Bei lokalisierter Adipositas ist die Haut glatt, homogen, von normaler Farbe, ohne Rauheit und ohne weißliche oder weiß-gelbliche Streifen. Die Talgdrüsensekretion ist im Allgemeinen normal. Bei Cellulite, PEF im ersten und zweiten Stadium hat die Hautoberfläche ein völlig normales Aussehen, das mit dem einer lokalisierten Adipositas identisch ist. Im dritten und vierten Stadium wird die Hautoberfläche unregelmäßig, mit Introflexionen, kraterförmigen Einziehungen mit unregelmäßigem Boden und dünnen weißlichen oder gelblich-weißlichen Streifen. Die Epidermis kann manchmal trocken, manchmal ölig sein und verdünnt sich im vierten Stadium.

#### **Empfindung beim Abtasten**

Bei der Palpation ist der Bereich mit lokalisierter Adipositas schmerzfrei, hat eine normale Weichheit und die richtige Elastizität, außerdem lassen sich keine Plaques, Ödeme, Rauheit oder Makronoduli ertasten. Die Palpation eines von Cellulite betroffenen Bereichs (PEF) verursacht ab dem dritten Stadium Schmerzen, die im vierten Stadium intensiver werden. Die Zähigkeit der Haut nimmt im ersten und zweiten Stadium leicht zu, so dass der Fingerabdruck nach der Akupressur zurückbleiben kann, während sie im dritten und vierten Stadium abnimmt. Die Elastizität nimmt in allen Stadien ab, während zu Beginn des dritten Stadiums bei leichtem Druck mit der Fingerspitze das Vorhandensein von Plaques zu spüren ist. In der ersten und zweiten Phase gibt es keine Ödeme, die stattdessen zu Beginn der dritten Phase an der Peripherie der Cellulite-Plaques auftreten und dann in der vierten Phase verschwinden. Im dritten Stadium beginnt eine gewisse Unregelmäßigkeit der Haut mit der Bildung von spürbaren Mikronodulen, die die Hautoberfläche berühren. Im vierten Stadium zeigen sich Makronoduli, die durch das Zusammenwachsen und die Einkapselung mehrerer zusammenhängender Mikronoduli bestimmt sind. Die größten Knötchen, die sowohl bei tiefer Palpation als auch bei der Plikation des Gewebes erkennbar sind, variieren in ihrer Größe bis zur Größe einer Erbse.

#### **Ursachen**

Die Gründe, die das Problem verursacht haben könnten, werden aufgelistet. Die Ursachen können sein:

- genetische Ursachen
- konstitutionell
- hormonell
- vaskulär
- sitzende Tätigkeiten
- Stress
- Lebererkrankung
- schlechte Ernährung
- Darmerkrankungen
- Pathologien mit ausgeprägter Wassereinlagerung

#### **Konsequenzen**

Die negativen Auswirkungen, die bei einer Vernachlässigung des Problems auftreten können, sind vorhersehbar. Wenn die Haut nicht richtig behandelt wird, verschlimmert sich die Situation und die Symptome nehmen zu.

## 5. Vorschlag

Der Vorschlag ist die beste Lösung für das Problem. Der Kunde kann zwischen drei Möglichkeiten wählen:

- Behandlung im Schönheitszentrum
- Selbstpflegeprodukte für zu Hause
- Behandlung im Schönheitszentrum und Heimpflege

Es liegt auf der Hand, dass der dritte Vorschlag die schnellsten und konstantesten Ergebnisse im Laufe der Zeit ermöglicht, doch ist er aus folgenden Gründen nicht immer durchführbar:

- Der Kunde besucht das Zentrum von Zeit zu Zeit
- Der Kunde kann sich die Kosten nicht leisten
- Der Kunde keine Zeit, jede Woche zu kommen

### Beispiel für den Vorschlag/die Lösung zur Verbesserung der Cellulite

#### Behandlungsziele

Die Ziele ermöglichen es dem Kunden, sich im Voraus ein Bild von den Ergebnissen zu machen, die er am Ende der Behandlung oder nach Anwendung der von dem Kosmetiker empfohlenen Mittel erzielen kann.

Das Argument sollte den Wunsch wecken, sofort eine Lösung zu finden, die auf jeden Fall mindestens einen der folgenden Zwecke erfüllen muss:

- ✓ Lösen des Problems
- ✓ Verringern des Problems

Es können ein oder zwei Ziele sein, aber nie mehr als drei, da sie sonst zu Verwirrung führen.

Beispiel:

*„Frau Bianchi, um Ihre Cellulite zu verringern und das Problem der Fettablagerung zu lokalisieren, müssen wir folgende Ziele erreichen“:*

- Verbesserung der Blut- und Lymphzirkulation
- Dem Fett entgegenwirken
- An der Straffung arbeiten

#### Angebot von Produkten und Dienstleistungen

An diesem Punkt kann eine professionelle Lösung vorgeschlagen werden, indem der Name des Produkts (oder der Produkte) genannt wird (im Falle einer Selbstbehandlung zu Hause) oder indem die Schritte erklärt werden (im Falle einer Behandlung im Schönheitszentrum), und zwar immer auf eine prägnante Art und Weise. Wichtig ist die Aktionen/Produkte/Phasen zur kosmetischen Verbesserung (kurative) zu erläutern.

Die beste Lösung beinhaltet die Verwendung von zwei Produkten mit unterschiedlichen Wirkungen:

- Eine entwässernde Creme
- Eine Hypermanie-Creme

Die beste Behandlung, die im Zentrum durchgeführt werden kann, besteht aus 4 Hauptphasen, von denen jede eine andere Wirkung hat:

- Eine regenerierende und peelende Tiefenreinigung
- Entwässernde Behandlungen
- Reduzierende Behandlungen
- Tonisierende Behandlungen

#### Hauptkomponenten

Es werden nur die wichtigsten, bekanntesten und gefragtesten aufgeführt, weil sie beworben werden und als innovativ gelten. Zu viele technische Begriffe sind langweilig, dem Kunde steht es immer frei, weitere Fragen zu stellen, wenn er möchte.

*„Die Hauptbestandteile dieser Produkte/Behandlungen sind zwei: Algen und Schlamm, die beide auf Wassereinlagerungen und Fett wirken.“*

### Ergebnisse

Die Ergebnisse sollten nicht mehr als drei sein und müssen konkret und real sein.

*„Frau Bianchi, die Ergebnisse, die Sie zusätzlich zu den Zielen, die wir uns selbst gesetzt haben, erreichen können, sind:“*

- Eine optische Verbesserung der Haut
- Leichtere Beine
- Sauerstoffversorgung des Gewebes
- Straffung der behandelten Bereiche

Am Ende ist es notwendig, die Zeit zu kommunizieren, die benötigt wird, um die Ergebnisse zu erreichen (Dauer der Behandlung im Schönheitszentrum oder Verwendung der Produkte zu Hause) und die Gesamtkosten der Behandlung und/oder Produkte.

### 6. Abschluss

Die richtige Beratung durch Dialog und Übereinstimmung in allen Punkten führt zum Verkauf der Behandlung oder des Produkts.

Wenn der Kunde starken Widerstand leistet, bedeutet dies, dass Sie in den vorangegangenen Phasen nicht auf die Anzeichen von Misstrauen und Ratlosigkeit geachtet haben, die er gezeigt hat, oder dass Sie nicht ausreichend einnehmend und überzeugend gewesen sind.

Der Abschluss ist die Phase, in der man sich vergewissern muss, dass der Vorschlag verstanden wurde und der Kunde damit einverstanden ist, weiterzumachen. Diese Zustimmung kann nur erfolgen, wenn Sie die richtigen Fragen stellen, z. B.:

- ✓ Was halten Sie von meinem Vorschlag?
- ✓ Benötigen Sie weitere Informationen?

Bei Unentschlossenheit sollte man nie aufdringlich sein, manche Kunden brauchen Bedenkzeit und entscheiden sich oft beim nächsten Mal spontan für den Kauf oder die Behandlung, ohne dass der Kosmetiker sie erneut vorschlagen muss. In diesem Fall müssen Sie immer daran denken, Informationsmaterial über die erteilten Ratschläge zu hinterlassen.

### Ästhetische Beratung für Rückenkontrakturen

**Kontrakturen** sind an sich eine Abwehrreaktion, die auftritt, wenn das Muskelgewebe über seine physiologische Belastungsgrenze hinaus beansprucht wird. Eine übermäßige Belastung löst einen Abwehrmechanismus aus, der den Muskel zum Zusammenziehen bringt. Die prädisponierenden Ursachen können mechanischer und/oder metabolischer Natur sein, sind aber noch nicht eindeutig geklärt. Bekannt ist, dass sie mit den folgenden Faktoren in Verbindung stehen:

- Muskelkontrakturen
- Mangel an allgemeiner und spezifischer Erwärmung
- ungeeignete körperliche Vorbereitung
- übermäßige Belastungen, plötzliche und heftige Bewegungen

Die Kontraktur ist die am wenigsten schwerwiegende der akuten Muskelverletzungen, da sie keine anatomische Verletzung der Fasern verursacht. Es handelt sich lediglich um eine unwillkürliche und dauerhafte Erhöhung des Muskeltonus.



Der erste Schritt besteht darin, den Kunden richtig zu informieren, sowohl über die aktuelle Situation als auch über mögliche Korrektur- und Verbesserungsmaßnahmen. Dies kann durch eine persönliche Beratung geschehen, die folgende Fähigkeiten und Fertigkeiten erfordert:

- ✓ Kenntnis der Anatomie, der Eigenschaften und der Defekte der Haut und der Unterhaut, insbesondere der Arten von Kontrakturen
- ✓ geeignetes handwerkliches Geschick
- ✓ Kenntnis der Produkte und der effektivsten Art, sie zu verwenden
- ✓ die richtige Verwendung der verschiedenen Geräte
- ✓ gute Kommunikationsfähigkeiten

Die häufigsten Ursachen, die zu **ineffektiver Beratung führen**, sind:

- ✓ Versäumnis in einem der oben genannten Punkte
- ✓ Angenommen, der Kunde ist sich des Problems bewusst
- ✓ Davon ausgehen, dass die vermittelten Informationen richtig verstanden wurden
- ✓ Oberflächliches Anhören der Antworten in dem Glauben, dass Sie die Probleme und Bedürfnisse von Anfang an verstanden haben
- ✓ In Gewohnheit verfallen und wenig und oberflächliche Informationen liefern
- ✓ Nicht fokussiert sein
- ✓ Bereits im Voraus entscheiden, was die richtige Lösung für diesen Kunden wäre

Instrumente für wirksame ästhetische Beratung: Personal- und Beratungsakten, eventuell digital (visuelle und taktile Analyse).

Diese Methoden vermitteln dem Kunden sofort den Eindruck von Professionalität und das Gefühl, dass es sich bei der Beratung um ein normales Verfahren des Schönheitszentrums handelt und nicht um eine sporadische Initiative, die nur dem Verkauf der Dienstleistung dient.

### **Beispiel: Eine Beratung zur Verbesserung des Problems der gealterten Haut**

Die Phasen der Beratung sind:

1. Datenerhebung
2. Fragen
3. Umformulierung
4. Diagnose
5. Vorschlag
6. Abschluss

#### **1. Datenerhebung**

Eine gute Beratung beginnt immer mit der Erstellung (bei einem neuen Kunden) oder der Überprüfung und Aktualisierung (bei einem treuen Kunden) eines persönlichen Beratungsbogens, der alle wichtigen Informationen zusammenfasst.

**Zunächst, indem Sie den Kosmetiker ermächtigen, personenbezogene Daten zu verarbeiten.** Der Kunde kann das Formular selbständig mit persönlichen Daten ausfüllen (Vorname, Nachname, Geburtsdatum, Adresse, Telefonnummer, E-Mail-Adresse, Beruf).

Alle anderen Angaben müssen vom Kosmetiker während der Befragungsphase eingegeben werden, um eine fehlerhafte Transkription zu vermeiden; dabei geht es um:

- Unterschiedliche Probleme
- Bedarf und Bedürfnisse
- Wenn Sie unter Allergien leiden, die durch irgendeinen Stoff verursacht werden

- Welche Produkte werden üblicherweise verwendet?
- Welche Lösungen wurden bisher empfohlen?
- Alle Behandlungen, die in der Vergangenheit regelmäßig durchgeführt wurden, und alle zukünftigen Behandlungen, die die Kosmetikerin empfehlen wird

Die Datenerhebung ist nicht nur wichtig, um das Wissen über den Kunden zu vertiefen, sondern auch dazu:

- Schaffung eines Bezugspunkts für das gesamte Team
- Dienen als Erinnerung für unregelmäßige wiederkommende Kunden
- Es vermittelt den Eindruck von Professionalität und Aufmerksamkeit

In der Wartezeit, bevor der Dialog zwischen Kosmetiker und Kunde beginnt, können Broschüren über die Unterschiede zwischen gesunder Haut und problematischer Haut verteilt werden, um den Prozess der Zusammenarbeit und der Einbeziehung zu erleichtern.

Der Kunde muss sich sicher und bereit fühlen, die Probleme seiner Haut sowie seine ästhetischen Bedürfnisse und Wünsche zu offenbaren und zu besprechen.

## 2. Fragen

Um zu verstehen, wie man am effektivsten vorgehen kann, ist es angebracht, offene und alternative Fragen zu folgenden Themen zu stellen:

- Eröffnungsfragen zu Gesundheit und Lebensstil (die dem neuen Kunden gestellt werden)
- Über die Bedürfnisse und Probleme der Gesichtshaut
- über in der Vergangenheit verwendete Produkte oder durchgeführte Behandlungen
- über Wünsche

### *Fragen*

Eröffnungsfragen an einen neuen Kunden:

- Hatten Sie jemals Probleme mit Allergien oder Hautbeschwerden im Allgemeinen?
- Wie viel Wasser trinken Sie pro Tag?
- Wie sieht Ihre Ernährung aus?
- Rauchen Sie?
- Wie behandeln Sie normalerweise Ihre Haut?
- Haben Sie im Allgemeinen eine gute Haltung?

Fragen zu Bedürfnissen/Problemen:

- Wie fühlen sich Ihre Muskeln an?
- Ist diese Kontraktur alt oder neu? (für den Fall, dass der Kunde das Problem offen darlegt)
- Welche Bereiche Ihres Rückens bereiten Ihnen die meisten Beschwerden?

Fragen und Wünsche:

- Was würden Sie gerne an Ihrem Körper verbessern?
- Was sind Ihre Erwartungen?
- Welche Ergebnisse möchten Sie erreichen?
- Welche Veränderung würden Sie sehen wollen?

## 3. Umformulierung

Oben bereits beschrieben.

## 4. Diagnose



Für den Kosmetiker ist die Diagnose die Identifizierung und Bewertung eines ästhetischen Problems im Gesicht (immer im Rahmen seines Fachwissens, ohne sich in den medizinischen Bereich zu begeben), die unerlässlich ist, um dem Kunden die geeignetste Lösung vorzuschlagen.

Es handelt sich um eine einseitige Kommunikation: Der Kosmetiker spricht und der Kunde hört zu. Der Inhalt ist rein technisch.

Aus diesem Grund, und um zu vermeiden, dass der Kunde abgelenkt wird, müssen entsprechende Formulierungen verwenden:

- klar
- logisch
- einfach
- geeignet für den Gesprächspartner

### Diagnose des Körpers mit Rückenkontraktur

Wir erklären, worum es sich handelt, und erläutern dem Kunden das Problem. Eine Muskelkontraktur ist eine unwillkürliche, anhaltende und schmerzhafte Kontraktion eines oder mehrerer Skelettmuskeln. Der betroffene Muskel ist steif und die Hypertonie der Muskelfasern ist spürbar. Die Kontraktur an sich ist eine Abwehrreaktion, die entsteht, wenn das Muskelgewebe über seine physiologische Belastungsgrenze hinaus beansprucht wird. Eine übermäßige Belastung löst einen Abwehrmechanismus aus, der den Muskel zum Zusammenziehen bringt. Die prädisponierenden Ursachen können mechanischer und/oder stoffwechselbedingter Natur sein, sind aber noch nicht eindeutig geklärt.

Beschreiben Sie, was Sie sehen. Sie äußert sich durch folgende Symptome: Die von einer Kontraktur betroffene Person verspürt einen mäßigen und weit verbreiteten Schmerz entlang des betroffenen Muskelbereichs. Die Hypertonie wird deutlich wahrgenommen, und der Betroffene klagt über einen Mangel an Elastizität des Muskels bei Bewegungen. Die Palpation ermöglicht es, die unwillkürliche Erhöhung des Muskeltonus zu erkennen und insbesondere an einigen Stellen Schmerzen hervorzurufen. Der Schmerz ist erträglich und hindert den Kunden nicht daran, seine Tätigkeit fortzusetzen. Um das Risiko von Komplikationen auszuschließen, ist es jedoch ratsam, mit den Bewegungen, die im Laufe des Tages auftreten, vorsichtig zu sein und die sportlichen Aktivitäten sofort einzustellen.

### Ursachen

Die Gründe, die das Problem verursacht haben könnten, werden aufgelistet. Die Ursachen können sein:

- Mangel an allgemeiner und spezifischer Heizung
- ungeeignete körperliche Vorbereitung
- übermäßige Belastungen, plötzliche und heftige Bewegungen
- Gelenkprobleme, Haltungsschäden und muskuläre Ungleichgewichte, mangelnde Koordination

Die Kontraktur ist die am wenigsten schwerwiegende der akuten Muskelverletzungen, da sie keine anatomische Verletzung der Fasern verursacht. Es handelt sich lediglich um eine unwillkürliche und dauerhafte Erhöhung des Muskeltonus.

### Konsequenzen

Die negativen Auswirkungen, die bei einer Vernachlässigung des Problems auftreten können, sind vorhersehbar.

Wenn die Kontraktur nicht richtig behandelt wird, verschlimmert sich die Situation mit einer Verschlechterung der Symptome.

## 5. Vorschlag

Der Vorschlag ist die beste Lösung für das Problem. Der Kunde kann zwischen drei Möglichkeiten wählen:

- Behandlung im Schönheitszentrum
- Selbstpflegeprodukte für zu Hause
- Behandlung im Schönheitszentrum und Heimpflege

Es liegt auf der Hand, dass der dritte Vorschlag die schnellsten und konstantesten Ergebnisse im Laufe der Zeit ermöglicht, doch ist er aus folgenden Gründen nicht immer durchführbar:

- Der Kunde besucht das Zentrum von Zeit zu Zeit
- Der Kunde sich die Kosten nicht leisten
- Der Kunde keine Zeit, jede Woche zu kommen

## Beispiel für den Vorschlag / die Lösung zur Verbesserung der Kontraktur

### Behandlungsziele

Die Ziele ermöglichen es dem Kunden, sich im Voraus ein Bild von den Ergebnissen zu machen, die er am Ende der Behandlung oder nach Anwendung der vom Kosmetiker empfohlenen Mittel erzielen kann.

Das Argument sollte den Wunsch wecken, sofort eine Lösung zu finden, die auf jeden Fall mindestens einen der folgenden Zwecke erfüllen muss:

- ✓ Lösen des Problems
- ✓ Verringern des Problems

Es können ein oder zwei Ziele sein, aber nie mehr als drei, da sie sonst zu Verwirrung führen.

Beispiel:

*„Frau Bianchi, um Ihr Problem der Rückenkontraktur zu lindern, müssen wir folgende Ziele erreichen:“*

- Verbesserung der Blutzirkulation
- Muskelentspannung
- Sauerstoffversorgung des Gewebes

### Angebot von Produkten und Dienstleistungen

An diesem Punkt kann eine professionelle Lösung vorgeschlagen werden, indem der Name des Produkts (oder der Produkte) genannt wird (im Falle einer Selbstbehandlung zu Hause) oder indem die Schritte erklärt werden (im Falle einer Behandlung im Schönheitszentrum), und zwar immer auf eine prägnante Art und Weise. Die Aktionen/Produkte/Phasen zur kosmetischen Verbesserung werden erläutert.

*„Die beste Lösung ist die Verwendung von zwei Produkten mit unterschiedlichen Wirkungen:“*

- Eine entspannende Essenz, die in der Badewanne verdünnt wird
- Eine Hyperämie-Creme zum Auftragen auf die Kontraktur

*„Die beste Behandlung, die im Zentrum durchgeführt werden kann, besteht aus 4 Hauptphasen, von denen jede eine andere Wirkung hat:“*

- Eine regenerierende und peelende Tiefenreinigung
- Behandlungen mit elektrischer Sauna, um die Ausscheidung von Giftstoffen zu fördern und die Kontrakturen zu entspannen
- Entspannende Schlammbehandlungen zur Vorbereitung des Gewebes
- Entspannende Massagen und Bindegewebsmassage

### Hautkomponenten

Es werden nur die wichtigsten, bekanntesten und gefragtesten aufgeführt, weil sie beworben werden und als innovativ gelten. Zu viele technische Begriffe sind langweilig, dem Kunden steht es immer frei, weitere Fragen zu stellen, wenn er möchte.

*„Die Hauptbestandteile dieser Produkte/Behandlung sind zwei: Relaxantien und Hyperemantien, sie wirken beide auf die Kontraktur des Bereichs.“*

## Ergebnisse

Die Ergebnisse sollten nicht mehr als drei sein und müssen konkret und real sein.

*„Frau Bianchi, die Ergebnisse, die Sie zusätzlich zu den Zielen, die wir uns selbst gesetzt haben, erreichen können, sind:“*

- Eine optische Verbesserung der Haut
- Entspannte Muskeln
- Sauerstoffversorgung des Gewebes
- Beseitigung von Kontrakturen
- Verbesserung der Körperhaltung

Am Ende ist es notwendig, die Zeit zu kommunizieren, die benötigt wird, um die Ergebnisse zu erreichen (Dauer der Behandlung im Schönheitszentrum oder Verwendung der Produkte zu Hause) und die Gesamtkosten der Behandlung und/oder Produkte.

## 6. Abschluss

Die richtige Beratung durch Dialog und Übereinstimmung in allen Punkten führt zum Verkauf der Behandlung oder des Produkts.

Wenn der Kunde starken Widerstand leistet, bedeutet dies, dass Sie in den vorangegangenen Phasen nicht auf die Anzeichen von Misstrauen und Ratlosigkeit geachtet haben, die er gezeigt hat, oder dass Sie nicht ausreichend einnehmend und überzeugend gewesen sind.

Der Abschluss ist die Phase, in der man sich vergewissern muss, dass der Vorschlag verstanden wurde und der Kunde damit einverstanden ist, weiterzumachen. Diese Zustimmung kann nur erfolgen, wenn Sie die richtigen Fragen stellen, z. B.:

- ✓ Was halten Sie von meinem Vorschlag?
- ✓ Benötigen Sie weitere Informationen?

Bei Unentschlossenheit sollte man nie aufdringlich sein, manche Kunden brauchen Bedenkzeit und entscheiden sich oft beim nächsten Mal spontan für den Kauf oder die Behandlung, ohne dass der Kosmetiker sie erneut vorschlagen muss. In diesem Fall müssen Sie immer daran denken, Informationsmaterial über die erteilten Ratschläge zu hinterlassen.

## 5. DIE NACHBEHANDLUNG

Bevor man den Kunden entlässt, muss man ihm alle Veränderungen, die bei den beiden Sinnen, dem Sehen und dem Tastsinn, eingetreten sind, deutlich vor Augen führen, indem man ihm zwei konkrete Fragen stellt:

- ✓ Welche Unterschiede sehen Sie? (strahlendere Haut)
- ✓ Was fühlt sich anders an? (weichere Haut, die besser mit Feuchtigkeit versorgt ist)

Dieses Verhalten ist auch nützlich, um die Qualität der verwendeten Produkte hervorzuheben und den Kunden dazu anzuregen, sie zu Hause zu verwenden, indem man ihn daran erinnert, dass professionelle Produkte eine höhere Ergiebigkeit haben und daher die Kosten, unter Berücksichtigung des Preis-/Nutzenverhältnisses, gleich oder sogar niedriger sind als die anderer scheinbar erschwinglicher Produkte, die in Geschäften oder Supermärkten verkauft werden.

Ein Qualitätsservice endet nicht nach dieser Phase, sondern setzt sich auch während der nachfolgenden Behandlung fort, in der man sich ein paar Minuten Zeit nehmen muss, um den Kunden zu fragen, ob er mit den erzielten Ergebnissen zufrieden ist, oder, im Falle eines Produktverkaufs, ob er positive Veränderungen sieht und ob er weitere Beratung oder Unterstützung benötigt. Der Kunde sucht immer nach der Bestätigung der Zuverlässigkeit seines Kosmetikers und möchte sich gleichzeitig wichtig fühlen, er möchte Aufmerksamkeit, er möchte, dass sich jemand um ihn kümmert.

## 6. VERABSCHIEDUNG

Die Verabschiedung ist der Moment, in dem der Kunde zur Rezeption begleitet wird. Er ist genauso wichtig wie die Begrüßung und das Ziel ist es, die positiven Gefühle der im Schönheitszentrum verbrachten Momente zu verlängern. Die Verabschiedung muss ein Gefühl der Zufriedenheit hinterlassen, aber gleichzeitig auch den Wunsch, sich wieder in die Hände eines Fachmanns zu begeben, dem man vertrauen kann.

Wenn Sie einen Kunden entlassen, müssen Sie Folgendes beachten:

- ✓ Begleiten Sie sie zum Empfang
- ✓ Lächeln
- ✓ Fragen Sie sie, ob sie mit dem Service zufrieden ist
- ✓ Bereiten Sie die Rechnung vor
- ✓ Fassen Sie die erbrachten Leistungen, Kosten und den Gesamtbetrag zusammen
- ✓ Fragen Sie sie, ob er einen Termin für das nächste Mal vereinbaren möchte
- ✓ Helfen Sie ihm beim Anziehen des Mantels
- ✓ Begleiten Sie ihn bis zur Tür
- ✓ Verabschieden Sie ihn

## Verfahren für das Management von unerwarteten Ereignissen mit Kunden

### Verfahren für den Umgang mit unerwarteten Ereignissen mit dem Kunden

#### A. Unerwartete Ereignisse bei Kundenterminen

Unerwartete Ereignisse mit Kunden, die nicht absagen oder zu spät zum Termin erscheinen!

In Ihrem Schönheitszentrum können Sie es sich nicht leisten, Kunden zu haben, die Sie durch verpasste oder nicht wahrgenommene Termine in Schwierigkeiten bringen. Der Kunde, der Ihnen in letzter Minute absagt oder, schlimmer noch, nicht zum Termin erscheint oder Sie nicht einmal anruft, um Sie zu warnen, verursacht einen großen finanziellen Schaden, den Sie nicht tatenlos hinnehmen können.

Dieser Schaden materialisiert sich in drei wirtschaftlichen Verlusten gleichzeitig.

1. Nicht erfolgte Abholung der nicht durchgeführten Behandlung
2. Stündliche Kosten für Ihr Zentrum, die auch dann anfallen, wenn Sie beschäftigt sind oder nicht
3. Fehlende Möglichkeit, einen weiteren Termin in die Agenda aufzunehmen

Abgesehen von den wirtschaftlichen Verlusten schafft der „unfaire“ Kunde Probleme in der internen Organisation und stört den Betrieb des Zentrums.

Die Verspätung oder die Absage in letzter Minute bringen Ihren Terminkalender durcheinander und erlauben es Ihnen nicht, die Qualität der Dienstleistung zu erbringen, die stattdessen Ihr Einkommen erhöht.

Sie müssen sich darüber im Klaren sein, dass, wenn der Kunde sich unangemessen verhält, es nur Ihre Schuld ist, dass Sie ihn nicht gut erzogen haben.

Solche Kunden verhalten sich folgendermaßen:

- Sie lassen Termine ausfallen und benachrichtigen Sie nicht einmal
- Sie kommen ohne Begründung zu spät und verlangen dann den gleichen Behandlungsplatz, den sie gebucht hatten
- Sie haben eine „Alles steht mir zu“-Haltung
- Sie zahlen, wann sie wollen
- Sie bedanken sich nie
- Sie halten sich nicht an Ihre Behandlungsmethode (sie verwenden keine häusliche Pflege, sie halten sich nicht an Termine) und geben Ihnen dann die Schuld für ausbleibende Ergebnisse
- Sie tun so, als sei das Unmögliche möglich, und nehmen eine arrogante Haltung ein
- Sie nehmen Sie als Vertrauensperson, und irgendwann stellen Sie fest, dass sie zu Ihrem Konkurrenten gehen

Indem Sie diese Kompromisse von Zeit zu Zeit akzeptieren, haben Sie Ihren Kunden „erzogen“, nicht Ihrem Leitfaden zu folgen, sondern sich auf eine Weise zu verhalten, die für Sie nicht effektiv ist. Wenn Sie ihn nicht sofort korrigieren und erziehen, wird er, wie viel er auch immer in Ihrem Zentrum ausgehen mag, Ihnen eine Menge Energie, Zeit und Geld kosten, da er immer ein Kunde sein wird, auf den Sie „aufpassen“ müssen.

Für einen Kunden, den Sie verlieren, gewinnen Sie 10 weitere, die Ihnen folgen und die Ihnen positive Mundpropaganda bringen.

Beginnen Sie also mit einer kleinen praktischen Maßnahme. Eine erste Regelung in Ihrem Schönheitszentrum zu Stornierung und Terminen. Klären Sie Ihre Kunden mit einem Schild (und E-Mail-Mitteilungen) auf, das wie folgt aussieht:

„Um eine immer höhere Qualität der Dienstleistungen im Falle der Unfähigkeit, die geplante Verabredung einzuhalten, zu bieten, bitten wir Sie dringend, die Stornierung des gleichen zu melden **mindestens 24 Stunden im Voraus, um die 50% (100%) Gebühr zu vermeiden**. Wir erinnern Sie auch daran,

dass wir bei einer Terminverschiebung von mehr als 10 Minuten die gebuchte Leistung nicht erbringen können. Wir werden Ihnen die Möglichkeit geben, in der verbleibenden Zeit eine alternative Behandlung durchzuführen. Wir danken Ihnen im Voraus für Ihr Verständnis und Ihre Mitarbeit." (Name des Schönheitszentrums)

Geben Sie ausnahmsweise einen Bonus, aber dann müssen Sie unflexibel bleiben.

### **KUNDEN AN TERMINE ERINNERN**

Es gibt 3 Möglichkeiten, Ihre Kunden an diese zu erinnern:

- Erinnerungskärtchen
- Textnachrichten
- Anrufe

#### **Erinnerungskärtchen**

Es spielt keine Rolle, ob Sie sehen, dass Ihre Kunden ihre Termine auf ihrem Handy speichern; Sie sollten ihnen trotzdem Ihre Erinnerung geben.

Die meisten Kunden werden ihr Portemonnaie in den folgenden Tagen öffnen, wo sie die Erinnerung wahrscheinlich sehen werden.

#### **Textnachrichten (Handy)**

Die Nutzung von Chats steht jetzt auf der Tagesordnung, aber für diese Kommunikation sollte immer eine Textnachricht verwendet werden. Diese Nachricht wird vom Empfänger als wichtiger empfunden als andere.

Denken Sie daran, den Text einfach zu halten:

„Erinnerung an den Termin im Beauty Center Evoluzione Donna am 30/11/2022 um 10.00 Uhr“.

Senden Sie die Terminerinnerung 48 Stunden im Voraus. Mit dieser Vorankündigung geben Sie dem Empfänger Zeit, seinen Zeitplan zu ändern oder Sie anzurufen, um den Termin zu ändern. Das gibt Ihnen auch etwas Zeit, um den Terminkalender in letzter Minute zu füllen.

#### **Anrufe**

Die besten Maßnahmen sind:

1. Rufen Sie den Kunden zwei Tage (48 Stunden) vor dem Datum des Termins an
2. Hinterlassen Sie eine Sprachnotiz, wenn die Person nicht antwortet
3. Senden Sie in jedem Fall sofort eine Erinnerung per SMS

Wenn Sie nicht genug Personal haben, um jeden Kunden anzurufen, dann rufen Sie immer die Erstkunden an, oder rufen Sie immer die an, die sich im letzten Moment melden.

## **B. Unerwartete Kundenbehandlungen**

### **Unerwartete Ereignisse bei der Verwendung von A.H.A.**

Produkte auf Fruchtsäurebasis können leichte Rötungen, Brennen und Kribbeln auf der Haut verursachen, aber im Allgemeinen verschwinden diese Effekte nach kurzer Zeit, wenn sie länger andauern oder besonders intensiv sind, sollten Sie Folgendes tun:

- Die Behandlung muss sofort abgebrochen werden
- Kühlen Sie die Stelle sofort mit einer Wasserpackung
- Verwendung von Puffercremes
- Verwendung von beruhigenden Feuchtigkeitscremes
- Keine Sonnenbestrahlung
- Creme mit Schutzfaktor 50

### **Unerwartete Ereignisse bei einer Bindegewebssmassage**



Die Bindegewebsmassage kann nur Rötungen oder Juckreiz hervorrufen, da sie die Mikrozirkulation beeinflusst. Im Allgemeinen können Rötungen, Kribbeln oder Hautrötungen auch durch die Verwendung bestimmter Massageprodukte, wie z. B. ätherische Öle, verursacht werden. Wenn der Kunde eine besondere Hautempfindlichkeit hat, sollten Sie die sensitiveren Produkte sorgfältig und im Voraus auswählen. Diese Wirkungen klingen im Allgemeinen nach kurzer Zeit ab.

Wenn sie länger andauern oder besonders intensiv sind:

- Wenn Sie ätherische Öle verwenden möchten, testen Sie vor Beginn der Behandlung, ob Sie allergisch auf ätherische Öle reagieren. Tragen Sie auf der Innenseite des Unterarms ein paar Tropfen des Produkts auf, das Sie verwenden möchten, und achten Sie auf Reaktionen, Rötungen oder Kribbeln. Wenn eine Hautveränderung auftritt, muss natürlich die Wahl des Produkts geändert werden:
  - ✓ Die Behandlung muss sofort unterbrochen werden
  - ✓ Das Produkt muss abgespült werden
  - ✓ Die Stelle sollte sofort mit einer warmen Wasserpackung abgekühlt werden
  - ✓ Beruhigende, feuchtigkeitsspendende Produkte sollten verwendet werden
  - ✓ Der Kunde muss daran erinnert werden, dass er sich mindestens 24 Stunden lang nicht der Sonne aussetzen darf

### Unerwartete Ereignisse bei der Verwendung von Thermografieplatten

Bleibt die gelbe Platte schwarz oder sind nur rot-braune Farben sichtbar, muss die grüne Platte verwendet werden. Wenn die Hauptfarben auch auf dieser Platte nicht angezeigt werden, ist die Bein- oder Raumtemperatur zu niedrig. Daher muss der Test wiederholt werden, nachdem die idealen Bedingungen hergestellt wurden.



Wenn Sie die grüne Platte verwenden, ändert es schnell alle Farben. Zeigen sie eine homogene blaue Farbe, muss die gelbe Platte verwendet werden. Wenn auch auf dieser Platte das Bild vollständig blau bleibt, empfehlen wir, den Bereich mit einem normalen Haartrockner (kalte Luft) zu kühlen und zu überprüfen, dass die Umgebungstemperatur nicht höher als 24 ° C. Dann wiederholen Sie den Test.



(Foto: <https://www.facebook.com/793242797409011/photos/cellumeter-kit-%C3%A8-un-sistema-di-termografia-a-contatto-che-permette-di-rilevare-e/2229655450434398/>)

### Weitere unerwartete Ereignisse bei der Bindegewebsmassage

Das einzige Unerwartete ist das Schmerzempfinden, das der Kunde während der Massage empfinden kann; wenn der Schmerz zu stark ist, wird die Manipulation unterbrochen oder wir lockern die verschiedenen Griffe.



Titel des Materials/der Aktivität	8. Praktische Aufgabe „Alternative biologische/nachhaltige und technologische Anti-Aging-Behandlungen“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht darin, das Wissen der Lernenden über umweltfreundliche Behandlungen und alternative technische Behandlungen zu verbessern, um sich der Ziele der nachhaltigen Entwicklung bewusst zu werden. Diese Aktivität hilft den Lernenden auch, IKT-Fähigkeiten zu entwickeln.</p> <p>Die Gruppe kann in zwei kleinere Gruppen aufgeteilt werden (wenn die Aktivität in der Schule durchgeführt wird). Jede Gruppe wird gebeten, im Internet nach alternativen umweltfreundlichen und technischen Behandlungen zu suchen, die als Anti-Aging-Behandlungen eingesetzt werden können. Die Gruppen müssen dann eine Zusammenfassung der gefundenen Informationen in Form einer PowerPoint-Präsentation erstellen, die vor der ganzen Klasse und vor der Lehrkraft gezeigt wird.</p> <p>Schritt 1: Online-Suche nach alternativen Behandlungsmethoden.            Schritt 2: Vorbereitung einer Power-Point-Präsentation mit Ergebnissen.            Schritt 3: Zusammenfassen und Erklären der Ergebnisse.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input checked="" type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	Materialien: <ul style="list-style-type: none"> <li>• PC/Tablet</li> <li>• Internetverbindung</li> <li>• Zugang zu Office-Anwendungen</li> </ul>
Benötigte Zeit	30 Minuten für Recherche 30 Minuten zur Vorbereitung der Präsentation 10 Minuten für jede Gruppe zur Vorstellung
Anhänge	Naturkosmetik
Lösung zur Aktivität	Beispiele für Umweltbehandlungen im Zusammenhang mit der vorgeschlagenen Aktivität

## NATURKOSMETIK

### BIO-ÖKOKOSMOSE

Kategorien von Stoffen, die zur Formulierung eines kosmetischen Mittels verwendet werden, sind:

- Funktionelle Inhaltsstoffe
- Grundstoffe, aus denen das Produkt besteht
- Zusatzstoffe, die die Konservierung und Stabilität gewährleisten und die organoleptischen Eigenschaften der Zubereitung verbessern

Die Auswahl der Inhaltsstoffe ist von grundlegender Bedeutung, denn die Inhaltsstoffe hängen ab von:

- Qualität
- Funktionalität der Kosmetik
- Philosophie

Auswahl natürlicher Inhaltsstoffe = Image der Authentizität, das zum Natürlichen zurückkehrt.

### BIOLOGISCH

Biologisch bedeutet:

„Produkt, das ohne den Einsatz von Pestiziden und chemischen Düngemitteln gewonnen und mit Technologien behandelt wird, die keine synthetischen oder künstlichen Zusatzstoffe erfordern“.

Biologisch ist auch eine: „Lebensphilosophie, die auf dem Gleichgewicht zwischen Mensch und Umwelt basiert“.

Der Begriff stammt aus dem Agrar- und Ernährungssektor.

### NATURKOSMETIK

Wichtig dabei sind:

- aktive Grundsätze
- Inhaltsstoffe
- Synergien

Wir unterscheiden:

- natürliche Rohstoffe: tierische, pflanzliche und mineralische Extrakte (physikalisch und nicht chemisch extrahiert)
- natürliche Derivate (leicht verändert)
- von natürlichen Stoffen abgeleitete Verbindungen (die chemisch stark verändert wurden)

Wenn diese Rohstoffe aus dem ökologischen Landbau stammen, kann daraus eine „Bio-Kosmetik“ entstehen.

Eigenschaften:

- Enthält keine GVO-Produkte
- Das Vorhandensein von chemischen Substanzen, die als Konservierungsmittel verwendet werden, ist verboten oder geregelt
- Rohstoffe, die aus der Petrochemie stammen oder vollständig synthetisiert sind, sind verboten

Für diese Kosmetika werden auch die verwendeten Verpackungen analysiert, um die Verschmutzung zu minimieren.

Kosmetika werden so verpackt:

- Wiederverwertbare Verpackungen
- Kunststoffverpackungen, bei deren Entsorgung keine giftigen Produkte entstehen

### HAUTVERTRÄGLICHKEIT:

- Maximale Verträglichkeit
- Abwesenheit von Reizbarkeit

#### UMWELTFREUNDLICH:

Sie minimieren die Verschmutzung

Notwendige Voraussetzung ist die Geschwindigkeit des biologischen Abbaus, die abhängt von:

- Temperatur
- Vorhandensein oder Fehlen von Sauerstoff
- Wassergehalt
- Salzgehalt

#### ZERTIFIZIERUNGSSYSTEME FÜR BIOLOGISCHE KOSMETIKA

Die Herstellung von Biokosmetik wird durch die Richtlinie CE 76/768 und ihre Änderungen geregelt. Einzelne Länder haben Vorschriften für Biokosmetik.

Sie werden von einer dritten Partei zertifiziert, erkennbar an einem auf der Verpackung angebrachten Zeichen der Zertifizierungsstelle.

Heute gibt es in Europa etwa dreißig Zertifizierungsstellen und entsprechende Normen.

In der Welt der Öko-Bio-Kosmetik gibt es keine europäische Gesetzgebung, die die Verwendung von Inhaltsstoffen regelt. Deshalb kommen Zertifizierungen ins Spiel, die das Ergebnis eines freiwilligen Prozesses eines Unternehmens sind, das alle oder einige seiner Produkte den Zertifizierungsstellen unterstellt.

Die Zertifizierungen haben sich auf nationaler und internationaler Ebene entwickelt.

Am 1. September 2009 trat der internationale Cosmos-Standard in Kraft, der zwei Zertifizierungsstufen vorsieht, eine für das Naturprodukt und eine für das Bioprodukt bzw. die Inhaltsstoffe.

Die Bezeichnung der **Cosmos Natural** Marke auf dem Etikett garantiert 98 % Inhaltsstoffe natürlichen Ursprungs, während die Bezeichnung **Cosmos Organic** die Verwendung eines Mindestanteils an biologischen Inhaltsstoffen (mindestens 10 % für Rinse-off-Produkte und mindestens 20 % für alle anderen

COSMOS  
NATURAL

COSMOS  
ORGANIC

Produkte) sicherstellt.

**NaTrue** ist eine internationale Zertifizierung, die auf die Initiative einiger nationaler Zertifizierungsstellen zurückgeht.

Sie haben einen sehr restriktiven und strengen Standard mit dem Ziel entwickelt, echte Natur- und Biokosmetik anzuerkennen.

NaTrue teilt die kosmetischen Inhaltsstoffe in 3 Kategorien ein:

- natürliche Stoffe (die nicht chemisch behandelt wurden)
- naturidentische Stoffe (natürliche Stoffe, die mit einfachen Verarbeitungsmethoden verändert wurden)

- naturähnliche Stoffe (natürliche Stoffe, die durch chemische Behandlungen verändert wurden)

Folglich gibt es verschiedene Bescheinigungen:

- Biokosmetik (mit mindestens 95 % biologischen Inhaltsstoffen)
- Naturkosmetik mit biologischer Komponente (mit mindestens 70 % biologischen Inhaltsstoffen)



#### IN VERSCHIEDENEN LÄNDERN GIBT ES AUCH NOCH ANDERE ZERTIFIZIERUNGSBEHÖRDEN, IN ITALIEN SIND DAS BEISPIELSWEISE FOLGENDE:

Die **ICEA** (ECOBIOCOSMESI E ECOBIODETERGENZA) hat die internationale Akkreditierung des IOAS (International Organic Accreditation Service) erhalten und ist damit den wichtigsten europäischen Marken für Bio-Kosmetik und -Reinigung gleichgestellt.

Zusammen mit Partnern wie EcoCert, BDIH, Soil Association, CosmeBio hat sie die Marke COSMOS geschaffen, den ersten internationalen Standard für Natur- und Biokosmetik.

**CCPB** ist eine Zertifizierungs- und Kontrollstelle für Lebensmittel und „No-Food“-Produkte aus ökologischer, umweltverträglicher und nachhaltiger Produktion.

Sie ist die erste italienische Zertifizierungsstelle, die von NATRUE, dem wichtigsten Standard für die Zertifizierung von Bio- und Naturkosmetik, anerkannt wurde.



**AIAB** ist die erste Anerkennung für Biokosmetik in Italien. Sie wurde vor über 10 Jahren geschaffen und garantiert die Einhaltung einer Spezifikation und die Anwendung guter Praktiken: nur nicht allergene und reizende pflanzliche Rohstoffe, Verwendung von landwirtschaftlichen und tierischen Produkten aus biologischer Landwirtschaft.



**Demeter** ist die Vereinigung zum Schutz der biodynamischen Qualität in Italien, eine Kontroll- und Zertifizierungsstelle, die die Lieferkette von Produkten aus biodynamischer Landwirtschaft zertifiziert. Im Jahr 2012 hat sie einen spezifischen und äußerst detaillierten Standard für Kosmetika mit der Bezeichnung Demeter/Biodynamisch eingeführt, der sehr restriktive Regeln enthält.

#### IN FRANKREICH:



**Ecocert** ist die französische Einrichtung, die seit 1991 zwei Zertifizierungsstufen anbietet: ORGANIC (nur für Bio-Kosmetik) und NATURAL (nur für Naturkosmetik).

Bei der Bezeichnung „ökologische und biologische Kosmetik“ ist es erforderlich, dass der Anteil der natürlichen Inhaltsstoffe mindestens 95 % beträgt.

Ecocert verbietet die Verwendung von synthetischen Duftstoffen, synthetischen Konservierungsmitteln, synthetischen organischen Farbstoffen, Mineralölen und anderen Erdölprodukten, Propylenglykol und anderen Glykolen, SIs und anderen Ethoxylaten, Silikonen und anderen synthetischen Inhaltsstoffen und Rohstoffen, die an Tieren getestet wurden.

#### IM VEREINIGTEN KÖNIGREICH:



**Soil Association** ist die unabhängige Zertifizierungsstelle des Vereinigten Königreichs, die mit der Kontrolle und Ausstellung von Bio-Zertifizierungen betraut ist. Im Kosmetikbereich wendet sie den internationalen Cosmos-Standard an.

#### AUF EUROPÄISCHER EBENE:



**EU Ecolabel** ist das europäische Umweltgütesiegel. Es zeichnet Produkte und Dienstleistungen aus, die sich durch eine geringere Umweltbelastung während ihres gesamten Lebenszyklus auszeichnen.

Die Kriterien des Ecolabels umfassen auch wichtige Aspekte in Bezug auf die Gesundheit und Sicherheit der Verbraucher sowie alle sozialen und ethischen Aspekte der Produktionsprozesse.





**Leaping Bunny** kann für Produkte verwendet werden, die in keiner der Produktionsphasen an Tieren getestet wurden.

Das Leaping-Bunny-Siegel garantiert, dass die Produkte und Inhaltsstoffe nicht an Tieren getestet wurden, aber es bedeutet nicht, dass das Produkt mit dieser Zertifizierung automatisch natürlich oder umweltfreundlich ist.

IHTK (International Manufacturers Association Against Animal Testing in Cosmetics) setzt sich seit vielen Jahren in enger Zusammenarbeit mit dem Deutschen Tierschutzbund für ein klares Verbot von Tierversuchen im Kosmetikbereich ein.

Dieses Siegel zeigt an, dass:

- für die Entwicklung und Herstellung der Endprodukte keine Tierversuche durchgeführt wurden
- keine an Tieren getesteten Rohstoffe verwendet wurden (seit 01.01.1979)
- keine Rohstoffe verwendet wurden, die durch Tierquälerei gewonnen wurden oder für die die Tiere gezielt getötet wurden (z.B. Nerzöl, Spermaceti, Zibet, Schildkrötenöl, Seide, Karmin Cochenille)
- Rohstoffe, die von lebenden Tieren stammen, wie Bienenwachs, Honig, Molkereiprodukte und Wollfett ausgeschlossen sind
- besteht keine wirtschaftliche Abhängigkeit mit anderen Unternehmen, die Tierversuche



durchführen oder in Auftrag geben, besteht



**IN DEN USA:**

**USDA (Landwirtschaftsministerium der Vereinigten Staaten)** ist die Referenzstelle in den Vereinigten Staaten.

Es gibt zwei Zertifizierungsstufen: „100 Prozent Bio“ für Kosmetika, die nur Inhaltsstoffe biologischen Ursprungs enthalten und das USDA-Bio-Siegel tragen dürfen.

**Organic**, für Kosmetika, die mindestens 95 % biologisch-organische Inhaltsstoffe enthalten müssen.

**EWG Verified** hat eine Reihe von strengen Standards entwickelt, um zu verhindern, dass Produkte mit schädlichen Chemikalien auf den Markt kommen.

Kosmetische Produkte sind inzwischen auch im Internet leicht erhältlich. Deshalb ist es gut, vor jedem Kauf das Etikett zu lesen und die Bedeutung der Zertifizierungen zu kennen.

### **EINIGE ANFORDERUNGEN AN DIE BOKOSMETIK**

Zulässige Rohstoffe:

- Bio- und Nicht-Bio-Inhaltsstoffe (nur wenn es auf dem Markt kein zertifiziertes Äquivalent gibt)
- Ökologische und nicht-ökologische tierische Inhaltsstoffe (nur wenn es auf dem Markt kein zertifiziertes Äquivalent gibt)
- Mineralien
- Zusammenfassung (mit Einschränkung)

Nicht zugelassene Rohstoffe:

- PEG-Derivate
- Aggressive Tenside
- Stoffe, die ökologische und Umweltschäden verursachen können
- Von Tieren gewonnene Stoffe wie Kollagen, Chitin, Plazenta
- Silikone und Silikonderivate
- Farbstoffe
- Synthetische Duftstoffe

Konservierungsstoffe (mit Einschränkungen)

GMOs (genetisch veränderte Organismen) sind verboten

### **WELCHE INHALTSSTOFFE IN ORDNUNG SIND UND WELCHE NICHT!**

#### **Warum NEIN zu PETROLATI?**

Sie werden aus Öl gewonnen und haben folgende Eigenschaften:

- Nicht biologisch abbaubar: sie verbleiben in der Umwelt
- sie sind nicht dermo-affin: Stoffe, die sich so sehr von den Lipiden der Haut unterscheiden, dass sie nicht absorbiert werden und physiologisch inert sind
- okklusiv und isolierend: komedogen
- Sie können krebserregende Rückstände enthalten

#### **Wie erkenne ich sie auf dem Etikett?**

Aufgrund ihrer Konsistenz unterteilen wir sie in:

- Flüssigkeiten: Vaselineöl (INCI Paraffinum liquidum)
- Halbfeststoffe: fadenförmige Vaseline (INCI Petrolatum)
- Feststoffe: Paraffin (INCI Paraffin)

#### **Warum keine SILIKONE?**

Sie werden aus Silizium gewonnen, das in einem chemischen Prozess aus Sand und Kohle gewonnen wird. Sie sind in der Kosmetik sehr beliebt.

Der Stammvater und das bekannteste ist DIMETHICONE, ein leichtes und flüchtiges Öl, dann gibt es Cyclosilikone (INCI Cyclomethicone) mit hohem Flüssigkeitsanteil, die in Kosmetika ausgedrückt werden und ihnen Leichtigkeit verleihen.



Silikone können die Form von Gelen, Silikonkautschuken und Harzen annehmen.

Silikone sind:

- nicht biologisch abbaubar: sie verbleiben in der Umwelt
- sie sind nicht hautbezogen
- sie können giftige Rückstände enthalten

Das Gefühl von glatter und seidiger Haut, das ein Silikon einem Kosmetikum verleihen kann, ist unvergleichlich: Sie werden verwendet, um die Geschmeidigkeit und Annehmlichkeit des Produkts zu verbessern.

### Was wird durch Petrolatum und Silikone ersetzt?

Sie können durch ÖLE, BUTTER, WACHSE pflanzlichen Ursprungs ersetzt werden, die:

- biologisch abbaubar
- Deromaffine

Besteht hauptsächlich aus „Triglyceriden“ und einer kleinen Fraktion, die als „unverseifbar“ bezeichnet wird und reich an Tocopherolen, Carotinoiden usw. ist.

Das sind alles sehr wertvolle Substanzen für unsere Haut.

#### ÖLE

Sie werden aus der Frucht, dem Samen oder dem gekeimten Samen vieler Pflanzen gewonnen.

Sie sind jedoch leicht oxidierbar, was den Einsatz von Antioxidantien (Tocopherol, BHT und BHA) erforderlich macht.

Sie sollten im Dunkeln, bei niedriger Temperatur und sauerstoffarm gelagert werden.

Die gängigsten sind: Avocadoöl, Olivenöl, Reisöl, Weizenkeimöl, Sojaöl, Borretschöl und Hagebuttenöl.

#### BUTTER

Pflanzliche Butter ist bei Raumtemperatur pastös.

Die wichtigsten Arten sind:

- Sheabutter
- Kakaobutter

#### WACHS

Wird in Pflanzen- und Tierwachs unterteilt.

- Pflanzlich: am häufigsten verwendet werden Carnaubawachs, Candelillawachs und Jojobawachs
- Tierisch: am häufigsten verwendet werden Bienenwachs und Lanolin

### Warum nicht PEG, derivative PEGs?

Reaktionen auf die Bildung von PEG können zur Bildung von Dioxan führen, einem gefährlichen, krebserregenden Stoff.

In Kosmetika sind die meisten Tenside und Emulgatoren PEG-Derivate.

Auf dem Etikett sind sie an der Endung PEG und dem Endteil des Wortes -eth (Laureth) zu erkennen.

Die bekanntesten unter ihnen sind Sodium Lauryl Sulfate und Sodium Laureth Sulfate: Sie sind die billigsten Tenside, aber auch die aggressivsten für unsere Haut.

### Womit sollen wir sie ersetzen?

ALKYL-POLYLUCOSIDE (z.B. Cetearylalkohol): sie sind gut hautverträglich und werden aus Maismehl und Kokosnussöl gewonnen.

## KONSERVIERUNGSTOFFE

Sie haben die wichtige Funktion, die Vermehrung von Mikroorganismen in Kosmetika während des gesamten Lebenszyklus des Produkts zu verhindern und werden von der menschlichen Haut gut vertragen, auch wenn sie Unverträglichkeiten hervorrufen können. je nach Behältnis des Kosmetikums variiert auch die Menge des Konservierungsmittels: niedrig für eine Tube, hoch für einen Tiegel.

Konservierungsstoffe, die nicht verwendet werden sollten:

- Formaldehydverhinderer: z. B. INCI Imidazolidinylharnstoff
- Allergieauslöser: z.B. INCI Methylchloroisothiazolinone
- Ökotoxisch: z.B. INCI Triclosan
- Parabene: z. B. INCI Methylparaben usw. (sie sind die am häufigsten in Kosmetika verwendete Familie)

Konservierungsstoffe, die verwendet werden können:

- Ascorbinsäure, Kaliumsorbat (INCI: Sorbinsäure, Kaliumsorbat), gewonnen aus Wildfrüchten
- Derivate von Aminosäuren
- Ätherische Öle: Thymian, Rosmarin, Lavendel, Zimt, Teebaum
- Dihydroessigsäure
- Glycerin und verwandte Stoffe: Sie entziehen dem Kosmetikum das Wasser und machen es so für Mikroorganismen unzugänglich, die sich somit nicht vermehren können (INCI Glycerin)

Tierische Bestandteile sind nur erlaubt, wenn das Tier nicht verletzt wird; Hyaluronsäure, die früher aus dem Hahnenkamm gewonnen wurde, wird heute durch Biotransformation hergestellt.

Die einzige erlaubte Farbe ist Karamell.

#### EUROPÄISCH DISZIPLINARISCH

COSMOS STANDARD (Cosmetic Organic Standard)

Zertifizierungssystem: Es führt ein gemeinsames Qualitätszeichen für Europa ein.

Vereinheitlichung der Bio-Marke: Es handelt sich um einen natürlichen und ökologischen Zertifizierungsstandard für kosmetische Produkte.

Er ist am 1. Januar 2010 in Kraft getreten.

Sie gewährleistet den Respekt nicht nur für unsere Haut, sondern auch für die Welt um uns herum.



Die Naturkosmetik entwickelt sich zu einer BIO-ÖKO-KOSMETIK:

- Natürlichkeit
- Hautverträglichkeit
- Umweltverträglichkeit

Die Kosmetika zeichnet sich aus durch:

- Sie enthalten natürliche Rohstoffe aus der Bio-Landwirtschaft.
- Sie sind sicher für die Gesundheit.
- Sie bewerten die absolute Hautverträglichkeit.
- Sie haben eine hohe biologische Abbaubarkeit, geringere Umweltbelastung.

#### SITUATIONSBESCHREIBUNG

<https://www.cosmos-standard.org/>

Sie finden die offiziellen Dokumente im Kosmos-Standard (u.a. folgenden Sprachen: IT-EN-DE-FR-ES)

<https://www.natrue.org/>

Die offiziellen Normen finden Sie hier ebenfalls (u.a. in folgenden Sprachen: IT-EN-DE-FR-ES)



## Beispiele für Umweltbehandlungen im Zusammenhang mit der vorgeschlagenen Aktivität

### Anti-Aging-Behandlung mit Trauben (Bio)

Traubenkernöl ist nicht nur ein beliebtes Speiseöl, das seit dem Mittelalter für die Herstellung von Kosmetika verwendet wird, sondern wirkt auch bei der Behandlung von Entzündungen. Eine Gesichtsbehandlung mit Trauben entgiftet die Haut und Traubenkernextrakt fördert die Zellerneuerung und wirkt so der Hautalterung entgegen.

Gesichtsbildung – kosmetische Produkte mit Trauben: Behandlung, die die Haut strafft und entgiftet, die Zellerneuerung fördert und der Hautalterung entgegenwirkt.

Met-Packung: Trauben aus biologischem Anbau sind der wertvolle Hauptbestandteil der Met-Packung. Zusammen mit Traubenkernöl und Sahne entsteht ein Naturprodukt von hervorragender Qualität, das in Form einer Kompresse auf die Haut aufgetragen wird. Die darin enthaltenen Fruchtsäuren glätten die Haut und machen sie samtig, wie bei einer Art Weinlifting. Diese Behandlung lässt sich ideal mit einer Ganz- oder Teilmassage kombinieren. (Komplette entgiftende und glättende Behandlung für die Haut; dank der Konsistenz des Produkts und der Anwendungstechnik verbessert diese Packung die Blutzirkulation, reinigt die Haut und entfernt abgestorbene Zellen.)

Referenz:

<https://www.steiermark.com/it/vacanze/rigenerazione-e-benessere/benessere-e-bellezza/segreti-di-bellezza/trattamenti-con-l-uva>

### Weintrauben-Behandlungen

Ein Paket, das nicht nur Entspannung und Wohlbefinden, sondern auch und vor allem Schönheit und Gesundheit der Haut bringt. In der Tat handelt es sich nicht um eine Modeerscheinung, sondern um eine Reihe von Anwendungen, die bereits getestet und verfeinert wurden. Die Weintherapie-Behandlungen sind 1999 in Frankreich entstanden und wurden später auch im ästhetischen Bereich weiterentwickelt, um den Verfall von Hyaluron- und Glykolsäure zu verlangsamen, die dank Kollagen und Elastin die Haut weich und elastisch halten, die Faltenbildung verhindern und der Zellalterung entgegenwirken.

### Vorteile von Traubenbehandlungen

Zu den wichtigsten Bestandteilen der Trauben gehören mehrere antioxidative Substanzen, die der schädlichen Wirkung der freien Radikale (und damit dem Hautalterungsprozess) entgegenwirken, insbesondere das Polyphenol Resveratrol: ein multifunktionales Prinzip, das in den Kernen (Traubenkernen) und in der Schale roter Trauben und somit auch in dem daraus hergestellten Wein enthalten ist und das aufgrund seiner antioxidativen Wirkung, seiner entzündungshemmenden und gefäßerweiternden Wirkung, seiner Fähigkeit, die Kollagensynthese zu stimulieren und die UV-B-Strahlung wirksam zu filtern, für die Kosmetikbranche sehr interessant ist.

Eine einzige Sitzung dieser Behandlung stellt die wohltuende Wirkung auf die Haut wieder her, regeneriert und macht sie weicher. Sie wird somit auch als Einzelsitzung angeboten. Für eine noch stärkere Wirkung können je nach Problem 5-8-10 Sitzungen vorgeschlagen werden.

### Kräuterpeeling

Ein Beispielvideo finden Sie hier: <https://www.schrammek.com/green-peel/>

Ein Kräuterpeeling mit Bio-Extrakten aus Birke, braunem Zucker, Himbeere, grünem Tee und natürlichem Neemöl macht die Haut weich. Anwendung: Massage eine kleine Menge auf die feuchte Haut und gründlich mit Wasser abspülen. 1-2 Mal pro Woche anwenden.

Was ist Neemöl?

Neemöl wird durch Kaltpressung der Samen von *Azadirachta indica* A. Juss, dem immergrünen Neembbaum, gewonnen. Sein volkstümlicher Name leitet sich von *Neemari* ab, einer weiblichen Hindu-Gotttheit. Gerade in Indien ist die zur Familie der *Meliaceae* gehörende Pflanze weit verbreitet, aber auch in tropischen und süd tropischen Gebieten Afrikas sowie in Mittel- und Südamerika. In Indien wird der Baum traditionell in all seinen Teilen – den Blättern, den Zweigen, der Rinde, den Wurzeln, den gelben Früchten und ihren Samen – in der ayurvedischen Medizin wegen seiner zahlreichen therapeutischen Eigenschaften verwendet, so dass er als „natürliche Apotheke“ gilt.

Man erkennt das Öl an seiner dunklen Farbe, die von braun bis grün reicht, aber vor allem an dem charakteristischen intensiven Geruch, den nicht jeder mag.

Sein Geschmack ist ebenfalls stark bitter, sollte aber nicht eingenommen werden, während es vor allem wegen seiner wohltuenden Eigenschaften für die Haut empfohlen wird. Da es sehr aktiv ist, ist es ratsam, das Öl außerhalb der Reichweite von Kindern aufzubewahren, um Vergiftungen zu vermeiden. Eigenschaften von Neemöl:

Feuchtigkeitsspendend - erweichend - reinigend - Antioxidantien - entzündungshemmend - antimykotisch - antibakteriell - abweisend - pestizid

Beispiele für alternative technologische Behandlungen im Zusammenhang mit der vorgeschlagenen Aktivität:

### 1. Ästhetische Ionophorese

Bei der Ionophorese werden zwei Elektroden verwendet, die an einen Stromgenerator angeschlossen sind. Sie müssen an einer bestimmten Stelle des Körpers angebracht werden: eine an der zu behandelnden Stelle, auf die zuvor der ästhetische Wirkstoff aufgetragen wurde, und die andere in deren Nähe.

Durch das Einschalten des Generators wird ein Magnetfeld erzeugt, bei dem die beiden Elektroden den Pluspol und den Minuspol bilden. Der erzeugte Stromfluss bewirkt, dass die im Wirkstoff des Medikaments enthaltenen Ionen schnell durch die Poren und Haarzwiebeln in die Haut eindringen und sich so an der zu behandelnden Stelle ablagern. Die Elektroden können mit Gel bestrichen werden, das eine unterstützende Wirkung hat und somit die Aufnahme des Medikaments oder des ästhetischen Wirkstoffs verbessert. Die durchschnittliche Dauer einer Ionophorese-Sitzung beträgt dreißig Minuten, da die Ionen nach etwa acht bis zehn Minuten der Behandlung in den Körper einzudringen beginnen.

Ästhetische Gesichtsionophorese mit Vitamin C

Dabei handelt es sich um eine Behandlung, bei der Vitamin C durch elektrische Ladungen in die Haut eingeschleust wird. Auf diese Weise wird diese Substanz direkt von den Hautzellen des Gesichts aufgenommen.

Die Ionophorese mit Vitamin C wird häufig im Gesicht angewendet, um:

Beseitigung von Falten mit einem deutlichen Lifting-Effekt

Aufhellung von hochpigmentierter Haut mit Flecken. Die Behandlung dauert etwa 20 Minuten, und nach der Behandlung muss jegliche Sonnenexposition vermieden werden.

Je nach Gesichtsbildung verwenden wir drei spezifische Gele, jedes mit seiner eigenen Wirkung: das restaurative Gesichtsgel, das einen geringen Anteil an Glykolsäure enthält und zur Tiefenreinigung des Gesichts dient. Es wirkt gegen Akne und Hautunreinheiten und bereitet die Haut auf die nachfolgenden Anti-Aging-Behandlungen vor.

Restrukturierendes Gesichtsgel auf der Basis von Hyaluronsäure, Kollagen und Vitaminen. Dies ist die Anti-Aging-Phase, in der es auf Gewebe, Falten und Hauterschaffung wirkt

Das energetisierende Gesichtsgel auf der Basis von reinem Kollagen und Vitamin E, das am Ende der Behandlung verwendet wird, um das Gewebe wieder zu verdichten und die Poren zu schließen

Unerwartete Ereignisse, die auftreten können:

Hautreizungen und leichte Verbrennungen

Während der Behandlung kann es zu einem Kribbeln kommen.

Was Sie tun können:

Entfernen Sie die Elektroden sofort.

Prüfen Sie den Grad der Verbrennung (bei schweren Verbrennungen erste Hilfe).

Wenn nur eine Rötung vorliegt, mit kaltem Wasser komprimieren und eine beruhigende Maske aufliegen.

Die Anzahl der Behandlungen, die notwendig sind, um die positiven Auswirkungen zu beobachten, hängt von der Art der zu behandelnden Pathologie oder Unvollkommenheit ab, in jedem Fall ist die Haut nach einer Iontophorese-Behandlung viel besser.

Kontraindikationen:

Die Iontophorese mit elektrischem Strom darf nicht durchgeführt werden in folgenden Fällen:

Personen mit Herzschrittmachern oder metallischen Synthesemitteln, d. h. Nägeln, Schrauben, Platten  
Personen, die an Epilepsie oder kutaner Hypoästhesie, d. h. einer verminderten Empfindlichkeit der Epidermis, leiden

Hautläsionen an der zu behandelnden Stelle

schwängere Frauen, da es keine medizinischen Studien gibt, die die Auswirkungen der Iontophorese auf den Fötus belegen, so dass diese unbekannt und potenziell gefährlich sind

Was die Nebenwirkungen anbelangt, so stehen sie im Zusammenhang mit der falschen Anwendung der Geräte, die zu Hautverbrennungen führen kann, oder mit einer möglichen allergischen Reaktion des Kunden auf das verabreichte Prinzip.

## 2. Radiofrequenz

Die ästhetische Radiofrequenz (RF) ist eine innovative Technik, die in der Ästhetik zur nicht-ablativen Hautverjüngung eingesetzt wird, d. h. zur Durchführung von Behandlungen ohne chirurgischen Eingriff zur Entfernung von Gewebe. Sie wirkt durch die Aussendung von Radiowellen von der Dermis in die Hypodermis und stimuliert die Synthese von neuem Kollagen, dem häufigsten und wichtigsten Protein im menschlichen Körper, da es eine grundlegende Rolle bei der Stützung und Struktur von Bindegewebe und Organen wie der Haut, oder aber Sehnen und Knochen spielt.

Im Laufe der Zeit verändert sich die Haut aufgrund von Faktoren wie Alter oder anhaltender Sonneneinstrahlung, was zu einem Verlust an Spannkraft und Elastizität führt, da die molekularen Bindungen zwischen den Fasern und dem Kollagen geschwächt werden, was Unvollkommenheiten wie Falten oder Dehnungstreifen hinterlässt, die mit einer normalen Lasertherapie oft nicht behandelt werden können. Die RF-Behandlung ermöglicht die Stimulierung und Synthese von Kollagen in kleinen Mengen, so dass in manchen Fällen eine kosmetische Operation überflüssig wird. Mit nur wenigen gezielten Sitzungen ist es möglich, bis zu 25 % der Unvollkommenheiten zu remodellieren, ohne die Epidermis zu beschädigen, und eine Erhöhung des Hauttons zu regenerieren, und somit die Haut glatter und strahlender macht und jene Unvollkommenheiten korrigiert, die durch Kosmetika allein oft nicht gemildert werden können. Die RF-Technologie kann als eine Art nicht-chirurgisches Facelifting für die Kollagenneubildung betrachtet werden. Die mit RF erzeugte Energie ist in der Lage, eine bestimmte und kontrollierte Wärme auf der Ebene der oberflächlichen und tiefen Dermis zu entwickeln. Die thermische Energie, die sich entwickelt, folgt einem umgekehrten thermischen Gradienten, sie ist viel größer, wenn sie in die Tiefe geht, so dass sie von 35 ° der Epidermis zu 55 ° -60 ° der Dermis und 40 ° der Hypodermis geht. In der Dermis wird bei diesen Temperaturen das Kollagen denaturiert mit der Folge einer sofortigen Kontraktion der Fasern und mit einer progressiven Wirkung mit der Synthese von neuem Kollagen.

Arten der Radiofrequenz



Die zertifizierten Geräte sind mit Sicherheitssystemen ausgestattet, die es ermöglichen, die Leistungsabgabe zu überprüfen und die Energieabgabe mit Hilfe spezieller Sensoren zu regulieren. Die während einer Sitzung erzeugte Wärme entwickelt sich im Durchschnitt in einer Tiefe von 3 bis 9 mm und bewirkt eine gleichmäßige Erwärmung des behandelten Bereichs auf bis zu 55-65 Grad Celsius. Es gibt verschiedene Arten von Geräten, die den Radiofrequenz-Effekt erzeugen. Die Radiofrequenz ist eine Kurzwelle, deren Frequenz variabel sein kann. Ein weiterer Parameter ist die Anzahl der Pole. Sie kann nämlich monopolar, bipolar oder tripolar sein. Darüber hinaus gibt es Geräte, die mehrere Behandlungen miteinander kombinieren können. Je größer die Anzahl der Pole ist, desto mehr Energie wird verteilt und desto größer ist das Endergebnis. Bei jedem Polwechsel wird die kinetische Energie (das ist die Energie, die ein Körper für die Bewegung besitzt: sie entspricht der Arbeit, die notwendig ist, um einen Körper von Null auf eine bekannte Geschwindigkeit zu bringen) in Wärme umgewandelt, die das Gewebe erwärmt. Das Ziel ist es, Wärme zu erzeugen, ohne die Oberfläche, also die Haut, zu verbrennen. Durch die Modulation der Wirkung ist es möglich, beispielsweise die Innenseite der Oberschenkel zu modellieren. Durch die Verwendung eines Glyzerin-Gels zur besseren Streuung der Radiofrequenzen geht die erreichte Temperatur in die Tiefe, wodurch das gewünschte Ergebnis erzielt werden kann. Die Wärme stimuliert die Fibroblasten, die neue Kollagen- und Elastinfasern produzieren, während die induzierte Wärme die Schrumpfung der vorhandenen Kollagenfasern begünstigt. Die Wirkung tritt sofort ein, und es werden eine Ausstrahlung und eine spürbare Verbesserung der Haut sichtbar. Die Radiofrequenz kann also im Gesicht und am Körper gegen Geweberschlaffung und Cellulite eingesetzt werden.

Monopolare Radiofrequenz: erreicht eine Tiefe von 6 Millimetern

Bipolare Radiofrequenz: eher oberflächliche Wirkung, erreicht 2 mm in der Tiefe

Tripolare Radiofrequenz: tiefere Wirkung

Kombinierte Behandlungen

Derzeit gibt es Radiogeräte, die andere Technologien zur Verstärkung der Wirkung der Radiofrequenz mitbringen und die das Eindringen der Energie in den behandelten Bereich maximieren, wodurch die lokale Durchblutung erhöht und die Lymphdrainage angeregt wird und das Volumen der Fettzellen reduziert wird.

Warnungen

Um die Behandlung ohne Probleme durchführen zu können, darf die Haut nicht verbrannt sein und auch keine Dermatitis haben, um eine Verschlimmerung oder Reizung zu vermeiden. Die Hitze verursacht ein leichtes Unbehagen, das je nach behandelter Hautpartie und subjektiver Schmerzgrenze von Person zu Person mehr oder weniger empfindlich ist. Während des Menstruationszyklus kommt es bei einigen Frauen aufgrund einer stärkeren Empfindlichkeit zu einem stärkeren Brennen der Haut, dem durch Unterbrechung der Sitzung entgegengewirkt werden kann. Bei korrekter Anwendung der Strahlentherapie sollte es keine wirklichen Gegenanzeigen geben, außer dem Auftreten von Hautkrankheiten oder leichten Schwellungen, die mit einem leichten Erythem einhergehen und innerhalb von 2-3 Stunden nach der Behandlung verschwinden. Unmittelbar nach der Radiofrequenzbehandlung ist es nicht empfehlenswert, sich Sonnenquellen (künstlichen oder natürlichen) auszusetzen. Folgendes kann vorkommen bei:

- Aktiver Hautinfektionen
- Menschen mit Herzschrittmachern
- Träger von Plaques oder Metallteilen im zu behandelnden Bereich
- Herzkrankheiten
- Diabetes
- Autoimmunkrankheiten
- Koagulopathien und Sklerodermie



- schwangere oder stillende Frauen
- Patienten, die sich bereits einem Lipofilling unterzogen haben
- Leberflecken

### 3. Mikrodermabrasion

Die Mikrodermabrasion wirkt wie eine Dusche aus reinigenden Kristallmikropartikeln. Sie wird eingesetzt, um Hautverdickungen, Aknenarben, Falten und Hautunreinheiten zu beseitigen. Mikrodermabrasionsbehandlungen sind ein neuer und nicht-chirurgischer Ansatz zur Beseitigung von Unreinheiten im Zusammenhang mit Akne und deren Narben, aber auch von Unregelmäßigkeiten im Gesicht wie:

- Unreinheiten
- Falten
- Dehnungsstreifen
- Dunkle Flecken
- Unregelmäßigkeit des Teints
- Trockene und dehydrierte Haut
- Besonders gealterte Haut
- Vergrößerte Poren
- Kleine Narben
- Dermabrasion bei Dehnungsstreifen
- Couperose
- Verdickung der Haut
- Kleine Falten um die Lippen oder an anderen Stellen im Gesicht

Die Mikrodermabrasion funktioniert nach demselben Prinzip wie die Dermabrasion, jedoch auf einer kleineren und mikroskopischen Ebene: Es handelt sich um eine Art Hautglättung, die durch das Reiben sehr kleiner Partikel auf der Epidermis erfolgt, um die äußere unregelmäßige Schicht abzutragen. Man kann sogar von einer Art Hautverjüngung sprechen, bei der Mikropartikel aus Korundkristallen oder ein diamantbesetzter Stab verwendet werden, um die oberste Hautschicht (Epidermis) zu entfernen und das Wachstum neuer Epithelzellen anzuregen. Diese Technik trägt auch zur Verdickung des Kollagens bei, was zu einer jünger aussehenden Haut führt. Kollagen ist ein Hautprotein, das von Säuglingen reichlich produziert wird, die dadurch eine straffe und glatte Haut haben. Mit zunehmendem Alter nimmt die Kollagenproduktion ab, was zu einer ungleichmäßigen Haut führt. Mit der Dermabrasion können Sie die oberen Hautschichten, die aufgrund des Kollagenrückgangs schneller und unwiderruflich absterben, abkratzen und „fertigstellen“.

Das häufigste Risiko ist eine Veränderung der Hautpigmentierung, die zu dauerhaften dunklen Flecken führt. Dieses Phänomen kann bei einigen Kunden aufgrund von Sonneneinstrahlung in den Tagen oder Monaten nach der Behandlung auftreten. Dunkle oder helle Flecken, die durch die tiefe Abrasion der Behandlung entstehen können, machen dieses Verfahren für sehr dunkle Hauttypen ungeeignet. Schwarze oder asiatische Haut zum Beispiel kann sich dauerhaft verfärben.

Auch bei Menschen, die häufig unter Hautausschlägen oder allergischen Hautreaktionen leiden, kann es zu Fieber oder Fieberbläschen kommen. Wenn Sie Sommersprossen haben, können diese an der behandelten Stelle vorübergehend verschwinden. Außerdem kann es zu einer Vergrößerung der Hautporen kommen, die sich jedoch nach Abklingen der Schwellung wieder zurückbilden.

Arten der Mikrodermabrasion

Es gibt zwei Arten von Mikrodermabrasionsbehandlungen:

Bei der einen Methode wird ein tragbares Gerät verwendet, das einen Strom winziger Kristalle auf die Haut „schießt“. Ein Saugrohr entfernt gleichzeitig die Peelingkristalle und die abgestorbene Haut aus dem Gerät.

Bei der zweiten Methode wird ein diamantbesetzter Stab verwendet, der sanft über die Haut geführt wird, um sie zu peelen. Jede Behandlung dauert etwa eine halbe Stunde. Sie können ein leichtes Kratzen spüren, wenn die oberflächlichen Hautzellen abgetragen werden. Außerdem können Sie ein vibrierendes Gefühl, ähnlich wie bei einer Massage, spüren. Auch hier gibt es einen Saugmechanismus, um abgestorbene Haut zu entfernen. Anschließend kann der Kosmetiker eine Feuchtigkeitscreme oder ein spezielles Produkt empfehlen, um das erzielte Ergebnis zu verbessern und zu verlängern.

#### ZUR ERINNERUNG

In den Tagen unmittelbar nach der Behandlung sollten einige einfache Vorsichtsmaßnahmen beachtet werden, um die Haut hydratisiert, genährt und sauber zu halten:

1. die Verwendung von Kosmetika, die Alpha- und Beta-Hydroxysäure enthalten, aussetzen
2. in den nächsten 72 Stunden keine Peeling-Behandlungen durchführen
3. auf künstliche Bräunungsbehandlungen verzichten
4. sich nicht ungeschützt der Sonne aussetzen
5. einen Schutz mit UVA-UVB-Filtern verwenden
6. die Haut mehrmals am Tag gründlich befeuchten
7. in den nächsten 24 Stunden keinen Wassersport treiben
8. Botox- und Kollageninjektionen, Hyaluronsäureinjektionen für 48 Stunden vermeiden
9. Saunabesuche, UVA-Bestrahlung oder andere Spa-Behandlungen vermeiden

Die Vorteile der Mikrodermabrasion:

Im Allgemeinen kann man die Mikrodermabrasion als eine Behandlung definieren, die das allgemeine Erscheinungsbild der Haut verbessern soll, indem sie ihr neue Leuchtkraft und Elastizität verleiht, um einen Verjüngungseffekt zu erzielen, dem sich jeder unterziehen kann. Es handelt sich um einen kurzfristigen nicht-chirurgischen Eingriff (zwischen 30 und 60 Minuten), der bei korrekter Durchführung keine Nebenwirkungen hat. Die Ergebnisse sind sofort nach der ersten Behandlung sichtbar. Für ein optimales Ergebnis ist es ratsam, sich alle 7/10 Tage einer Mikrodermabrasionsbehandlung zu unterziehen, denn mit jeder weiteren Behandlung wird die Haut immer besser aussehen.

#### 4. Sauerstoff-Therapie

Die Versorgung der Haut mit Sauerstoff ist wichtig, damit sie straff, kompakt, elastisch und jung bleibt. Mit der Zeit nimmt dies ab und die Haut verliert an Spannkraft, wird undurchsichtiger und zeigt erste Falten. Die ästhetische Sauerstofftherapie ist eine auf hyperbarem Sauerstoff basierende Behandlung, die die Durchblutung der Haut verbessert, sie strafft und revitalisiert und die Zufuhr wichtiger aktiver, nährender und feuchtigkeitsspendender Inhaltsstoffe, wie Hyaluronsäure, Vitamine und Stammzellen, ermöglicht. Es handelt sich um eine schnelle (ca. 15-20 Minuten), schmerzfreie und nicht invasive Behandlung. Sie besteht darin, dass ein Handstück auf die Haut aufgelegt wird, das hyperbaren Sauerstoff und Nährstoffe in die Haut einleitet. Am Ende der Behandlung gibt es keine Rötungen, Schwellungen, Blutergüsse oder andere unangenehme Folgen. Bereits nach der ersten Sitzung ist die Wirkung des hyperbaren Sauerstoffs auf der Haut sichtbar, die strahlender, kompakter und straffer erscheint. Die beste Wirkung wird erzielt, wenn die Behandlung in ein umfassendes Programm zur Revitalisierung des Gesichts eingebettet ist. Die Sauerstofftherapie ist eine der neuesten Entdeckungen auf dem Gebiet der Ästhetik zur Bekämpfung von Falten und Alterung. Diese Technik zielt darauf ab, den Mangel an einem Mechanismus auszugleichen, der in unserem Körper mit zunehmendem Alter natürlicherweise vorhanden ist: die Fähigkeit, Sauerstoff ausreichend zu speichern und wiederzuverwenden, um neue Zellen zu stimulieren und zu produzieren. Ist dies nicht der Fall, altern die Zellen vorzeitig. Die Behandlung der Sauerstofftherapie beginnt mit einem sanften Peeling der Gesichtshaut. Dadurch werden die abgestorbenen Zellen auf der äußeren Schicht unserer Haut entfernt. Anschließend wird eine spezielle Reinigungslösung aufgetragen, um die frisch gepeelte Haut zu reinigen und zu straffen. Anschließend wird eine Maske mit Vitaminen aufgetragen, um die Haut weiter zu nähren.

Daher bedeutet die Verwendung von **Hyperbarer Sauerstoff**:

- Erhöhung der Sauerstoffmenge in den oberflächlichsten dermo-epidermalen Schichten der Haut
- Lieferung spezifische Wirkstoffe mit regenerierenden, antioxidativen, Anti-Aging- und talg-regulierenden Wirkungen

Die Dauer der Behandlung beträgt durchschnittlich 45-50 Minuten. Die Protokolle sind personalisiert und hängen vom Grad der Alterung oder anderen vorhandenen Unvollkommenheiten ab. Was die Anzahl der Sitzungen und die Häufigkeit im Allgemeinen betrifft, kann man sagen, dass ein Minimum von 6 Sitzungen erforderlich ist, auf einer wöchentlichen Basis, gefolgt von einer monatlichen Erneuerung, um das erzielte Ergebnis zu erhalten. Das ist zweimal im Jahr zu wiederholen. Die Ergebnisse sind ab der ersten Sitzung sichtbar. Die Verbesserungen werden in den folgenden Sitzungen zur großen Zufriedenheit der Kunden konsolidiert. Das Gesicht wirkt jünger, strahlender, kompakter, die Hautporen schrumpfen, die Falten werden gemildert und vor allem wird das Gesichtsoval verbessert. Bei den pathologischen Formen ist eine deutliche Verbesserung des Hydro-Lipid-Mantels mit Reduzierung der Akneprozesse mit bakterieller Proliferation festzustellen.

### 5. Lpg Gesicht

Wir leben von Druck, Zug und Drehung. Muskeln, Gelenke, Knochen brauchen diese Kräfte, um weiter zu existieren, sogar unsere Haut, so dass wir das ganze Jahr über regelmäßig Hilfe brauchen, um unser Gewebekapital zu erhalten. Antiaging bedeutet genau das: sich selbst zu stimulieren, um sich zu erhalten. Aus physiologischer Sicht gibt es nichts Schönes, das nicht mit einer korrekten Funktionalität einhergeht. Wenn ein Mensch schön ist, ist er schön, weil er innerlich gut funktioniert. Man kann nicht übermäßig viel trinken, wenig schlafen, rauchen, schlecht essen und trotzdem schön sein, das hält nicht lange an. Stress, Umweltverschmutzung und Rauchen sind Faktoren, die die venöse und lymphatische Mikrozirkulation schädigen können. Die Giftstoffe stauen sich an, die Haut verliert ihre Ausstrahlung und der Teint ist nicht mehr gleichmäßig. Die mechanische Stimulation des LPG LIFT fördert die Vaskularisierung und aktiviert den Abtransport der Giftstoffe, um den Teint zu erhellen. In nur 15 Minuten bringt der ENDERMOLIFT den Teint zum Strahlen und lässt ihn wieder in seiner ganzen Pracht erstrahlen. In nur einer Sitzung wird die Mikrozirkulation des Gesichts aktiviert, das Gewebe wird wieder mit Sauerstoff versorgt, der Teint gewinnt an Frische und Leuchtkraft.

- Die wichtigsten Kontraindikationen sind die gleichen wie bei der manuellen Massage:
- Sich entwickelnde bösartige Tumore
- Infektionen und Hautausschläge
- Entzündliche Erkrankungen
- Behandlungen mit gerinnungshemmenden Medikamenten
- Erkrankungen des Blutes

### 6. Laser

Der enorme Impuls, der mit dem Einsatz von Lasern in der Medizin verbunden ist, hat es ermöglicht, diese Methode auch im Bereich der Ästhetik zu optimieren.

Die Möglichkeit, spezifische Wellenlängen und relative Intensitäten auszuwählen, hat es ermöglicht, die Anwendung der Lasermethode bei der Behandlung einiger Haut- und Gesichtsfehler zu perfektionieren, wie z. B.:

- Dehnungsstreifen
- Akne-Narben
- Foto-Hautverjüngung
- Überpigmentierung

Aus biologischer Sicht ist alles möglich dank der Fähigkeit des Lasers, Kollagenfasern zu reparieren und neu zu strukturieren, was der Haut Elastizität, Glanz und Festigkeit verleiht.

#### LASER BEI DER BEHANDLUNG VON GESICHTSVERÄNDERUNGEN

Pigmentstörungen der Haut, Dyschromie, Aknenarben, Hautfalten, akzentuierte Falten und der Verlust des normalen Glanzes und der Hydratation: das sind die wichtigsten Unvollkommenheiten, die mit der Lichtalterung der Haut verbunden sind, genauer gesagt mit der schädlichen Wirkung der ultravioletten Strahlung und der reaktiven Sauerstoffspezies. Mehrere Studien zeigen, dass der Einsatz von Lasern bei der Behandlung von Melasma, d. h. der Hyperpigmentierung der Haut, besonders nützlich sein kann, da er einen Anstieg des Melanins in den obersten Hautschichten bewirkt und die Abschuppung des Stratum corneum und die Wiederherstellung eines homogenen Teints erleichtert.

Die Photorejuvenation mit dem Laser mit hochintensivem gepulstem Licht hat sich dagegen als wirksam erwiesen, um die klassischen Zeichen der Photoalterung wie Flecken, Sonnenflecken, Furchen und kleine oberflächliche Falten aus der Gesichtshaut, aber auch aus der Haut der Hände und des Halses zu entfernen. All dies wird durch die Fähigkeit des Lasers gewährleistet, selektiv auf die von der Störung betroffenen Hautregionen zu zielen und so Mikroläsionen in den oberflächlichsten Schichten der Dermis zu verursachen. Auf die Läsion würde natürlich die Heilungsphase folgen, die durch die Ablagerung neuer Kollagenfasern gekennzeichnet ist, was zu einer strukturellen und ästhetischen Verbesserung sowohl der Dermis als auch der darüber liegenden Epidermis führt. Die vorgenannten Verbesserungen sind bereits nach wenigen Sitzungen sichtbar, was dieses Verfahren besonders einfach und wirksam macht.

#### TIPPS UND KONTRAINDIKATIONEN

Die Wahl des Lasertyps, der Intensität, der Eigenschaften und der Durchführungsmodalitäten muss mit besonderer Sorgfalt und nach sorgfältiger Bewertung der Art der Läsion und der klinischen Vorgeschichte des Kunden erfolgen. Erytheme und Ödeme gehören zu den häufigsten Komplikationen bei der Lasertherapie. Aus diesem Grund muss der Kosmetiker den Kunden sorgfältig informieren, bevor er diese Strategie zu ästhetischen Zwecken anwendet.

#### Dauer, Kosten und Anzahl der Sitzungen

In der Regel sind mehrere Sitzungen erforderlich, um eine Behandlung abzuschließen, aber die Anzahl der Sitzungen, ihre Dauer und ihr zeitlicher Abstand sowie die relativen Kosten hängen von der Art der Behandlung ab, die Sie durchführen möchten, und von der Kundin bzw. dem Aussehen des betreffenden Makels. Jeder Kunde ist anders, auch wenn es sich um denselben Makel handelt, kann nur der Kosmetiker nach dem Besuch des Zentrums beurteilen, ob und welche Laserbehandlung am besten geeignet ist, sowie deren Dauer und Kosten.



**GESICHTS-, NACKEN- UND DEKOLLETÉ-  
MASSAGE [PFLEGE- UND BEAUTY-BE-  
HANDLUNGEN]**





1.3		Gesichts-, Nacken- und Dekolleté-Massage [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]	
Lernergebnisse zu EQR			EQR 4
Lernergebnisse: Er/Sie ist in der Lage, kosmetische Massagen anzubieten, geeignete Produkte auszuwählen und die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden zu berücksichtigen			Demonstrationsindikatoren
Kenntnisse	Fertigkeiten	Verantwortung und Autonomie	
<i>Er/Sie ist in der Lage,</i>	<i>Er/Sie ist in der Lage,</i>	<i>Er/Sie zeigt die nachgewiesene Fähigkeit,</i>	<i>Basierend auf tatsächlichen Arbeitssituationen</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Grundsätze und Ziele der Massage von Gesicht, Hals und Dekolleté nennen</li> <li>die verschiedenen Techniken der Gesichtsmassage (klassische Massage, Bürstenmassage, Lymphmassage) zu beschreiben</li> <li>die allgemeinen Vorteile der Gesichtsmassage und die Kontraindikationen zu erläutern</li> <li>Unterscheidung der Behandlungsarten für verschiedene Kliententypen, z. B. Schwangere, Senioren, Krebspatienten, Menschen mit Unverträglichkeiten, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Peelings auftragen, Peelings, Masken und Cremes durch Gesichtsmassage</li> <li>Konturierende, straffende, tiefenreinigende und Anti-Aging-Massage für Gesicht, Hals, Dekolleté und Schultern anwenden und dem Kunden erklären</li> <li>wählen je nach Zweck geeignete kosmetische Produkte für die Gesichtsmassage aus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Führen Sie die entsprechende Gesichts-, Hals- und Dekolleté-Massage in Übereinstimmung mit den Bedürfnissen des Kunden und den Gesundheits- und Sicherheitsgrundsätzen durch</li> <li>beobachten die Reaktionen und die Zufriedenheit der Kunden und passen die Massagetechniken bei Bedarf an</li> <li>beraten bei der Unterstützung der Massage durch die Anwendung von täglichen Hautpflegeprodukten für alle Altersgruppen (kreisende und streichende Bewegungen)</li> <li>Bestimmen der Behandlungsdauer, des Ablaufs, der Kosten und der Preiskalkulation und informieren den Kunden entsprechend</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Er/Sie füllt die Kundenkarte aus, indem er/sie visuelle und taktile Techniken nutzt, um Hautveränderungen aufzudecken und Fragetechniken anwendet, um den Teil der generellen Anamnese auszufüllen</li> <li>Er/Sie zeigt zwischenmenschliche Fähigkeiten, um die Beziehungen zum Kunden während der Behandlung handzuhaben</li> <li>Er/Sie bereitet die Kabine mit allen, für die Behandlung benötigten Materialien, vor</li> <li>Er/Sie empfiehlt die Produkte und schlägt die am besten geeigneten Behandlungen vor, basierend auf seinem/ihrem kosmetischen und dermatologischen Wissen</li> <li>Er/Sie ist vertraut mit Hygienetechniken und weiß, wie man diese umsetzt</li> <li>Er/Sie führt die Behandlung nach Plan</li> </ul>

			<p>und in korrekter Reihenfolge aus</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Er/Sie handhabt unerwartete Ereignisse im Zusammenhang mit dem Verhalten des Kunden oder im Zusammenhang mit Komplikationen, die während einer Behandlung auftreten können</li> </ul>
<p><b>Bewertungsinstrumente</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beobachtung</li> <li>• Demonstration</li> <li>• Fallarbeit</li> <li>• Test</li> </ul>		



### 1.3 Gesichts-, Nacken- und Dekolleté-Massage [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]

Liste der Materialien/Lektionen

1. Simulation „Bindegewebsmassage“
2. Fallstudie „Vorschlag eines Pakets zur Gesichtsbehandlung für Kunden“
3. Videoanalyse „Durchführung einer Massage“
4. Demonstration „Unterstützung bei der Bindegewebsmassage“
5. Rollenspiel „Verfahren zur Kundenverwaltung“

#### Ziel dieser Einheit

Am Ende dieser Einheit werden Sie in der Lage sein, eine Kundenkarte zu erstellen und die darin gesammelten Daten zu lesen, um die Gesichtsmassage auszuwählen, die den Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht. Kommunikationsfähigkeiten, dermatologische, anatomische und kosmetologische Grundlagen sind erforderlich.

Die Beachtung der Hygienevorschriften und die Fähigkeit, mit unerwarteten Ereignissen umzugehen, sind unerlässlich.

#### Transversale Kompetenzen

- Kundenservice und Kommunikation
- Management und unterstützende Prozesse
- Zeitmanagement
- IKT-Kompetenzen
- Fremdsprachen
- Nachhaltigkeit

#### Hygiene und Sicherheit

- Grundlegende Kenntnisse in Hygiene und Sicherheit
- Geräte und Tools im Wellnessbereich
- Desinfektion von Geräten und Möbeln, Sterilität etc.

#### Art der Materialien/Ressourcen

- Video-Analyse
- Simulation
- Demonstration
- Praktische Aufgabe
- Rollenspiel

- Fallstudie
- Job shadowing
- Dialoge
- Schriftliche Übung
- Sonstiges: \_\_\_\_\_

Titel des Materials/der Aktivität	1. Simulation „Bindegewebsmassage“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität befasst sich mit der Gesichtsmassage, einschließlich relevanter Arbeitsschritte:</p> <p>Schritt 1 Empfang des Kunden.            Schritt 2 Vorbereitung auf die Massage.            Schritt 3 Vervollständigung der Kundenformulare (kurzes Gespräch mit Kunden).            Schritt 4 Durchführung von Reinigungs- und Massagesequenzen.            Schritt 5 Verabschiedung: abschließende Beratung (häusliche Pflege, Vorschläge für Folgebehandlungen, Termin-Management auf der Grundlage der Entscheidungen des Kunden).</p> <p>Die Simulation kann auch in englischer Sprache durchgeführt werden.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input checked="" type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundenkarte, Terminkalender (handschriftlich/digital)</li> <li>• Lampe mit Lupe, Einwegprodukte, Schwämme, Schalen</li> <li>• Jegliche Ausrüstung zur Vorbeugung von Infektionskrankheiten auf der Grundlage der geltenden Rechtsvorschriften</li> <li>• Augen-Make-up-Entferner, Reiniger, Tonikum, Relaxing-Lymphovital-Synergie zur Entstauung der Ganglien</li> </ul>
Benötigte Zeit	1 Stunde
Anhänge	Kundenkarte: Karte zur Gesichtsanalyse (siehe Lerneinheit 1.2, Aktivität 1) Bindegewebsmassage – Materialien Terminkalender (schriftlich/digital) (siehe Lerneinheit 1.2, Aktivität 1)
Lösung zur Aktivität	Beispiel für ein Kundenmanagementgespräch auf Englisch während einer Behandlung (siehe Lerneinheit 1.2, Aktivität 1)

## Bindegewebsmassage im Gesicht

Bindegewebe ist ein Gewebe, das, wie das Wort selbst sagt, alle Teile des Körpers miteinander verbindet. Wie ein Spinnennetz verbinden seine Fasern die Oberfläche unserer Haut mit allen tieferen Schichten unseres Organismus: Bindegewebe ist überall. Alle Organe sind von den bindegewebigen Bändern umgeben, umschlossen und modelliert, die Funktionseinheiten abgrenzen, die einzelnen Parenchymzellen, die Muskelgruppen, die Komponenten des Kreislauf-, Viszeral- und Lymphsystems trennen.

Die Kollagenfasern, aus denen dieses Gewebe besteht, sind widerstandsfähiger als die der Organe und nehmen daher eine echte Binfunktion ein, indem sie jegliches Durchhängen, Einsickern oder Vermischen zwischen den Geweben verhindern und eine Stützfunktion übernehmen.

Wenn die fasziale Bindegewebswand frei ist, um richtig zu funktionieren, gleitet und fließt sie zwischen den Geweben, Organen und verschiedenen Strukturen und schafft eine kontinuierliche Bewegung. Sie verbindet, stützt und nährt die verschiedenen Organe des Körpers, einschließlich Knochen, Knorpel und Bänder, Sehnen, Nerven und Blutgefäße. Sie kümmert sich um alle Überschüsse und alle Ansammlungen unseres Organismus, hier werden Gifte und überschüssige Abfälle abgelagert, hier isoliert unser Körper, was er als Abfall oder schädlich ansieht, denn das Bindegewebe schafft es, wenn es richtig funktionieren kann, alles Überflüssige „aufzuräumen“ und „loszuwerden“. Wenn dies nicht geschieht, verliert das Gewebe seine Funktionalität und Fluidität, was wiederum zu verschiedenen Problemen führen kann: Muskelschmerzen, organische Schmerzen, Ödeme, Stagnation von Flüssigkeiten etc.

### BINDEGEWEBSMASSAGE IM GESICHT

Die reflexogene Bindegewebsmassage im Gesicht ist eine tiefe und einhüllende Massagetechnik, die darauf abzielt, den Tonus der am Bindegewebe beteiligten Gesichtsmuskeln wiederherzustellen und die Zellerneuerung und die Sauerstoffversorgung des Gewebes wirksam zu stimulieren. Der Lifting- und Auffüllungseffekt dieser wesentlichen Technik bei Falten- und Straffungsbehandlungen ist überraschend. Eine physiologische und sehr angenehme Methode, um dem Gesicht Spannkraft und Leuchtkraft zurückzugeben.

Was ist eine verbindende Gesichtsmassage?

Der Stress und die Hektik, die das heutige Leben kennzeichnen, tragen nicht dazu bei, die Haut jung zu halten, sondern beschleunigen im Gegenteil die Alterung, insbesondere der Gesichtshaut. Die Gesichtsbinderewebsmassage und echte gymnastische Übungen halten das Gesicht in Form und helfen, den Teint strahlend zu halten, Falten zu entfernen und die negativen Auswirkungen der Schwerkraft auf das Gesicht zu bekämpfen.

Der Ursprung dieser Schönheitsphilosophie geht auf die Intuition der ukrainisch-französischen Ärztin und Kosmetologin Nadia Grégoria Payot zurück. Die Kosmetologin entwickelte in den zwanziger Jahren des letzten Jahrhunderts eine Schönheitsmethode, die eine Reihe spezifischer gymnastischer Übungen für das Gesicht umfasste, um die Gesichtsmuskeln straff und jung zu halten. Die von ihr entwickelte Bindegewebsmassage für das Gesicht basiert auf 42 verschiedenen Bewegungen, von denen jede ein anderes System zur Stimulation des Körpers hat und zur Entspannung, zum Schutz, zur Straffung und zum Strahlen der Gesichtszüge beiträgt. Die Technik der Gesichtsbinderewebsmassage ist für jeden von uns zu Hause anwendbar, mit interessanten Ergebnissen.

Die Bindegewebsmassage im Gesicht und die Auswirkungen, die die Massage auf das Gewebe und sein Aussehen hat, variieren je nach den verschiedenen Bereichen, in denen sie durchgeführt wird.

Für das Gesicht: Bereiten Sie die Haut vor, indem Sie sie mit beiden Handflächen von der Stirn über die Nasenflügel bis hin zu Mund und Kinn massieren.

Für den Hals: Die Haut an den Seiten des Halses wird mit Bewegungen, die von oben nach unten gehen, geglättet. Auf diese Weise wird die lokale Blutzirkulation angeregt und reaktiviert.

Für das Gesichtsoval: Führen Sie mit den Fingerknöcheln kreisende Bewegungen vom Kinn zu den Seiten des Gesichts, entlang des Kiefers zu den Ohren aus. Auf diese Weise werden die Adipozyten stimuliert, die zur Fülle und zum Volumen des Gesichtsovals beitragen. Die gleichen Ergebnisse werden erzielt, wenn man in demselben Bereich leichte Einstiche von links nach rechts und umgekehrt vornimmt. Bei Stirnfalten: Massieren Sie die betroffene Stelle mit den Fingerspitzen, um die Blutzirkulation zu reaktivieren und die Muskeln zu straffen.

Für die Augenpartie: Für diesen empfindlichen Bereich können 3 verschiedene Bewegungen ausgeführt werden, die dazu beitragen, ein frisches, strahlendes und entspanntes Aussehen wiederherzustellen. Klopfen Sie mit den Fingerspitzen auf den Bereich unter den Augen, klopfen Sie dann sanft auf 5 verschiedene Druckpunkte und streichen Sie mit der Fingerspitze über den Bereich. Diese 3 verschiedenen Bewegungen stimulieren das Lymphsystem bzw. den Blut- und Lymphkreislauf.

In einer Studie, die an einer Stichprobe von 100 Personen durchgeführt wurde, wurden die Veränderungen im Gesicht von morgens bis abends beobachtet, wobei eine Zunahme der Faltentiefe und eine Abnahme der Gewebeelastizität festgestellt wurde. Die „Zeichen“ der Müdigkeit konzentrieren sich auf die Augenhöhe mit Tränensäcken und dunklen Ringen sowie mit angespannteren Gesichtszügen. Wenn wir nachts zu wenig schlafen und der Haut nicht helfen, sich zu erneuern, verfestigen sich diese Zeichen. Kurz gesagt, der Stress und die drängenden Lebensrhythmen, die für die heutige Gesellschaft typisch sind, wirken sich negativ auf die Jugendlichkeit der Haut aus und beschleunigen die Alterungsprozesse, insbesondere im Gesicht.

Die Gesichtsreflexzonen-Bindegewebsmassage erweist sich als wirksame Technik, da sie ein verändertes Bindegewebe positiv beeinflusst, die Adipozyten oder subkutanen Fettzellen stimuliert und so die Gesichtskonturen aufpolstert und auffüllt; mit einer speziellen „Glättung“ werden die so genannten „Löwenfalten“, die sich auf der Stirn befinden und für das ständige Stirnrunzeln verantwortlich sind, geglättet; dann gibt es Manöver, die dazu beitragen, die Blutzirkulation in der Nackenpartie zu reaktivieren, die oft zu sehr vernachlässigt wird, und andere spezifische, um die Frische der Augenpartie zu gewährleisten.

Vorteile der Gesichtsreflexzonenmassage des Bindegewebes:

- Entlüftet und entwässert den Augenkonturbereich durch Reaktivierung der Blut- und Lymphmikrozirkulation
- Hebt das Gesichtsvolumen und die Lippenwinkel an, reduziert Lachfalten und hellt den Teint auf
- Versorgt den Teint mit Sauerstoff, indem es die Drainage fördert und das Gesicht entspannt
- Füllt Falten auf, verdichtet und energetisiert das Gewebe, stimuliert den Blutfluss an der Oberfläche

In unserem Gesicht gibt es auch Hunderte von Blutgefäßen und Nervenenden, die mit verschiedenen Bereichen unseres Körpers korrespondieren, folglich ist es durch den Druck einiger Punkte möglich, die Dynamik in Bezug auf andere Teile des Körpers zu beeinflussen. In der Praxis kann das Massieren eines Bereiches unseres Gesichtes auch Vorteile für den entsprechenden Teil des Körpers bringen.

Titel des Materials/der Aktivität	2. Fallstudie „Vorschlag eines Pakets von Gesichtsbehandlungen für Kunden“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität stellt eine Situation nach, in der ein Kunde Informationen über Bindegewebsmassage anfordert und der Lernende ein Komplettpaket anbieten muss.</p> <p>Die Aktivität besteht darin, die wesentlichen Elemente des Kunden zu studieren und zu erfassen, um ihm eine umfassende Beratung zu bieten, die Lösungen für Behandlungen, manuelle Techniken, Anti-Aging-Produkte und die mögliche Verwendung von Geräten beinhaltet, um die Bedürfnisse des Kunden zu erfüllen.</p> <p>Der Fall kann einzeln oder in Gruppen bearbeitet werden und kann sowohl in schriftlicher als auch in mündlicher Form durch den Trainer/Arbeitgeber durchgeführt werden.</p> <p>Die Teile 2 und 3 sind ähnlich und betreffen immer die Erstellung eines Vorschlags für Gesichtsbehandlungen auf der Grundlage des Hauttyps des Kunden.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input checked="" type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fallstudie</li> </ul>
Benötigte Zeit	<p>Lesen der Fallstudie: 5 Minuten</p> <p>Durchführung: hängt von der Art der schriftlichen oder mündlichen Ausführung ab</p>
Anhänge	Fallstudie
Lösung zur Aktivität	Fallstudie mit Lösungen

## Fallstudie

### Teil 1. Beratung zur Bindegewebsmassage für das Gesicht

Beschreibung: Eine Ihrer treuen Kundinnen im Alter von 40 Jahren bittet Sie um Informationen zur Bindegewebsmassage im Gesicht, da sie die ersten Anzeichen des Alterns in ihrem Gesicht bemerkt, die allerdings nichts anders sind als Falten hervorgerufen durch Mimik.

Durchführung:

Nutzen Sie die zur Verfügung gestellten Informationen, analysieren Sie den Fall und beantworten Sie die Fragen:

**F1:** Welche anamnestischen Fragen würden Sie der Kundin stellen?

**F2:** Welche Behandlung(en) würden Sie der Kundin basierend auf ihren Antworten im Vorgespräch vorschlagen?

**F3:** Welche Anti-Aging-Produkte würden Sie der Kundin empfehlen?

**F4:** Welche Behandlungen würden Sie empfehlen und wie häufig sollten diese durchgeführt werden?

### Teil 2. Beratung zur Gesichtsbehandlung

Beschreibung:

Schlagen Sie für jeden auf dem Foto dargestellten Bereich eine Maßnahme vor, die ein Kosmetiker umsetzen oder empfehlen könnte.



Durchführung:

**F1:** Schlagen Sie angesichts des gezeigten Bildes vor, welche Interventionen dem hypothetischen Kunden des Fotos empfohlen werden könnten?

### Teil 3. Beratung zu Gesichtsbehandlungen

Beschreibung: Die Kunden, die Ihr Wellness Spa besuchen, sind zwischen 20 und 30, 40 und 50 und über 60 Jahre alt.

Durchführung:

**F1:** Ausgehend von diesen drei Altersgruppen, welche Behandlungen würden Sie diesen drei Gruppen von Kunden anbieten?



## Lösung

### Teil 1. Beratung zur Bindegewebsmassage für das Gesicht

**F1:** Welche anamnestischen Fragen würden Sie dem Kunden stellen?

**A1:** Mögliche Fragen zu diesem Fall:

Wann haben Sie die Falten bemerkt?

Sind sie mit der Zeit schlimmer geworden?

Rauchen Sie?

Wie viel Wasser trinken Sie normalerweise?

Welche Produkte verwenden Sie und wie verwenden Sie sie?

Hatten Sie schon einmal eine Schönheitsbehandlung und wenn ja, welche?

**F2:** Welche Behandlung(en) würden Sie der Kundin basierend auf ihren Antworten im Vorgespräch vorschlagen?

**A2:** Aufgrund der oben gegebenen Antworten werden die besten Produkte und Behandlungen in der Kabine empfohlen, in diesem Fall ist die Bindegewebsmassage die am besten geeignete manuelle Technik.

**F3:** Welche Anti-Aging-Produkte würden Sie der Kundin empfehlen?

**A3:** Milch und Tonic mit den Vitaminen C, E, A und B5 und Anti-Aging-Wirkstoffen wie Hyaluronsäure sind ideal für die Haut mit den ersten Anzeichen der Hautalterung, ein biphasischer Make-up-Entferner für die Augen- und Lippenpartie, ein Gesichtsserum, das ein Produkt mit einer hohen Wirkstoffkonzentration ist, das nach der Reinigung und vor der Creme auf die Haut aufgetragen wird, um deren Wirkung je nach unserem spezifischen Bedarf zu vervollständigen oder zu verstärken (befeuchten, beleuchten, straffen, Falten bekämpfen). Eine Tagescreme, die die täglichen Bedürfnisse der Haut widerspiegeln muss. Während des Tages ist die Haut in ihrem maximalen Potenzial, gezwungen, sich gegen äußere Aggressionen zu verteidigen, gegen das hektische Tempo des Lebens, gegen die Sonnenstrahlen und den Smog. Empfehlen Sie Cremes, die reich an antioxidativen Substanzen und einen Sonnenschutzfaktor haben, um auch dann vor Sonne zu schützen, wenn man ihr unbewusst ausgesetzt ist. In der Nacht jedoch, angesichts der selbstreparierenden Aktion, die die Haut durchführen muss, ist es notwendig, mehr nährnde Behandlungen zu verwenden, um die Dehydrierung vorzubeugen, wie z. B. Hyaluronsäure und mit Inhaltsstoffen, die die reparierende und stimulierende Erhaltung der Haut begünstigen. Zur Förderung der zellulären Aktivität eignen sich außerdem Inhaltsstoffe wie Retinol und die Vitamine C und E.

**F4:** Welche Behandlungen würden Sie empfehlen und wie häufig sollten diese durchgeführt werden?

**A4:** Häufigkeit: 2/3x/Woche, mit jeweils einem Tag Pause zwischen den Behandlungen.

Art der Behandlung: Unter Anti-Aging-Behandlung werden alle Behandlungen verstanden, die die Produktion von Elastin und Kollagen anregen und verbessern können. Diese Proteine sind von wesentlicher Bedeutung für die Aufrechterhaltung der Festigkeit und Straffheit der Haut

Es gibt viele verschiedene Anti-Aging Behandlungen.

1. Behandlungen, die das Gewebe durch körpereigene Wärme anregen
2. Behandlungen, die das Gewebe durch Sauerstoff anregen

Diese Behandlungen haben den gleichen Zweck, nämlich die Verbesserung des Aussehens der Haut durch „Verjüngung“, aber sie wirken auf unterschiedliche Weise und zu unterschiedlichen Zeiten.

Die erste Art besteht aus Behandlungen, die üblicherweise mit dem Begriff Radiofrequenz gruppiert werden, eine Technologie, die elektromagnetische Wellen nutzt. Diese Wellen erzeugen eine Wärme,



die sich tief im Gewebe entwickelt und die Fibroblasten stimuliert, die Zellen, die für die Produktion von Kollagen und Elastin verantwortlich sind. Diese Zellen, die durch die Wärme stimuliert werden, erhöhen die Produktion neuer Kollagenfasern, was einen entspannenden und auffüllenden Effekt auf die Haut hat. In der Praxis werden dank einer Tiefenstimulation sichtbare Ergebnisse an der Oberfläche erzielt.

Die zweite Art ist die Stimulation durch Sauerstoff, die als zelluläre Biostimulation bezeichnet wird. Sie hat kurzfristig weniger Auswirkungen als die Radiofrequenz, aber die Ergebnisse sind im Laufe der Zeit nachhaltiger. Sauerstoff wird dank transdermalen Anwendung zwischen den Geweben transportiert. Es handelt sich um eine Technologie, die elektrische Wellen nutzt, um „Kanäle“ in den Poren der Haut zu öffnen und aktive Substanzen (in diesem Fall eben Sauerstoff) durch diese zu transportieren. Es gibt mehrere Effekte des zwischen den Geweben transportierten Sauerstoffs:

verbessert die oberflächliche Durchblutung; regt den Stoffwechsel der Haut an; hilft, den Hautturgor zu erhalten; stimuliert die Aktivität der Fibroblasten;

### 3. Behandlungen mit Säure

Es können verschiedene Arten von Säure genutzt werden, zu den bekanntesten zählen:

Mandelsäure

Es ist ratsam, diese bei empfindlicher Haut zu verwenden, da sie eine zarte Peelingfunktion hat. Nützlich bei der Bekämpfung von Akne und leichten Fältchen.

Glykolsäure

Die peelende Funktion dieser Säure ist abhängig von der verwendeten Konzentration. Sie ist eine Fruchtsäure und wird aus Rohrzucker gewonnen. Sie ist ideal zur Bekämpfung von Akne, Falten, Dehnungstreifen und Hautflecken.

Retinsäure

Wird so genannt, weil sie sich von Vitamin A ableitet; hat eine gute Peeling-Wirkung, die in der Lage ist, die Hyperpigmentierung der Haut deutlich zu reduzieren.

### 4. Behandlungen basierend auf Cremes

Die bekanntesten Effekte von Cremes sind folgende: entgiftend, revitalisierend, regenerierend, rehydrierend, epithelisierend.

## Teil 2. Beratung zu Gesichtsbehandlungen

**F1:** Schlagen Sie angesichts des gezeigten Bildes vor, welche Interventionen dem hypothetischen Kunden des Fotos empfohlen werden könnten?

**A1:** Es können die gleichen Behandlungen wie in FALL 01 vorgeschlagen werden, aber zusätzlich muss Folgendes hinzugefügt werden:

Die Laserbehandlung mit fraktioniertem CO<sub>2</sub>, die besonders nützlich ist, um nicht nur die Spuren von Akne und Hautflecken zu bekämpfen, sondern vor allem, um auch die tiefsten Falten zu beseitigen. Es ist eine Behandlung, die sowohl auf den oberflächlichen Teil der Haut als auch in den Tiefen wirkt und daher sehr lang anhaltende Effekte hat. Die Behandlung regt sowohl die Produktion von Kollagen und elastischen Fasern als auch die Hauterneuerung an und macht das Gesicht jugendlich, frisch und weich. Die Haut wird direkt mit den Emissionen der Lichtstrahlen in Kontakt gebracht, was aufgrund der abgegebenen Wärme Unbehagen verursachen kann.

## Teil 3. Beratung zu Gesichtsbehandlungen

**F1:** Welche Behandlungen würden Sie für die drei Personen auf den Bildern empfehlen?

**A1:** Dieselbe Behandlung wie in den Fällen 01 und 02 vorgeschlagen.

Titel des Materials/der Aktivität	3. Videoanalyse „Durchführung einer Massage“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht darin, ein bestehendes Video aus YouTube zu einer Massageart (z. B. Bindegewebsmassage) gemeinsam mit der Klasse/dem Trainer zu analysieren.</p> <p>Schritt 1: Ansehen des Videos.            Schritt 2: Beantwortung der Fragen.            Schritt 3: Identifikation anderer Techniken, die anstelle der gesehenen Bindegewebsmassage verwendet werden können.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input checked="" type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	Materialien: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tablet/PC</li> <li>• Internetverbindung</li> </ul>
Benötigte Zeit	Schritt 1 - 10 Minuten Schritt 2 - 20 Minuten Schritt 3 - 10 Minuten
Anhänge	<p><a href="#">Online Course of Reflexogenic Connective Face Massage</a>  <a href="https://youtu.be/F_oSlnbuVT4">https://youtu.be/F_oSlnbuVT4</a>  <a href="#">1.3 Connective Face massage video.MOV</a></p>
Lösung zur Aktivität	

Titel des Materials/der Aktivität	4. Demonstration „Unterstützung bei der Bindegewebsmassage“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität kann in zwei Umgebungen durchgeführt werden: in der Schule oder in einem Schönheitssalon. Der Trainer bzw. Arbeitgeber hat die Aufgabe, die Bindegewebsmassage vor den Lernenden durchzuführen (Demonstration). Dann muss der Lernende die Technik nach den Vorgaben des Kunden durchführen – in dieser Phase muss der Trainer oder Arbeitgeber die Massage beobachten und unterstützen (Unterstützung).</p> <p>Eine Option für die Schule: 2 Lernende üben zusammen in abwechselnden Phasen (ein erfahrener Lernender führt die Bindegewebsmassage durch, während der weniger erfahrene Lernende beobachtet und dann werden die Rollen getauscht).</p> <p>Schritt 1: Beobachtung der Lehrkraft (bzw. des erfahrenen Lernenden)            Schritt 2: Vorbereitung der Bindegewebsmassage.            Schritt 3: Durchführung der Bindegewebsmassage.            Schritt 4: Aufräumen und Reinigung.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input checked="" type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundenkarte, Terminplaner (schriftlich/digital)</li> <li>• Lampe mit Vergrößerungsglas, Einwegprodukte</li> <li>• Jegliche Ausrüstung zur Vorbeugung von Infektionskrankheiten auf der Grundlage der geltenden Rechtsvorschriften</li> <li>• Für die Bindegewebsmassage erforderliche Produkte</li> </ul>
Benötigte Zeit	<p>Die Aktivitäten werden innerhalb von 2 Stunden durchgeführt:</p> <p>1 Stunde zur Demonstration            1 Stunde zur Durchführung</p>
Anhänge	<p>Kundenkarte: Karte zur Gesichtsanalyse (siehe Lerneinheit 1.3, Aktivität 1)            Bindegewebsmassage (siehe Lerneinheit 1.3, Aktivität 1)            Terminkalender (schriftlich/digital) (siehe Lerneinheit 1.3, Aktivität 1)</p>
Lösung zur Aktivität	

Titel des Materials/der Aktivität	5. Rollenspiel „Verfahren zur Kundenverwaltung“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität zielt darauf ab, die Managementfähigkeiten der Lernenden, sowie ihre Fähigkeit zu verbessern, gute Beziehungen zu Kunden aufzubauen – während aller Phasen einer Behandlung. Das Rollenspiel ermöglicht es den Lernenden, ihre Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern. Der Trainer kann mit Vorschlägen intervenieren, die zu einem komplexeren Rollenspiel führen.</p> <p>Das Rollenspiel kann auch in einer Fremdsprache durchgeführt werden.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input checked="" type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• schriftliche Texte des gewählten Rollenspiels</li> </ul>
Benötigte Zeit	15 Minuten für jedes Rollenspiel mit zwei Lernenden
Anhänge	<p>Kommunikation im Wellnessbereich (siehe Lerneinheit 1.2, Aktivität 7)</p> <p>Verfahren für das Management von unerwarteten Ereignissen mit Kunden (siehe Lerneinheit 1.2, Aktivität 7)</p>
Lösung zur Aktivität	Beispiel für ein Kundenmanagementgespräch auf Englisch während einer Behandlung (siehe Lerneinheit 1.2, Aktivität 1)



**MAKE-UP-AKTIVITÄTEN  
[PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]**



1.4		Make-up-Aktivitäten [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]	
Lernergebnisse zu EQR			EQR 4
Lernergebnisse: Er/Sie ist in der Lage, Make-up aufzutragen			Demonstrationsindikatoren
Kenntnisse	Fertigkeiten	Verantwortung und Autonomie	
<i>Er/Sie ist in der Lage,</i>	<i>Er/Sie ist in der Lage,</i>	<i>Er/Sie zeigt die nachgewiesene Fähigkeit,</i>	<i>Basierend auf tatsächlichen Arbeitssituationen</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Arten von Präparaten, Werkzeugen und Utensilien aufzulisten, die bei Schönheitsbehandlungen im Gesicht verwendet werden</li> <li>• Indikationen und Kontraindikationen anzugeben, die die Durchführung einer Schönheitsbehandlung behindern oder verhindern</li> <li>• die Gesichtspartien und die Gesichtsförmigkeit zu erklären</li> <li>• sich der Elemente der Farbkombination und der Gestaltungsprinzipien bewusst zu sein</li> <li>• Techniken zur Korrektur von Makeln im Gesicht aufzulisten</li> <li>• Arten und Techniken des Make-ups aufzulisten</li> <li>• kosmetische Inhaltsstoffe in relevanten Make-up-Produkten aufzulisten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• kosmetische Präparate und Accessoires für das Make-up auszuwählen</li> <li>• die Haut- und Haarfarbe, das Outfit des Kunden und den Anlass zu berücksichtigen, wenn eine Farbkombination für das Make-up empfohlen wird</li> <li>• beim Auftragen des Make-ups die Gesichtsförmigkeit und die Gesichtspartien des Kunden zu berücksichtigen und zu erklären</li> <li>• Makel nach Bedarf bei Gesicht, Augen, Augenbrauen und Mund zu korrigieren</li> <li>• die Wirkung der Pflege- und Beautybehandlung zu bewerten</li> <li>• dekorative Kosmetika und Verfahren für bestimmte Anlässe auszuwählen (Tages-Make-up, für bestimmte Gelegenheiten, ausgefallenes Make-up)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• dekorative kosmetische Dienstleistungen anzubieten, Kundenwünsche zu erkennen und mit den Kunden über das Make-up, die Farbkombination und die verwendeten Produkte zu kommunizieren</li> <li>• die Auswirkungen der Behandlung zu bewerten und gegebenenfalls Korrekturen und/oder Änderungen vorzunehmen</li> <li>• die Behandlungsdauer und den Ablauf zu bestimmen, die Kosten zu kalkulieren und den Kunden darüber zu informieren</li> <li>• das Make-up an die individuellen Merkmale des Kunden anzupassen</li> <li>• selbstbewusst und effektiv mit dem Kunden in Englisch (oder einer anderen relevanten Fremdsprache) zu Make-up-bezogenen Themen zu kommunizieren</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Er/Sie informiert und berät den Kunden über die Abläufe und Produkte für Make-up-Aktivitäten in einer professionellen und verständlichen Art und Weise, ebenso in einer Fremdsprache</li> <li>• Er/Sie informiert den Kunden über die Kosten und die Dauer des Make-ups</li> <li>• Er/Sie wählt Produkte basierend auf dem Zustand der Haut, Haarfarbe und Gesichtsförmigkeit, um so Makel der Haut abzudecken</li> <li>• Er/Sie informiert über die Farben und das Design des Make-ups basierend auf dem Alter des Kunden und dem Anlass (wenn relevant, Apps und Programme zur Visualisierung nutzen)</li> <li>• Er/Sie informiert über die Effekte von Make-up und mögliche Fehler im Tages- oder Abend-Make-up</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Techniken zur Korrektur der Augenbrauenform zu beschreiben</li> <li>• sich Methoden zum Stylen von Wimpern bewusst zu machen</li> <li>• Arten von Behandlungen für verschiedene Kundentypen, inkl. schwangere Frauen, Senioren, Krebspatienten, Menschen mit Unverträglichkeiten usw. zu unterscheiden</li> <li>• Inhaltsstoffe in Make-up-Produkten zu identifizieren, die potenziell schädlich für die Gesundheit und/oder die Umwelt der Kunden sein könnten</li> <li>• digitale Hilfsmittel (Programme, Apps) zu nennen, die zur Erstellung von Make-up-Designs oder zur Werbung für Make-up-Dienstleistungen verwendet werden</li> <li>• Alle Begriffe im Zusammenhang mit Make-up in Englisch oder einer anderen für das jeweilige Land relevanten Fremdsprache zu nennen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• beim Auftragen von Make-up Modetrends zu berücksichtigen</li> <li>• beim Styling von Wimpern Modetrends zu berücksichtigen</li> <li>• individuelle Merkmale und/oder besondere Bedürfnisse bestimmter Kundengruppen zu berücksichtigen (Schwangere, Senioren, Menschen mit Unverträglichkeiten usw.)</li> <li>• Make-up-Produkte nach ihrer voraussichtlichen Wirkung auf die Gesundheit und/oder die Umwelt des Kunden auszuwählen</li> <li>• digitale Tools zur Erstellung von Make-up-Designs oder Werbematerialien zu verwenden</li> <li>• dem Kunden die wichtigsten Schritte des Make-ups auf Englisch (oder einer anderen für das jeweilige Land relevanten Fremdsprache) zu erklären</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Er/Sie pflegt den eigenen Arbeitsbereich (z.B. Nutzung des Lichts, Utensilien, Ausstattung etc.) nach Hygiene- und Sicherheitsregeln vor, während und nach der Behandlung</li> <li>• Er/Sie trägt Make-up nach der Gesichtsfarbe und –zustand, Anlass und Kundenwünschen, auf und beachtet dabei umwelttechnische Probleme</li> <li>• Er/Sie bewertet die Ergebnisse des Make-ups und korrigiert dieses, falls nötig</li> <li>• Er/Sie berät den Kunden über die Entfernung des Make-ups und nachfolgender Gesichtspflege und beachtet dabei die individuellen Charakteristiken und/oder speziellen Bedürfnisse</li> <li>• Er/Sie wählt Make-up-Produkte und Geräte, die schonend für die Gesundheit des Kunden und der Umwelt sind</li> </ul>
<p><b>Bewertungsinstrumente</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beobachtung</li> <li>• Demonstration</li> <li>• Fallarbeit</li> <li>• Test</li> </ul>		



#### 1.4 Make-up-Aktivitäten [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]

##### Materialien/Lektionen

1. Praktische Aufgabe „Beratung des Kunden“
2. Schriftliche Übung „Analysieren von Gesichtszügen und Aufträgen von Make-up“
3. Fallstudie „Farbauswahl für das Make-up“
4. Simulation, Demonstration „Braut-Make-up“
5. Praktische Aufgabe „Gesichtsform und Teint“
6. Praktische Aufgabe „Auswahl geeigneter Produkte“
7. Demonstration „Lippenstift auftragen“
8. Praktische Aufgabe „Schritte zum Auftragen von Make-up“
9. Videoanalyse „Farbanalyse“
10. Schriftliche Übung „Prinzipien des Foto-Make-ups“
11. Demonstration „Make-up für reife Haut“
12. Praktische Aufgabe „Abschminken und Gesichtspflege“
13. Praktische Aufgabe „Produkte für nachhaltiges Make-up“
14. Praktische Aufgabe „Erstellen einer Instagram-Story“
15. Praktische Aufgabe „Tipps für das Auftragen von Make-up bei empfindlicher Haut“

##### Ziel dieser Einheit

Nach Abschluss dieser Lerneinheit sind Sie in der Lage, dekorative kosmetische Dienstleistungen zu erbringen, indem Sie alle Verfahren in einer festgelegten Reihenfolge ausführen und dabei die festgestellten Wünsche und Bedürfnisse eines Kunden berücksichtigen.

##### Transversale Kompetenzen

- Kundenservice und Kommunikation
- Management und unterstützende Prozesse
- Zeitmanagement
- IKT-Kompetenzen
- Fremdsprachen
- Nachhaltigkeit

##### Hygiene und Sicherheit

- Grundlegende Kenntnisse in Hygiene und Sicherheit
- Geräte und Tools im Wellnessbereich
- Desinfektion von Geräten und Möbeln, Sterilität etc.

##### Art der Materialien/Ressourcen

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Video-Analyse</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Simulation</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Demonstration</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Praktische Aufgabe</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Rollenspiel</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Fallstudie</li> <li><input type="checkbox"/> Job shadowing</li> <li><input type="checkbox"/> Dialoge</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Schriftliche Übung</li> <li><input type="checkbox"/> Sonstiges: _____</li> </ul> |
|---|---|

Titel des Materials/der Aktivität	1. Praktische Aufgabe „Beratung des Kunden“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität konzentriert sich auf Kommunikationsaspekte zwischen Kosmetiker und Kunde. Sie kann auch dabei helfen, das Niveau der Englischkenntnisse der Lernenden zu beurteilen, wenn die Antworten auf Englisch gegeben werden.</p> <p>Schritt 1: Anschauen des Videodialogs auf Englisch (00:00:24-00:00:52).</p> <p>Schritt 2: Präsentation der Antworten mit Informationen über das Verfahren, die zu verwendenden Produkte, die Preise und die Dauer.</p> <p>Schritt 3: Vergleich der Antworten der Lernenden mit den im Video gegebenen Antworten. Wenn die Aktivität in einer Gruppe durchgeführt wird, bietet sie die Möglichkeit, die Antworten der Lernenden zu überprüfen und den Inhalt, die Art der Kommunikation und die verwendeten Höflichkeiten zu diskutieren.</p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Video mit dem Dialog</li> <li>• Internetverbindung, wenn Sie das auf dem YouTube-Kanal hochgeladene Video, einen Computer oder ein beliebiges Gerät zum Anhören einer Audiodatei verwenden. Wenn die Geräte nicht verfügbar sind, ist es möglich, die schriftliche Abschrift des Dialogs zu verwenden.</li> <li>• Notizen und Stifte für die Lernenden</li> </ul>
Benötigte Zeit	20 Minuten
Anhänge	<p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=pPP7OUQuWqI&amp;list=PLfBtP54LkdxGUGiQCF-fnBfz7h-fag6Eq&amp;index=17&amp;t=1s">Dialogue 4 Decorative cosmetics</a>  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=pPP7OUQuWqI&amp;list=PLfBtP54LkdxGUGiQCF-fnBfz7h-fag6Eq&amp;index=17&amp;t=1s">https://www.youtube.com/watch?v=pPP7OUQuWqI&amp;list=PLfBtP54LkdxGUGiQCF-fnBfz7h-fag6Eq&amp;index=17&amp;t=1s</a></p>
Lösung zur Aktivität	Im Anschluss an die eigene Präsentation sehen sich die Lernenden das gesamte Video (00:00:24-00:03:59) an und vergleichen es mit ihren eigenen Antworten.

Titel des Materials/der Aktivität	2. Schriftliche Übung „Analysieren von Gesichtszügen und Aufträgen von Make-up“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität zielt darauf ab, die häufigsten Aspekte und Regeln bei der Anwendung von Make-up zu wiederholen.</p> <p>Schritt 1: Erhalt der Vorlage mit der Übung und Auswahl der richtigen Antworten.</p> <p>Schritt 2: Vergleich der eigenen Antworten mit der Lösungsvorlage.</p> <p>Schritt 3: Diskussion der richtigen Antworten in der Gruppe mit Unterstützung des Trainers, um sicherzustellen, dass die Regeln und Prinzipien des Schminkens von allen Lernenden richtig verstanden werden.</p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Übungsvorlage mit Fragen</li> <li>• Stift</li> </ul>
Benötigte Zeit	10 Minuten für die Übung 30 Minuten für Antworten und Diskussion
Anhänge	Analysieren von Gesichtszügen und Aufträgen von Make-up
Lösung zur Aktivität	Lösung „Analysieren von Gesichtszügen und Aufträgen von Make-up“

## Analysieren von Gesichtszügen und Auftragen von Make-up

Wählen Sie die richtige Antwort aus:

1. Ein quadratisches Gesicht ist gekennzeichnet durch:
  - a) Ein rundes Kinn
  - b) Einen ausgeprägten Kiefer
  - c) Eine hohe Stirn
  
2. Diese Augenbrauen passen für ein ovales Gesicht:
  - a) gebogen
  - b) natürlich geformt
  - c) gerade
  
3. Der Abstand zwischen der Augenbraue und dem Auge sollte sein:
  - a) gleich der Breite des Auges
  - b) gleich der Höhe des Auges
  - c) in beliebigem Abstand vom Auge
  
4. Beim Schminken von kleinen Augen:
  - a) eine dunkle Schattierung in der Wölbung des Augenlids auftragen
  - b) das untere Augenlid am Ansatz der Wimpern mit einem Schatten betonen
  - c) eine helle Schattierung auf dem beweglichen Augenlid auftragen
  
5. Um den Effekt von vollen Lippen zu erzielen, sollten Sie:
  - a) die Lippenkontur über ihre natürliche Linie hinaus zeichnen
  - b) die Lippenkontur von innen mit einem weißen Stift nachzeichnen
  - c) direkt oberhalb der Linie der Lippenkontur eine dünne weiße Linie mit einem weichen Stift ziehen
  
6. Was tragen Sie auf die Lippen mit hängenden Mundwinkeln auf?
  - a) mittelfarbigen Lippenstift in den Lippenecken und in der Mitte der Lippen einen dunkleren Lippenstift
  - b) hellen Lippenstift in den Lippenwinkeln und in der Mitte der Lippen einen tieferen Lippenstift
  - c) hellen Lippenstift auf die ganzen Lippen
  
7. Beim Schminken von Augen mit einem Schlupflid machen Sie folgendes:
  - a) oberhalb der Lidfalte dunkle Schattierung auftragen
  - b) über den beweglichen Teil des Augenlids eine dunkle Farbe auftragen
  - c) auf dem unteren Augenlid an den Wimpern eine Schattierung auftragen
  
8. Welcher Ton einer Grundierung kann helfen, Rosacea/übermäßige Rötungen zu kaschieren:
  - a) grün
  - b) pfirsichfarben
  - c) laevendelfarben

9. Wie trägt man Make-up am besten auf seborrhische Haut auf?
- a) mit Make-up-Pinseln
  - b) mit einem Make-up-Schwamm
  - c) mit den Fingern
10. Welche Art von Foundation sollten Sie vermeiden, wenn Sie fettige Haut haben?
- a) Mineralpuder
  - b) Wasserbasierte Foundation
  - c) Ölhaltige Foundation

## Lösung „Analysieren von Gesichtszügen und Auftragen von Make-up“

1. Ein quadratisches Gesicht ist gekennzeichnet durch:
  - a) Ein rundes Kinn
  - b) Einen ausgeprägten Kiefer**
  - c) Eine hohe Stirn
  
2. Diese Augenbrauen passen für ein ovales Gesicht:
  - a) gebogen
  - b) natürlich geformt**
  - b) gerade
  
3. Der Abstand zwischen der Augenbraue und dem Auge sollte sein:
  - a) gleich der Breite des Auges
  - b) gleich der Höhe des Auges**
  - c) in beliebigem Abstand vom Auge
  
4. Beim Schminken von kleinen Augen:
  - a) eine dunkle Schattierung in der Wölbung des Augenlids auftragen
  - b) das untere Augenlid am Ansatz der Wimpern mit einem Schatten betonen
  - c) eine helle Schattierung auf dem beweglichen Augenlid auftragen**
  
5. Um den Effekt von vollen Lippen zu erzielen, sollten Sie:
  - a) die Lippenkontur über ihre natürliche Linie hinaus zeichnen
  - b) die Lippenkontur von innen mit einem weißen Stift nachzeichnen
  - c) direkt oberhalb der Linie der Lippenkontur eine dünne weiße Linie mit einem weichen Stift ziehen**
  
6. Was tragen Sie auf die Lippen mit hängenden Mundwinkeln auf?
  - a) mittelfarbigen Lippenstift in den Lippenecken und in der Mitte der Lippen einen dunkleren Lippenstift**
  - b) hellen Lippenstift in den Lippenwinkeln und in der Mitte der Lippen einen tieferen Lippenstift
  - c) hellen Lippenstift auf die ganzen Lippen
  
7. Beim Schminken von Augen mit einem Schlupflid machen Sie folgendes:
  - a) oberhalb der Lidfalte dunkle Schattierung auftragen
  - b) über den beweglichen Teil des Augenlids eine dunkle Farbe auftragen**
  - c) auf dem unteren Augenlid an den Wimpern eine Schattierung auftragen
  
8. Welcher Ton einer Grundierung kann helfen, Rosacea/übermäßige Rötungen zu kaschieren:
  - a) grün**
  - b) pfirsichfarben
  - c) laevendelfarben

9. Wie trägt man Make-up am besten auf seborrhische Haut auf?
- a) mit Make-up-Pinseln
  - b) mit einem Make-up-Schwamm
  - c) **mit den Fingern**
10. Welche Art von Foundation sollten Sie vermeiden, wenn Sie fettige Haut haben?
- a) Mineralpuder
  - b) Wasserbasierte Foundation
  - c) **Ölhaltige Foundation**



Titel des Materials/der Aktivität	3. Fallstudie „Farbauswahl für das Make-up“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität hilft den Lernenden, sich Fähigkeiten anzueignen, wenn es darum geht, über Make-up zu beraten und die am besten geeigneten Make-up-Farben passend zu den Gesichtsmerkmalen auszuwählen.</p> <p>Schritt 1: Anschauen des Videos auf Englisch (00:02:07-00:02:31).</p> <p>Schritt 2: Erstellen eines Vorschlags für das Make-up und die Farben für die Frau im Video.</p> <p>Schritt 3: Anschauen des gesamten Videos und Vergleichen der Make-up-Vorschläge mit dem Vorschlag aus dem Video.</p> <p>Schritt 4: Zusammenfassung und Diskussion der Regeln und Grundsätze für die Farbauswahl.</p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PC/Tablet</li> <li>• Video mit Dialog</li> <li>• Internetverbindung, wenn Sie das auf dem YouTube-Kanal hochgeladene Video, einen Computer oder ein beliebiges IT-Gerät verwenden, um eine Audiodatei anzuhören. Wenn die Geräte nicht zur Verfügung stehen, ist es möglich, die schriftliche Abschrift des Dialogs zu verwenden</li> <li>• Notizzettel und Stifte für die Lernenden</li> </ul>
Benötigte Zeit	20 Minuten für die Übung
Anhänge	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=pPP7OUQuWqI&amp;list=PLfBtP54LkdxGUGiQCF-fnBfz7h-fag6Eq&amp;index=17&amp;t=1s">Dialogue 4 Decorative cosmetics</a> <a href="https://www.youtube.com/watch?v=pPP7OUQuWqI&amp;list=PLfBtP54LkdxGUGiQCF-fnBfz7h-fag6Eq&amp;index=17&amp;t=1s">https://www.youtube.com/watch?v=pPP7OUQuWqI&amp;list=PLfBtP54LkdxGUGiQCF-fnBfz7h-fag6Eq&amp;index=17&amp;t=1s</a>
Lösung zur Aktivität	Das vollständige Video (00:02:07-00:03:16)

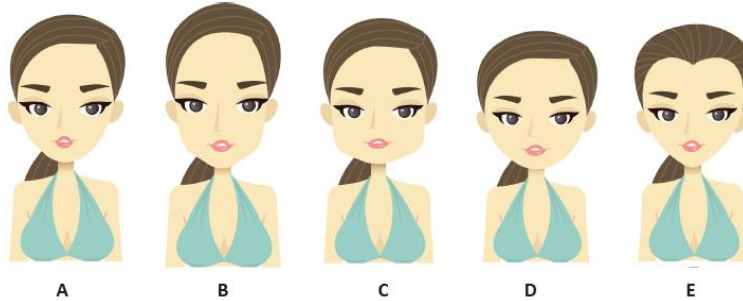
Titel des Materials/der Aktivität	4. Simulation, Demonstration „Braut-Make-up“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Das Ziel dieser Aktivität ist es, die Nutzung der verfügbaren IKT-Tools (eine App für Make-up-Design) zu üben, wenn eine Kundin beraten und ein Make-up-Design für besondere Anlässe – z. B. eine Hochzeit – erstellt wird. Die Kommunikation mit dem Kunden spielt auch in diesem Fall eine wichtige Rolle: Während des Rollenspiels sollen die Lernenden die Regeln der richtigen Kommunikation und Höflichkeit beachten.</p> <p>Schritt 1: Recherche nach verfügbaren Anwendungen für das Make-up-Design (am besten kostenlose Apps oder Videos).</p> <p>Schritt 2: Aufteilung in Paare, wobei eine Person die Rolle des Kosmetikers und die andere die des Kunden übernimmt.</p> <p>Schritt 3: Erstellung des Make-up-Designs durch den Kosmetiker mit Hilfe der ausgewählten App.</p> <p>Schritt 4: Beratung und Erklärung des ausgewählten Make-ups durch den Kosmetiker.</p> <p>Schritt 5: Auftragen des Make-ups gemäß dem mit Hilfe der ausgewählten App erstellten Entwurf.</p> <p>Schritt 6: Vergleich des echten Make-ups mit dem in der App erstellten Design, Diskussion von Vorschlägen und Verbesserungen.</p> <p>Diese Aktivität kann auch in englischer Sprache durchgeführt werden, um das Niveau der Fremdsprachenkenntnisse der Lernenden zu überprüfen.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input checked="" type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kosmetische Produkte für Make-up, Werkzeuge und Utensilien</li> <li>• IT-Geräte (Smartphone, Tablet, etc.), die Anzahl der Geräte hängt von der Anzahl der Lernenden ab</li> </ul>
Benötigte Zeit	1 Stunde 30 Minuten
Anhänge	-
Lösung zur Aktivität	-

Titel des Materials/der Aktivität	5. Praktische Aufgabe „Gesichtsform und Teint“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität konzentriert sich auf die Beurteilung der Gesichtsform und des Teints sowie auf die Art und Weise, wie ein Gesicht während des Schminkens geformt/modelliert werden kann, z. B. für das Abend- und Tages-Make-up. Die Übung beinhaltet auch einige theoretische Fragen in Bezug auf die Gesichtsform und deren Modellierung.</p> <p>Schritt 1: Erhalt der Übungsvorlagen mit drei Aufgaben, Einzelarbeit - schriftliche Beantwortung.</p> <p>Schritt 2: Präsentation der eigenen Antworten (je nach Gruppengröße kann jede Person die Antworten präsentieren oder nur ausgewählte Lernende).</p> <p>Schritt 3: Erstellen einer Liste von Do's und Don'ts beim Formen/Modellieren eines Gesichts für das Abend- und Tages-Make-up mit Unterstützung des Trainers.</p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	Materialien: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorlagen mit Bildern</li> <li>• Papier und Stift</li> </ul>
Benötigte Zeit	50 Minuten
Anhänge	Gesichtsform und Teint
Lösung zur Aktivität	Lösung „Gesichtsform und Teint“

## Gesichtsform und Teint

Beantworten Sie folgende Fragen:

1. Sehen Sie sich die 5 Bilder von Gesichtsformen an, benennen Sie jede Gesichtsform. Für drei vom Trainer ausgewählte Formen geben Sie bitte Empfehlungen, welche Teile des Gesichts abgedunkelt werden sollten, um das Gesicht zu modellieren/formen.



- a) \_\_\_\_\_
- b) \_\_\_\_\_
- c) \_\_\_\_\_
- d) \_\_\_\_\_
- e) \_\_\_\_\_

2. Was ist das Ziel der Farbberatung?

---



---



---



---



---

3. Schauen Sie sich die zwei verschiedenen Bilder von Make-up an: Tages- und Abend-Make-up. Analysieren Sie, welches der Bilder ein gutes/gut gemachtes Make-up zeigt und welches verbessert werden muss. Listen Sie die Fehler beim Make-up auf – was würden Sie vorschlagen, um es zu ändern?

### 3.1. Tages-Make-up

Welches Bild zeigt Ihrer Meinung nach ein gutes/gelungenes Make-up und welches ist nicht so gut?

Listen Sie anhand der untenstehenden Bilder die offensichtlichsten Fehler auf. Die Fehler beziehen sich nicht nur auf die verwendete Farbe, sondern auch auf Formen, die mit verschiedenen Farben erstellt wurden, analysieren Sie die Hautgrundlage, die Wangenknochen, die Augenpartie einschließlich der Augenbrauen und die Lippen.



---

---

---

---

---

### 3.2. Abend-Make-up

Welches Bild zeigt Ihrer Meinung nach ein gutes/gelungenes Make-up und welches ist nicht so gut?

Listen Sie anhand der untenstehenden Bilder die offensichtlichsten Fehler auf. Die Fehler beziehen sich nicht nur auf die verwendete Farbe, sondern auch auf Formen, die mit verschiedenen Farben erstellt wurden, analysieren Sie die Hautgrundlage, die Wangenknochen, die Augenpartie einschließlich der Augenbraue und die Lippen.



---

---

---

---

---

## Lösung „Gesichtsform und Teint“

1.

- a) **Ovales Gesicht** - Sie wenden meist keine „Tricks“ an, um von möglichen Mängeln abzulenken.
- b) **Längliches Gesicht** - Verwenden Sie einen dunklen Farbton auf der Stirn und dem Unterkiefer, um das Gesicht optisch zu verkürzen. Unterhalb der Wangenknochen können Sie ebenfalls einen dunkleren Farbton verwenden und oben auf den Wangenknochen wird ein Highlighter eingesetzt.
- c) **Rechteckiges Gesicht** - Durch die Verwendung eines dunkleren Farbtons auf Kiefer und Schläfen scheint das Gesicht ovaler und glatter zu werden. Sie können auch ein Highlight oben auf dem Wangenknochen setzen.
- d) **Rundes Gesicht** - Um das Gesicht schlanker aussehen zu lassen, verwenden Sie einen dunklen Farbton unterhalb der Wangenknochen bis zum Haaransatz. Das Kinn und der Bereich oberhalb der Wangenknochen wird hervorgehoben.
- e) **Dreieckiges Gesicht** - Für beide Seiten der Stirn und des Kinns wird eine dunklere Grundierung verwendet, auf den Wangenknochen wird ein Highlighter eingesetzt.

Ziel der Farbberatung ist es, eine Harmonie zwischen Haar, Haut und Augenfarbe einerseits und zwischen Make-up und Outfitfarbe andererseits zu finden und zu definieren.

### 3.1. Tages-Make-up:

Das linke Bild zeigt das richtige/passende Make-up, während das rechte Bild die Make-ups mit den häufigsten Fehlern bei der Auswahl der Farben der Grundierung, der Formgebung des Gesichts, der Auswahl der Farben für Wangen, Lidschatten, Farben und Form der Augenbraue und Lippen zeigt. Im Video werden die Techniken, das Auftragen der Farben und die Formgebung detailliert erklärt: <https://www.youtube.com/watch?v=ooxyFoBZrXM>

### 3.2. Abend-Make-up:

Das linke Bild zeigt das richtige passende Make-up, während das rechte Bild die Make-ups mit den häufigsten Fehlern bei der Auswahl der Farben der Grundierung, der Formgebung des Gesichts, der Auswahl der Farben für Wangen, Lidschatten, Farben und Form der Augenbraue und Lippen zeigt. Im Video werden die Techniken, das Auftragen der Farben und die Formgebung detailliert erklärt: <https://www.youtube.com/watch?v=m0daIFQjLIc>

Titel des Materials/der Aktivität	6. Praktische Aufgabe „Auswahl geeigneter Produkte“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	Diese Aktivität dient der Wiederholung und Systematisierung des Wissens über Werkzeuge und Utensilien, die beim Schminken verwendet werden, sowie über Verfahren zur Reinigung, Desinfektion und Sterilisation. Schritt 1: Erhalt der Übungsvorlagen mit drei Aufgaben und Beantwortung aller Fragen in Einzelarbeit und in schriftlicher Form. Schritt 2: Vergleich der eigenen Antworten (falls in der Gruppe gemacht).
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Übungsvorlage mit Bildern</li> <li>• Stift</li> </ul>
Benötigte Zeit	30 Minuten
Anhänge	Auswahl geeigneter Produkte
Lösung zur Aktivität	Lösung „Auswahl geeigneter Produkte“



## Auswahl geeigneter Produkte

a) Ordnen Sie die Produkte den entsprechenden Aufgaben zu.

1. Reinigung und Gesichtspflege
2. Gesichts-Make-up
3. Augen-Make-up
4. Lippen-Make-up
5. Wangen-Make-up

- a. Mizellenwasser
- b. Cremige Grundierung
- c. Kajal-Stift
- d. Gesichtswasser
- e. Konturierungspuder
- f. Tagescreme
- g. Loser Puder
- h. Abdeckstift
- i. Lipgloss
- j. Flüssige Grundierung
- k. Kompaktpuder
- l. Lidschatten
- m. Wimperntusche
- n. Rouge
- o. Eyeliner
- p. Lippenstift

b) Schauen Sie sich die Utensilien, verwendeten Materialien und Werkzeuge an, bitte ordnen Sie die Gegenstände dem entsprechenden Verfahren zur Reinigung, Desinfektion, Entsorgung nach dem Schminkvorgang zu.

Produkt



Foto: Pixabay



Foto: Pixabay

Anwendung

..... ↴

..... ↴



...../1

Foto: elevato.com



...../1

Foto: elevato.com



...../1

Foto: elevato.com

- c) Erläutern Sie das Verfahren der Reinigung (Desinfektion), Desinfizierung, Sterilisation. Was machen Sie mit Behältern, gebrauchten Handtüchern, Wattepaden und benutzten Instrumenten?

## Lösung „Auswahl geeigneter Produkte“

a)

1. Reinigung und Gesichtspflege

- a. Mizellenwasser
- d. Gesichtswasser
- f. Tagescreme

2. Gesichts-Make-up

- b. Cremige Grundierung
- e. Konturierungspuder
- g. Loser Puder
- h. Abdeckstift
- j. Flüssige Grundierung
- k. Kompaktpuder

3. Augen-Make-up

- c. Kajalstift
- l. Lidschatten
- m. Wimperntusche
- o. Eyeliner

4. Lippen-Make-up

- i. Lipgloss
- p. Lippenstift

5. Wangen-Make-up

- n. Rouge

- a. Mizellenwasser
- b. Cremige Grundierung
- c. Kajal-Stift
- d. Gesichtswasser
- e. Konturierungspuder
- f. Tagescreme
- g. Loser Puder
- h. Abdeckstift
- i. Lipgloss
- j. Flüssige Grundierung
- k. Kompaktpuder
- l. Lidschatten
- m. Wimperntusche
- n. Erröten
- o. Eyeliner
- p. Lippenstift

b)

Produkt



Foto: Pixabay

Anwendung

Sanitisierung



Foto: Pixabay

Sterilisation



Foto: envato.com

Reinigung



Foto: envato.com

Sterilisation



Foto: envato.com

Abfallentsorgung

c)

**Reinigung** - regelmäßiges Reinigen und Waschen mit warmem Seifenwasser fördert die Gesundheit, indem Schmutz entfernt und das Wachstum von Keimen und Bakterien reduziert wird. Die Hände können mit Wasser und Seife oder mit einem Handdesinfektionsmittel auf Alkoholbasis gewaschen werden.

**Desinfektion** - dies ist eine Form der Reinigung, die für Oberflächen wie Wagen und Geräte geeignet ist. Sie reduziert die Anzahl der Keime und Bakterien, so dass sie nicht gesundheitsschädlich sind. Die meisten Desinfektionslösungen sind auf Alkohol- oder Bleichmittelbasis.

**Sterilisation** - tötet Keime und Bakterien ab und wird für Werkzeuge und Geräte sowie für Oberflächen verwendet. Methoden sind trockene Hitze, Dampfsterilisation oder Sterilisationsflüssigkeiten.

**Abfallentsorgung** - gebrauchte Watte, Taschentücher oder andere Einwegartikel müssen sofort in einen Tretmülleimer gegeben werden. Bei Behandlungen wie z. B. Waxing, bei denen Hautflüssigkeiten wie Blut austreten können, müssen die Abfälle in einem Behälter für klinische Abfälle entsorgt werden. Werkzeuge sterilisiert, Geräte gereinigt, alle Bettwaren und Handtücher gewaschen.

Titel des Materials/der Aktivität	7. Demonstration „Lippenstift auftragen“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität hilft den Lernenden, das Auftragen von Lippenstift unter Berücksichtigung der Lippenform zu üben.</p> <p>Schritt 1: Auswahl von zwei Personen mit unterschiedlicher Lippenform (Lernende oder externe Personen). Jede Person sollte eine andere Lippenform haben, z. B. schmale oder ungleichmäßige Lippen.</p> <p>Schritt 2: Auftragen von Lippenstift auf die Modelle durch jeden Lernenden, um ideale Lippen zu formen.</p> <p>Schritt 3: Beschreiben der angewandten Techniken und Unterbreitung von Vorschlägen an den Kunden, wie der Lippenstift je nach Form aufgetragen werden kann und wie man die Lippen natürlich pflegt. Dabei sind Elemente der richtigen Kommunikation mit der Kundin zu berücksichtigen.</p> <p>Schritt 4: Zusammenfassung und Schlussfolgerungen durch den Trainer und die Lernenden.</p> <p>Schritt 3 dieser Aktivität kann auch auf Englisch durchgeführt werden, um das Sprachniveau der Lernenden zu überprüfen.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input checked="" type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kosmetische Produkte für Lippen, Instrumente</li> </ul>
Benötigte Zeit	30 Minuten
Anhänge	-
Lösung zur Aktivität	Tipps zur Formung der Lippen

## Tipps zur Formung der Lippen

- Dünne Unterlippe - verlängern Sie die Kurve der Unterlippe außerhalb der natürlichen Form, um sie auszugleichen
- Dünne Oberlippe - bauen Sie die Kurve der Oberlippe auf, indem Sie die Oberlippe konturieren
- Dünne Lippen – um eine breitere Lippenform zu erzielen, die Form wird außerhalb der natürlichen Form mit einer sanften, geschwungenen Linie konturiert
- Kleine Lippen - erweitern Sie die Seiten der Ober- und Unterlippe und die Mundwinkel
- Lippen mit abfallenden Ecken - bauen Sie die Oberlippe an den Mundwinkeln auf, um die Lippen optisch anzuheben
- Große, volle Lippen - halten Sie die Lippenstiftfarbe innerhalb der Lippenlinie. Schattieren Sie die Farbe an den Seiten ab; halten Sie die Ecken sehr scharf und sauber geschnitten
- Ungleichmäßige Lippen - färben Sie nur die dünneren Teile der natürlichen Lippenlinie ein
- Zu ovaler Mund - färben Sie die mittleren Oberlippen zu einem leichten Amorbogen
- Scharfer Amorbogen - füllen Sie den größten Teil des Amorbogens auf, verbreitern Sie die Seiten der Ober- und Unterlippe
- Runzlige Lippen - tragen Sie eine Feuchtigkeitscreme und eine Grundierung oder einen cremefarbenen, transparenten Abdeckstift auf; drücken Sie den Concealer mit einem Foundation-Pinsel oder den Fingerspitzen leicht in die Fältchen; ein schlichter Concealer mildert Makel um den Mund herum, ohne Fältchen und ohne, dass die Lippen klebrig werden



Titel des Materials/Aktivität	8. Praktische Aufgabe „Schritte zum Auftragen von Make-up“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität ermöglicht es, die Schritte des Auftragens von Make-up und die richtige Reihenfolge des Auftragens in Erinnerung zu rufen. Außerdem wird der Schwerpunkt der Aktivität auf die Beobachtung des Kunden und seines Verhaltens gelegt, um den Grad ihrer Zufriedenheit herauszufinden.</p> <p>Schritt 1: Benennung der möglichen Schritte zum Auftragen des täglichen Make-ups.</p> <p>Schritt 2: Analyse des Videos und Auflistung aller im Video zu sehenden Schritte, Vergleich der Ergebnisse mit der eigenen Liste.</p> <p>Schritt 3: Bewertung der Zufriedenheit eines Kunden mit dem Service.</p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Video</li> <li>• Tablet/PC</li> <li>• Internetverbindung im Falle der Nutzung des auf den YouTube-Kanal hochgeladenen Videos</li> </ul>
Benötigte Zeit	20 Minuten
Anhänge	<p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=MtfjE_HPzo&amp;list=PLfBtP54LkdxGUGiQCF-fnBfz7h-fag6Eq&amp;index=14">Dialogue 4 Decorative cosmetics. Technical video</a>  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=MtfjE_HPzo&amp;list=PLfBtP54LkdxGUGiQCF-fnBfz7h-fag6Eq&amp;index=14">https://www.youtube.com/watch?v=MtfjE_HPzo&amp;list=PLfBtP54LkdxGUGiQCF-fnBfz7h-fag6Eq&amp;index=14</a></p>
Lösung zur Aktivität	Schritte zum Auftragen von Make-up

## Schritte zum Auftragen von Make-up

- Beginnen Sie damit, den Kunden zu fragen, ob er sich vor dem Auftragen des Make-ups wohl fühlt.
- Tragen Sie anschließend die Grundierung auf dem gesamten Gesicht auf.
- Tupfen Sie die Grundierung mit Ihren Fingern auf.
- Die Grundierung verhindert das Verschmieren des Make-ups und sorgt dafür, dass es länger hält.
- Verwenden Sie einen Concealer und Highlighter unter den Augen, auf der Mitte der Stirn, entlang der Nase und am Kinn.
- Dies wird helfen, diese Bereiche aufzuhellen.
- Verwenden Sie einen Schwamm und tupfen Sie den Concealer auf, bis er in die Haut eingearbeitet ist.
- Tragen Sie dann eine Foundation auf, die zum Hautton passt.
- Machen Sie die Augenbrauen dunkler, indem Sie einen Augenbrauenstift verwenden.
- Verwenden Sie beim Auftragen von Lidschatten eine neutrale Farbe auf dem Lid, während Sie eine etwas dunklere Farbe in der Lidfalte auftragen.
- Eine hellere Farbe kann unter der Augenbraue verwendet werden, um das Auge zu betonen.
- Nach dem Auftragen des Lidschattens verwenden Sie einen flüssigen Eyeliner.
- Es ist wichtig, den Applikator zu testen, um ihn auf eventuelle Klumpen zu überprüfen und diese zu entfernen.
- Beginnen Sie mit dem Auftragen des Eyeliners an der innersten Stelle des Augenlids und arbeiten Sie sich bis zur äußersten Stelle vor.
- Tragen Sie den Eyeliner dünn auf und fahren Sie fort, ihn zu verdicken, bis Sie die gewünschte Dicke erreicht haben.
- Bitten Sie Ihren Kunden, die Augen geschlossen zu halten, bis der Eyeliner getrocknet ist.
- Sobald der Eyeliner ausgehärtet ist, tragen Sie schwarze Wimperntusche auf die Wimpern auf.
- Bitten Sie Ihren Kunden, die Augen zu öffnen und auf den Boden zu schauen, während Sie Mascara auf die oberen Wimpern auftragen. Verwenden Sie die Spitze der Bürste, um die Wimpern zu trennen.
- Bitten Sie Ihren Kunden, nach oben zu schauen, wenn Sie Mascara auf die unteren Wimpern auftragen.
- Tupfen Sie Make-up auf den Nasenrücken und die Wangen, nachdem Sie das Augen-Make-up aufgetragen haben und bevor Sie die Wangenknochen mit einem dunklen Puder konturieren.
- Verwenden Sie einen Highlighter auf den Wangenknochen, auf der Nase, der Kinnspitze und der Mitte der Stirn.
- Verwenden Sie einen Fixierpuder für das gesamte Gesicht.
- Wählen Sie einen Lipliner, der etwas dunkler als die natürliche Lippenfarbe ist, und füllen Sie die Lippen mit einem Lipgloss auf.

Titel des Materials/der Aktivität	9. Videoanalyse „Farbanalyse“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität dient der Wiederholung verschiedener Farbtypen und deren Eigenschaften und hilft bei der Beratung der Kunden.</p> <p>Schritt 1: Anschauen des Videos „Dekorative Kosmetik“ und Beschreiben, welcher Farbtyp die Frau im Video ist.: <i>a. Winter, b. Sommer, c. Frühling oder d. Herbst.</i></p> <p>Schritt 2: Erläuterung der wichtigsten Merkmale des ausgewählten Typs und Beratung über die am besten geeigneten Farben für das Make-up. Die Lernenden können auch einige Informationsquellen im Internet recherchieren, z. B. <a href="https://anuschkarees.com/blog/2013/09/24/colour-analysis-part-i-finding-your-type">https://anuschkarees.com/blog/2013/09/24/colour-analysis-part-i-finding-your-type</a>.</p> <p>Schritt 3: Aufteilung in Paare, wobei ein Lernender die Rolle des Kosmetikers und der andere die Rolle des Kunden übernimmt. Abwechselnd erkennen sie den Farbtyp des anderen und empfehlen die am besten geeigneten Make-up-Farben für den Kunden.</p> <p>Dieser Schritt kann auch auf Englisch durchgeführt werden, um das Niveau der Fremdsprachenkenntnisse der Lernenden zu überprüfen.</p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Video</li> <li>• PC/Tablet</li> <li>• Internetverbindung im Falle der Nutzung des auf den YouTube-Kanal hochgeladenen Videos</li> </ul>
Benötigte Zeit	<p>15 Minuten für das Ansehen des Videos und die Vorbereitung der Aufgabe 2 einschließlich der Präsentation der Aufgabe</p> <p>20 Minuten für Schritt 3, je nach Anzahl der Schüler kann dieser Teil auch länger dauern.</p>
Anhänge	<p><a href="#">Assess Well Assessment tool U4Ex7</a></p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=mdbOBQVjwVM">https://www.youtube.com/watch?v=mdbOBQVjwVM</a></p>
Lösung zur Aktivität	Lösung „Farbanalyse“

## Lösung „Farbanalyse“

Die richtige Antwort ist: *Sommertyp*

Die Farbanalyse basiert auf vier Grundjahreszeiten. Dabei werden zwei Elemente berücksichtigt:

- der Unterton von Haut, Haar und Augen (warm/golden vs. kühl/aschig)
- wie hell vs. tief die Gesamtfärbung und speziell die Haare sind.

Manchmal ist es schwierig, den Farbtyp einzuschätzen, da Haarfarbe oder Augen unterschiedliche Schattierungen haben können, zusätzlich zu den 4 Jahreszeitentypen gibt es 12 Schattierungen. Dadurch kann der Typ besser analysiert werden.

### Wintertyp:

- Hautfarbe: rosige oder olivfarbene Töne
- Augenfarbe: dunkelgrau, grün, dunkelbraun
- Haarfarbe: dunkelbraun, schwarz, blauschwarz, hellblond
- Make-up: dieser Typ braucht nicht viel Farbe, aber starke Kontraste
- Grundierung: rosa, beige oder olivfarbene Töne ohne jedes Gelb
- Lidschatten: kalte, harte Farben, z. B. stahlblau, anthrazit, mauve. Die Augen werden mit einem Eyeliner betont
- Mascara: tiefes Schwarz
- Lippen: Lippenstift sollte einen kalten Blaustich enthalten

### Herbsttyp

- Hautfarbe: bronze- oder goldfarbene Hautfarbe
- Augenfarbe: goldbraun, dunkelbraun, bernsteinfarben, blaugrün, grün, oliv
- Haarfarbe: hell- bis dunkelrot, kastanienbraun, mittelblond mit etwas Rot
- Make-up: Grundierung: Töne mit beige-gelber Basis betonen den warmen Hautfarbtyp
- Lidschatten: warme, matte Farben wie braun, kupfer, gold und oliv
- Wimperntusche: dunkelbraun
- Lippen: die Lippen mit einer rotbraunen, rostigen, terrakottafarbenen oder orangen Farbe intensiv betonen
- Rouge: gedeckte Farben von Orange bis Terrakotta

### Sommertyp:

- Hautfarbe: rosig
- Augenfarbe: grau, graublau, hellblau, blaugrün oder haselnussbraun mit grauem Grundton
- Haarfarbe: aschblond, hell- bis mittelbraun mit einem aschblonden Farbton
- Make-up: Grundierung: Töne mit rosigem Schimmer
- Lidschatten: kalte, zarte Farben wie grau, violett oder rosa
- Wimperntusche: Anthrazit oder Braun-Schwarz
- Lippen: jede Art von Rosa
- Rouge: die ideale Farbe ist rosa („dusty rose“).

### Frühlingstyp:

- Hautfarbe: gold, helle Hautfarbe
- Augenfarbe: blau, türkisblau, grau-braun oder gold-braun
- Haarfarbe: rot schimmerndes blond

- Grundierung: gelbhaltige Töne
- Lidschatten: je nach Augenfarbe, von warmem Braun bis zartem Grün ist z. B. alles möglich
- Wimperntusche: braun
- Lippen: alle Schattierungen von Orange- bis Brauntönen, nicht zu dunkel
- Rouge: zartes Rouge mit hellen Orangetönen

Titel des Materials/der Aktivität	10. Schriftliche Übung „Prinzipien des Foto-Make-ups“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	Diese Aktivität ermöglicht es, sich die wichtigsten Grundsätze für das Auftragen von Foto-Make-up (schwarz-weiß oder farbig) ins Gedächtnis zu rufen. Schritt 1: Erhalt einer Vorlage mit zwei Fotos – schwarz-weiß und farbig; Auflistung der wichtigsten Regeln für das Auftragen von Make-up sowohl bei schwarz-weißen als auch bei farbigen Fotos (in mindestens 10 Sätzen). Schritt 2: Vergleich der Ergebnisse zwischen den Lernenden mit der Unterstützung des Trainers.
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input checked="" type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorlage mit Bildern</li> <li>• Papier, Stift</li> </ul>
Benötigte Zeit	20 Minuten für die Analyse der Bilder und die Beschreibung der Prinzipien 15 Minuten zur Präsentation der Ergebnisse durch ausgewählte Lernende und zur Diskussion
Anhänge	Prinzipien des Foto-Make-ups
Lösung zur Aktivität	Lösung „Prinzipien des Foto-Make-ups“





## Lösung „Prinzipien des Foto-Make-ups“

Die Kunst des Foto-Make-ups erfordert vom Visagisten Perfektion in Sachen Technik. Bilder zu machen bedeutet, mit Licht zu malen, deshalb ist es sehr wichtig, die Auswirkungen des Lichts zu berücksichtigen. Die Art des Lichts sowie der Standort der Lichtquelle beim Fotografieren beeinflussen die Art und Weise, wie das Make-up auf dem Foto reflektiert wird. Eine unzureichende Beleuchtung kann dazu führen, dass die Farben der Kosmetika verblassen und sich in ihrer Sättigung oder Intensität verändern. Um ein Foto-Make-up professionell durchführen zu können, ist es wichtig zu lernen, wie man Licht interpretiert. Außerdem werden durch die Stille des Bildes, seinen statischen Charakter und die starke Beleuchtung mehr Details sichtbar, als wenn das Gesicht in Bewegung ist.

- die Basis des Foto-Make-ups ist die perfekte Abdeckung von Gesicht, Hals und Dekolleté mit der richtigen Kosmetik;
- Foto-Make-up erfordert hochdeckende Foundation und Concealer; am besten verwenden Sie professionelle Produkte, die eine höhere Deckkraft haben;
- die Foundation sollte etwas dunkler als die Haut sein, da der Blitz das Gesicht aufhellt. Das Make-up sollte mit einem speziellen Puder, dem sogenannten Fixierpuder, fixiert werden;
- überschüssiges Puder mit einem sauberen Pinsel (Fächer) nach einigen Minuten entfernen;
- ein guter Mattierungseffekt der Haut hilft, negative Effekte auf den Fotos zu vermeiden;
- die Farben müssen generell intensiver sein als in der Realität, da das Kameraobjektiv die Farben absorbiert und ihnen oft die Intensität nimmt;
- Glanz und Glitter sollten vermieden werden. Für ein typisches Foto-Make-up funktionieren matte oder satinierte Produkte, eventuell auch ein glatter Perlglanz, viel besser;
- es ist wichtig, die Grenzen von Schatten und Farbübergängen sorgfältig zu verwischen;
- die Kontur der Lippen muss sorgfältig betont werden, ihre Zeichnung muss perfekt sein. Der Lippenstift darf sich nicht vom Lipliner abheben oder über die Grenzen der Lippen hinausgehen;
- vor dem Auftragen des Foto-Make-ups ist es notwendig, zu bestimmen, in welchem Licht das Foto aufgenommen werden soll. Die Beleuchtung und die Art, wie das Make-up aufgetragen wird, müssen perfekt aufeinander abgestimmt sein;
- Vor dem Fotografieren sollten die Schönheitsbehandlungen wie das Formen/Korrigieren der Augenbrauen, das Färben der Wimpern, ein Peeling und eine feuchtigkeitsspendende Maske ein paar Tage vorher durchgeführt werden;
- die beste Zeit zum Fotografieren ist zwischen 11.00 und 12.00 Uhr, wenn die meisten Menschen entspannt sind, um 14.00 Uhr haben die meisten Menschen ihren Tiefpunkt;
- zum Fototermin sollte das Model ungeschminkt, mit frisch gewaschenen Haaren und ohne Nagellack erscheinen;

Außer den oben genannten allgemeinen Regeln gibt es auch einige Grundsätze für die Aufnahme von Fotos in Abhängigkeit vom Licht.

### Farbfoto, warmes Licht

- enthält warme Töne wie gelb, gold, orange, rot;
- unter solchen Lichtverhältnissen ist es am besten, warme Farben im Make-up zu verwenden: gelb, pfirsich, apricot, koralle, braun, Schokolade, warmes Kastanienbraun, warmes Beige;
- kühle Farben sind nicht zu empfehlen, da sie in diesem Licht grau werden und fade aussehen;

### Farbfoto, kaltes Licht

- enthält Blautöne;
- hebt Hautunreinheiten hervor;

- die Verwendung von warmen Farben im Make-up bewirkt, dass diese sichtbar vergraut werden;
- das Make-up sollte auf kühlen Farben basieren: violett, kaltes Rosa, blau, weiß, türkis oder grau, wobei zu beachten ist, dass alle verwendeten Farbtöne auf dem Foto etwas kühler erscheinen, als sie tatsächlich sind;
- kaltes Licht belichtet violette und rote Unreinheiten, daher sollten Sie die Bereiche unter den Augen, sowie Kapillaren und Unreinheiten sorgfältig retuschieren;

#### **Farbfoto, indirektes Licht**

- pastellfarbenes Make-up sieht bei diesem Licht am besten aus;
- Kontraste und kräftige Farben sind nicht zu empfehlen. Außerdem sollte das Make-up nicht schwer sein;
- die Korrektur sollte nicht zu übertrieben sein. Das Make-up sollte gleichmäßig und gründlich aufgetragen werden;
- indirektes Licht ist sehr realistisch. Einige kleine Unvollkommenheiten werden wie unschöne Flecken aussehen;

#### **Farbiges Foto, kontrastreiches Licht**

- dies ist eine harte, meist in eine Richtung weisende Beleuchtung;
- beim Make-up werden kräftige Farben verwendet und das Gesicht wird sorgfältig mit hellen und dunklen Farben modelliert, da ein solches Licht das Gesicht oft abflacht;
- je stärker das Licht, desto ausdrucksvoller sollte das Hell-Dunkel sein;
- ein wichtiges Element dieses Make-ups ist das präzise Auftragen von Rouge, das auch dazu dienen soll, die Proportionen des Gesichts zu korrigieren (Rouge wird gewöhnlich unter den Wangenknochen aufgetragen);
- bei diesem Make-up werden Perlschattierungen vermieden, weil sie fettig wirken;

#### **Farbfoto**

Das Schminken und Modellieren erfolgt je nach gewünschtem Effekt als Tages- oder Abend-Make-up. Es sollte jedoch spezielles Foto-Make-up verwendet werden, da normales Make-up optische Aufheller enthält, die das Gesicht glänzen lassen. Camouflage ist eine Alternative zum Foto-Make-up, da es keine optischen Aufheller enthält. Wenn es nicht explizit erwünscht ist, dann sollten keine glänzenden, sondern eher matte Farbtöne verwendet werden.

#### **Schwarz-Weiß-Foto**

Bei einem Schwarz-Weiß-Foto sieht der Betrachter nur Schwarz-, Weiß- und Grauwerte. Egal, welche Farbtöne für Kleidung und Make-up verwendet werden, helle Farben wirken heller, dunkle Farben dunkler, kalte Farben sauber (daher eher blautichige Farben verwenden) und warme Farben schmutzig (z. B. gelb wirkt gräulich).

Eine Überbelichtung lässt die Haut gleichmäßiger erscheinen, eine Unterbelichtung betont Unebenheiten. Tragen Sie daher insgesamt immer ein etwas helleres, gut deckendes Make-up auf, denn Unebenheiten erscheinen als graue Flecken. Camouflage ist auch eine hervorragende Grundlage für ein Schwarz-Weiß-Foto. Das Make-up für Schwarz-Weiß-Fotos beschränkt sich meist auf die klassische Augenschattierung.

Titel des Materials/der Aktivität	11. Demonstration „Make-up für reife Haut“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität ermöglicht es den Lernenden, das Auftragen von Make-up für Kunden mit reifer Haut zu üben. Während der Aktivität üben die Lernenden das Make-up-Verfahren und erinnern sich an die wichtigsten Grundsätze des Make-ups für ältere Kunden.</p> <p>Schritt 1: Auftragen des täglichen Make-ups auf reife Haut und Erläuterung der wichtigsten Grundsätze des Make-ups für ältere Kunden.</p> <p>Schritt 2: Vergleich der Ergebnisse der einzelnen Lernenden und Korrekturen, falls erforderlich.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input checked="" type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Make-up – Werkzeuge und Tools</li> <li>• Modelle – Frauen mit reifer Haut</li> </ul>
Benötigte Zeit	40 Minuten
Anhänge	
Lösung zur Aktivität	<p>Die wichtigsten Prinzipien beim Auftragen von Make-up auf reife Haut</p> <p><a href="#">How I Do Makeup On Mature Skin</a></p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=ahv8INXR-U">https://www.youtube.com/watch?v=ahv8INXR-U</a></p>

## Die wichtigsten Prinzipien beim Auftragen von Make-up auf reife Haut:

- Weniger ist mehr.
- Der Fokus liegt auf dem Kaschieren von Falten, Altersflecken und Augenringen sowie dem Auffrischen eines fahlen Teints und dem Ausgleichen von Unebenheiten.
- Starke Glitzerprodukte sollten vermieden werden, obwohl ein leichter Schimmer kleine Fältchen mildern kann.
- Wichtig ist, dass die Foundation pflegende Eigenschaften hat. Speziell für reife Haut gibt es Foundations, die eine feuchtigkeitsspendende und pflegende Wirkung versprechen. Spezielle Inhaltsstoffe, z. B. Seidenproteine und lichtreflektierende Pigmente, verleihen der Haut ein seidiges und glattes Aussehen. Außerdem haben sie eine hohe Deckkraft und setzen sich nicht in den Falten ab.

### Make-up-Grundierung

Als Make-up-Grundierung wird ein Tagespflegeprodukt für die anspruchsvolle Haut aufgetragen.

### Abdecken und aufhellen

Stift- oder cremeähnliche Produkte eignen sich besonders zum Abdecken von Altersflecken und dunklen Augenringen sowie zum Aufhellen von Mimikfalten.

### Foundation

Die Farbe der Foundation sollte sehr gut auf den Hautton abgestimmt sein. Auf keinen Fall darf sie dunkler sein, sonst wirkt das Gesicht noch älter. Am besten tragen Sie die Foundation mit einem Make-up-Schwämmchen auf.

### Pudern

Puder zum Mattieren und Festigen des Make-ups ist oft nicht notwendig, da die Talgproduktion älterer Haut reduziert ist und sie insgesamt weniger glänzt. Außerdem würde die Verwendung einer Foundation mit lichtreflektierenden Pigmenten den gewünschten Effekt ruinieren.

### Augenbrauen

Bürsten Sie die Augenbrauen in Form und füllen Sie sie ggf. mit Brauenpuder auf oder ziehen Sie sie nach.

### Lidschatten

Verwenden Sie weiche, helle Lidschattenfarben. Verwenden Sie besonders auffällige Farben sparsam.

### Eyelinier

Wenn die Kundin einen Lidstrich wünscht, ziehen Sie eine zarte Linie mit Eyeliner oder Kajal.

### Mascara

Die Wimpern sollten gut getuscht sein, dies lässt das Auge offener und größer wirken. Wenn die Kundin ein Schlupflid hat, verwenden Sie wasserfeste Wimperntusche, damit sie sich nicht schon nach kurzer Zeit auf dem Augenlid absetzt.

### Lipliner

Mit dem Lipliner kann man eine klare Kontur schaffen und eine gewisse Korrektur der Lippenform vornehmen.

### Blush

Ein Hauch von Rouge, unter Berücksichtigung der Form des Gesichts, bringt Frische in das Gesicht. Die Lernenden können auch im Internet nach Videos suchen, die zeigen, wie man ein Make-up für die reife Haut aufträgt: <https://www.youtube.com/watch?v=ahv8INXR-U>.

Titel des Materials/der Aktivität	12. Praktische Aufgabe „Abschminken und Gesichtspflege“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität hilft den Lernenden, die Kommunikation mit einem Kunden zu üben, einschließlich der Beratung.</p> <p>Schritt 1: Aufteilung in Paare, wobei ein Lernender die Rolle des Kosmetikers und ein anderer die Rolle des Kunden spielt (die Rollen können anschließend getauscht werden).</p> <p>Schritt 2: Beratung des Kunden über den Vorgang des Abschminkens. Der Kosmetiker erklärt, welche Produkte für die Make-up-Entfernung verwendet werden sollten, und schlägt Produkte für die tägliche/häusliche Make-up-Entfernung vor, je nach Hauttyp der Kundin; Anweisungen für die Make-up-Entfernung an den Augen; Produkte für die Augenpartie, die Lippenpartie, die Reinigung von Gesicht, Hals und Dekolleté, eventuelle Verwendung von warmen Pads, usw.</p> <p>Schritt 3: Empfehlungen zur Make-up-Entfernung und Gesichtspflege für spezielle Hauttypen: reife Haut, fettige Haut, trockene Haut.</p>
Art der Aktivität	<input type="checkbox"/> Einzelaktivität <input checked="" type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• keine</li> </ul>
Benötigte Zeit	20 Minuten
Anhänge	
Lösung zur Aktivität	Lösung „Abschminken und Gesichtspflege“

## Lösung „Abschminken und Gesichtspflege“

### Schritt 2

#### Beispiel einer möglichen Antwort

Lassen Sie mich Ihnen einige allgemeine Informationen geben. Wenn ich Sie wäre, würde ich zuerst das Make-up von den Augen entfernen. Ich würde vorschlagen, etwas Augen-Make-up-Entferner auf ein Wattepad zu geben und es für ein paar Sekunden auf Ihr geschlossenes Auge zu halten. Dann reiben Sie Ihre Augen nicht, sondern wischen das Make-up sanft ab. Da Sie wasserfeste Wimperntusche verwendet haben, würde ich einen Reiniger auf Ölbasis verwenden.

Danach ist es notwendig, Ihr Gesicht und Ihren Hals zu reinigen. Denken Sie daran, dass es wichtig ist, dass Sie Ihre Haare vorher nach hinten gebunden haben. Sie können entweder Mizellenwasser oder ein anderes tägliches Reinigungsmittel verwenden. Ich würde empfehlen, Mizellenwasser zu nutzen, wenn Sie empfindliche Haut haben, da dies die Haut nicht beschädigt.

Zum Schluss tragen Sie wie gewohnt Ihre Nachtcreme oder Pflege auf.

### Schritt 3

#### Reife Haut

Reife Haut neigt dazu, schneller Wasser zu verlieren, sich aber langsamer zu regenerieren; die Menge der Lipide in der Haut nimmt ab. Daher ist die wichtigste Regel beim Abschminken, auf scharfe, abrasive Inhaltsstoffe (auch auf Alkoholbasis) zu verzichten, die die Epidermisbarriere schädigen würden; es ist ratsam, cremige Reinigungsmittel auf Öl- oder Squalanbasis zu verwenden. Für die tägliche Pflege wird empfohlen, Produkte zu verwenden, die Ceramide, Fettsäuren und Cholesterin enthalten – diese helfen, die Lipidbarriere zu erhalten. Produkte mit einem geringen Anteil an Säuren können zur Aufrechterhaltung des pH-Gleichgewichts beitragen (diese sollten nur gelegentlich verwendet werden). Retinol ist ein wirksamer Anti-Aging-Wirkstoff, der jedoch langsam und in geringen Konzentrationen in die Routine eingeführt werden sollte.

#### Ölige Haut

Wenn es um fettige Haut geht, besteht der erste Impuls darin, hochaktive Wirkstoffe zu verwenden, die den gesamten Talg aus dem Gesicht entfernen sollen. Dies kann jedoch einen negativen Effekt haben, da die Haut immer mehr Talg produziert, um ihre epidermale Barriere wiederherzustellen. Menschen mit fettiger Haut können schäumende Reinigungsmittel und mizellares Wasser verwenden, müssen aber darauf achten, dass sie keine scharfen Schleifmittel enthalten. Gelegentlich können auch Produkte mit Salicylsäure verwendet werden, da diese den Talg auflöst und verstopfte Poren und Mitesser verhindert; auch Niacinamid reguliert die Talgproduktion. Auch fettige Haut sollte gründlich mit Feuchtigkeit versorgt werden – in diesem Fall sollten Produkte auf Ölbasis vermieden und Hyaluronsäure, Squalan, natürliche Feuchthaltefaktoren bevorzugt werden.

#### Trockene Haut

Menschen mit trockener Haut müssen sanfte Reinigungsmittel verwenden, die die Haut nicht noch mehr austrocknen – Reinigungöle oder –balsame sowie mizellares Wasser. Für die tägliche Pflege werden feuchtigkeitsspendende Produkte empfohlen, die natürliche Feuchthaltefaktoren (Aminosäuren, Fettsäuren, Triglyceride, Harnstoff, Ceramide, Phospholipide usw.), Hyaluronsäure und Squalan enthalten.

Titel des Materials/der Aktivität	13. Praktische Aufgabe „Produkte für nachhaltiges Make-up“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	Diese Übung zielt darauf ab, das Wissen der Lernenden über aktuelle Trends in Bezug auf Nachhaltigkeit und umweltfreundliches Verhalten zu überprüfen – speziell in Bezug auf Schönheitsprodukte und Make-up. Schritt 1: Erhalt der Vorlage mit Fragen, Auswahl der richtigen Antwort. Schritt 2: Auflisten (Recherchieren) von Make-up-Produkten, die die im ersten Teil der Übung erwähnten Labels tragen.
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorlage mit Fragen, Stift</li> <li>• PC/Laptop oder Smartphone</li> </ul>
Benötigte Zeit	30 Minuten
Anhänge	Produkte für nachhaltiges Make-up
Lösung zur Aktivität	Lösung „Produkte für nachhaltiges Make-up“



## Produkte für nachhaltiges Make-up

### Schritt 1

Ordnen Sie die obigen Bezeichnungen (Begriffe) den jeweiligen Definitionen zu:

1. Vegan
  2. Tierversuchsfrei
  3. Ungiftig
  4. Umweltfreundliche Verpackung
  5. Fair Trade
  6. Frei von Mikroplastik
- A. Das Produkt wird aus sicheren Inhaltsstoffen hergestellt – es enthält keine synthetischen Duftstoffe, Phthalate, Parabene und andere für den menschlichen Körper und die Umwelt schädliche Inhaltsstoffe.
  - B. Die Personen, die das Produkt oder seine Inhaltsstoffe hergestellt haben, haben eine angemessene Vergütung für ihre Arbeit erhalten (dies betrifft vor allem Entwicklungsländer).
  - C. Das Produkt enthält keine tierischen Nebenprodukte, wie z. B. Honig, Bienenwachs, Lanolin oder Glycerin (ein pflanzliches oder tierisches Produkt, das häufig in Seife enthalten ist). Es kann jedoch immer noch an Tieren getestet werden.
  - D. Das Produkt hat eine Verpackung, die recycelt werden kann oder im Idealfall (ganz oder teilweise) biologisch abbaubar ist.
  - E. Das Produkt wird ohne Tierversuche hergestellt (es kann jedoch einige tierische Nebenprodukte enthalten).
  - F. Das Produkt enthält keine Mikropartikel aus Kunststoff, die in die Meere und Wasserreserven gelangen und kaum abgebaut werden (z. B. Polyethylen (PE), Polypropylen (PP), Polyurethan (PUR) und andere).

### Schritt 2

Nennen Sie mindestens eine Make-up-Marke, die in Ihrem Land Produkte unter den oben genannten Labels anbietet (vegan, grausam-frei, ungiftig, umweltfreundliche Verpackung, fairer Handel, mikroplastikfrei). Wenn Sie sie nicht nennen können, recherchieren Sie im Internet.

## Lösung „Produkte für nachhaltiges Make-up“

1. Vegan - **C**
  2. Tierversuchsfrei - **E**
  3. Ungiftig - **A**
  4. Umweltfreundliche Verpackung - **D**
  5. Fair Trade - **B**
  6. Frei von Mikroplastik - **F**
- A. Das Produkt wird aus sicheren Inhaltsstoffen hergestellt - es enthält keine synthetischen Duftstoffe, Phthalate, Parabene und andere für den menschlichen Körper und die Umwelt schädliche Inhaltsstoffe.
  - B. Die Personen, die das Produkt oder seine Inhaltsstoffe hergestellt haben, haben eine angemessene Vergütung für ihre Arbeit erhalten (dies betrifft vor allem Entwicklungsländer).
  - C. Das Produkt enthält keine tierischen Nebenprodukte, wie z. B. Honig, Bienenwachs, Lanolin oder Glycerin (ein pflanzliches oder tierisches Produkt, das häufig in Seife enthalten ist). Es kann jedoch immer noch an Tieren getestet werden.
  - D. Das Produkt hat eine Verpackung, die recycelt werden kann oder im Idealfall (ganz oder teilweise) biologisch abbaubar ist.
  - E. Das Produkt wird ohne Tierversuche hergestellt (es kann jedoch einige tierische Nebenprodukte enthalten).
  - F. Das Produkt enthält keine Mikropartikel aus Kunststoff, die in die Meere und Wasserreserven gelangen und kaum abgebaut werden (z. B. Polyethylen (PE), Polypropylen (PP), Polyurethan (PUR) und andere).

Titel des Materials/der Aktivität	14. Praktische Aufgabe „Erstellen einer Instagram-Story“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	Diese Aktivität zielt darauf ab, die Fähigkeit der Lernenden zu überprüfen und zu verbessern, moderne IKT-Tools zu nutzen – insbesondere die Instagram-App. Schritt 1: Erstellen einer Instagram-Story zum Thema „Make-up“. Bei der Erstellung einer Story sollten Bilder (Fotos, Videos), Texte, Schriftarten, Emojis und andere grafische Elemente verwendet werden.
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Smartphone oder PC</li> <li>• Instagram-App</li> </ul>
Benötigte Zeit	1 Stunde
Anhänge	
Lösung zur Aktivität	Tipps zum Erstellen einer Instagram-Story

## Tipps zum Erstellen einer Instagram-Story:

1. Jüngste Statistiken zeigen, dass etwa 60-70 % der Nutzer nur Stories auf Instagram sehen, was bedeutet, dass es ein mächtiges Werkzeug ist, um Ihr Publikum zu erreichen. Der Schlüssel ist, regelmäßig Stories zu posten, um im Trend zu bleiben.
2. Wie der Name schon sagt, besteht das Hauptziel dieses Formats darin, eine Geschichte zu erzählen, die normalerweise aus einer Einleitung, einem Höhepunkt und einem Schluss besteht. Auch wenn Sie sich nicht an diese Struktur halten, sollten Sie darauf achten, dass Ihre Botschaft an das Publikum klar ist.
3. Instagram-Stories haben eine Größe von 1080 x 1920 Pixeln, aber es wird empfohlen, die wichtigsten Designelemente zwischen den mittleren 1080 x 1420 Pixeln zu halten und 250 Pixel am oberen und unteren Rand zu lassen.
4. Ihre Stories können ein Teil Ihrer Markenidentität werden. Wenn Sie ein Logo, Unternehmensfarben und Schriftarten haben, können Sie diese in Ihre Stories einbauen, damit die Nutzer sie auf den ersten Blick erkennen, auch wenn sie nur durch ihre Stories scrollen.
5. Um Ihrer Markenidentität treu zu bleiben, können Sie sogar einen Styleguide erstellen, der Schriftarten, Filter, GIF-Stile usw. enthält, die Ihr Unternehmen verwenden kann.
6. Ein Vorteil von Instagram Stories ist, dass die Fotos und Videos, die Sie posten, nicht von höchster Qualität oder professionell erstellt sein müssen – Sie können einfach ein Foto machen oder ein kurzes Video mit Ihrem eigenen Smartphone aufnehmen. Das Bildmaterial muss aber trotzdem ansprechend sein. Wenn Sie einen Beitrag zum Thema Make-up verfassen, können Sie Vorher-Nachher-Bilder verwenden oder Tipps für ein einfaches, aber wirkungsvolles Tages-Make-up geben. Wenn Sie keine Bilder oder Videos verwenden, können Sie mit den Instagram-Funktionen Hintergründe und Overlays erstellen.
7. Die Kernaussagen einer Story werden in der Regel durch den Text unterstrichen – wählen Sie eine Schriftart, die gut lesbar und ansprechend ist, sowie eine geeignete Größe und Farbe (wenn Sie eine Firmenschriftart haben, können Sie diese oder eine ähnliche verwenden).
8. Fügen Sie Sticker, Emojis und GIFs hinzu, um Ihre Beiträge abwechslungsreicher und ansprechender zu gestalten.
9. Verwenden Sie Fragen und Umfragen, um das Engagement der Nutzer zu erhöhen.
10. Es gibt mittlerweile zahlreiche Apps und Programme, die Ihnen dabei helfen, eine Geschichte zu erstellen, ein personalisiertes Emoji zu entwickeln, eine Schriftart auszuwählen usw. – Recherchieren Sie und finden Sie die, die am besten zu Ihnen passen. Eine der Optionen ist die Canva-Plattform, die viele kostenlose Optionen bietet.

Titel des Materials/der Aktivität	15. Praktische Aufgabe „Tipps für das Auftragen von Make-up bei empfindlicher Haut“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	Diese Aktivität zielt darauf ab, die Fähigkeit der Lernenden zu überprüfen und zu verbessern, einen Kunden über Make-up für empfindliche Haut zu beraten. Schritt 1: Auflistung der Tipps zu den verwendeten Produkten, den Anwendungstechniken und der Augenpartie.
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Notizzettel</li> </ul>
Benötigte Zeit	45 Minuten und 15 Minuten für die Präsentation
Anhänge	
Lösung zur Aktivität	Tipps zum Auftragen von Make-up bei empfindlicher Haut

## Tipps zum Auftragen von Make-up bei empfindlicher Haut

- Konservierungsstoffe, wie z. B. Parabene, sind häufig ein Auslöser für empfindliche Reaktionen. Achten Sie daher nach Möglichkeit auf parabenfreie Produkte. Auch andere naturidentische Konservierungsstoffe haben ein weitaus geringeres allergenes Potenzial, z. B. wenn in der Natur vorkommende Stoffe wie Benzoesäure, Salicylsäure und Sorbinsäure und ihre Salze synthetisch nachgebildet werden, sind sie weitaus harmloser. Vermeiden sollten Sie Duftstoffe, Silikone, Paraffine und Öle, Sulfate, Polyethylenglykol, Phthalate und Harnstoff sowie Diazonlindylharnstoff.
- Achten Sie darauf, eine besonders feuchtigkeitsspendende Foundation mit beruhigenden Inhaltsstoffen (Aloe Vera, Rose und Kamille, Jojobaöl oder Thermalwasser) zu verwenden.
- Verwenden Sie lieber kompakte Foundations als flüssige Texturen. Da kompakte Produkte weniger Wasser enthalten als flüssige Produkte, sind sie weniger anfällig für Bakterien und Keime.
- Achten Sie auf das Haltbarkeitsdatum, insbesondere nach dem Öffnen.
- Verwenden Sie Mineralpuder, die hauptsächlich aus mineralischen Pigmenten (z. B. aus Lavagestein oder Ton) bestehen.
- Augenpartie: In der Augenpartie empfiehlt es sich, eher mit Creme- als mit Pudertexturen zu arbeiten. Verwenden Sie cremige Lidschatten, damit keine feinen Puderpartikel in die Augen gelangen.
- Bevorzugen Sie matte Farbtöne, da in metallisch schimmernden Lidschatten oft Eisenoxid oder Chromoxidgrün als Farbstoffe verwendet werden.
- Vermeiden Sie es auch, Kajal auf dem inneren Augenlid, d. h. der Wasserlinie, aufzutragen. Die Haut ist an dieser Stelle des Auges besonders empfindlich, da sie sich in der Nähe des Augapfels befindet.
- Achten Sie bei der Wahl Ihrer Wimperntusche darauf, ob Pigmente wie Zink- oder Titanoxid verwendet wurden, um eine intensivere schwarze Farbe oder zusätzliche Deckkraft zu erzielen.
- Korrektes Auftragen der Grundierung: Verwenden Sie vorzugsweise synthetische, latexfreie Schwämme.
- Alternativ können Sie Ihr Make-up auch mit gewaschenen Fingern sanft einklopfen.
- Wenn Sie gerne mit Schminkpinseln arbeiten, müssen Sie diese täglich reinigen.
- Bevor Sie ein neues Make-up im Gesicht verwenden, testen Sie es an drei aufeinander folgenden Tagen zunächst in der Armbeuge.



**PERMANENTES MAKE-UP UND TEMPORÄRE  
HAUTVERZIERUNGEN  
[BEAUTY-BEHANDLUNGEN]**





1.5		Permanentes Make-up und temporäre Hautverzerrungen [BEAUTY-BEHANDLUNGEN]	
Lernergebnisse zu EQR			EQR 4
Lernergebnisse: Er/Sie ist in der Lage permanentes Make-up und temporäre Hautverzerrungen aufzutragen			Demonstrationsindikatoren
Kenntnisse	Fertigkeiten	Verantwortung und Autonomie	
<i>Er/Sie ist in der Lage,</i>	<i>Er/Sie ist in der Lage,</i>	<i>Er/Sie zeigt die nachgewiesene Fähigkeit,</i>	<i>Basierend auf tatsächlichen Arbeitssituationen</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• verschiedene Techniken des permanenten Make-ups und temporäre Hautverzerrungen aufzutragen</li> <li>• sich Methoden zur Wimpernverlängerung und zum Lifting aufzulisten</li> <li>• biologische Substanzen für temporäre Hautverzerrungen aufzulisten</li> <li>• Nebenwirkungen von Wimpernverlängerungen (der verwendete Klebstoff kann allergische Reaktionen und Augeninfektionen verursachen) zu identifizieren</li> <li>• Arten von Behandlungen für verschiedene Kundentypen, inkl. schwangere Frauen, Senioren, Krebspatienten, Menschen mit Unverträglichkeiten usw. zu unterscheiden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• geeignete Techniken auszuwählen, einschließlich der Berücksichtigung von Indikationen und Kontraindikationen für ein permanentes Make-up</li> <li>• Trends zu berücksichtigen, wenn künstliche Wimpern aufgetragen werden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• permanente oder temporäre Make-up-Dienstleistungen anzubieten, Kundenwünsche zu erfragen und mit Kunden über das Make-up-Verfahren, die Farbkombination und die verwendeten Produkte zu kommunizieren</li> <li>• künstliche Wimpern entsprechend den Bedürfnissen und Wünschen des Kunden anzubringen</li> <li>• die Auswirkungen der Behandlung zu bewerten und gegebenenfalls Korrekturen und / oder Änderungen vorzunehmen</li> <li>• die Behandlungsdauer und den Ablauf zu bestimmen, die Kosten zu kalkulieren und den Kunden darüber zu informieren</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Er/Sie gibt Informationen über verschiedene permanente Make-up Optionen und Trends bei Wimpernverlängerungen, über eine Website, weiter</li> <li>• Er/Sie managet das Gespräch vor der Behandlung mit Durchführung eines Visagisten-Tests, Korrekturen des Designs beim Kunden zu rechtfertigen, Auswahl der Farbe nach Behandlungsbereich (Augen, Augenbrauen, Lippen) und den Wünschen des Kunden</li> <li>• Er/Sie handhabt die Dokumentation über die informierte Einwilligung und die Kundendatei beim ersten Gespräch</li> <li>• Er/Sie erklärt dem Kunden die generellen und spezifischen Hygiene- und Vorkehrungsmaßnahmen, die gegen eine Pandemie (z.B. Covid-19, andere) in Dienstleistungen bei mikropigmentierten Wimpern</li> </ul>

			<p>und Wimpernlängerungen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Er/Sie schlägt Veränderungen gegenüber des Kunden vor und wendet diese bezüglich der Dichte, Form und Farbe der Augenbrauen und Wimpern, das Auftragen von Tönung/Henna-Techniken und das Laminieren von Augenbrauen, und das Liften oder Biegen von Wimpern, an</li> <li>• Er/Sie erklärt dem Kunden die verschiedenen Designs von Wimpernlängerungen, die angewendet werden können und wählt das geeignetste für dessen Physiognomie und Augenform aus</li> <li>• Er/Sie berät den Kunden über die Pflege von Mikropigmentation und Wimpernlängerungen nach der Behandlung</li> <li>• Er/Sie führt eine Umfrage über Kundenzufriedenheit durch und beachtet dabei die Parameter, die die Qualität der Dienstleistung definieren</li> </ul>
<p><b>Bewertungsinstrumente</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beobachtung</li> <li>• Demonstration</li> <li>• Fallarbeit</li> <li>• Test</li> </ul>		

## 1.5 Permanentes Make-up und temporäre Hautverzierungen [BEAUTY-BEHANDLUNGEN]

### Liste der Materialien / Aktivitäten

1. Praktische Aufgabe „Erstellen einer informativen Website“
2. Praktische Aufgabe „Augenbrauendesign für Mikropigmentierung/Microblading“
3. Praktische Aufgabe „Dokumentationsführung: Einwilligungserklärung und Kundenakte im Erstgespräch“
4. Schriftliche Übung „Indikationen und Kontraindikationen vor und nach der Behandlung“
5. Fallstudie „Maßnahmen bei der Mikropigmentierung in einer Pandemiesituation“
6. Videoanalyse „Wimpernverlängerung für unterschiedliche Augenformen“
7. Fallstudie „Beratung zur Nachsorge nach dem Anbringen von Wimpernverlängerungen“
8. Praktische Aufgabe „Erstellung einer Zufriedenheitsumfrage“

### Ziel der Einheit

Nach Abschluss dieser Einheit können Sie sich über die Anwendung verschiedener Mikropigmentierungstechniken gemäß den Bedürfnissen des Kunden informieren und Änderungen in Farbe, Form und Dicke von Augenbrauen und Wimpern unter Berücksichtigung von Sicherheit und Hygiene am Arbeitsplatz und der gebotenen Qualität vornehmen, sie reflektieren außerdem den respektvollen Umgang mit der Umwelt.

### Transversale Kompetenzen

- Kundenservice und Kommunikation
- Management und unterstützende Prozesse
- Zeitmanagement
- IKT Kompetenzen
- Fremdsprachen
- Nachhaltigkeit

### Hygiene und Sicherheit

- Grundlegende Kenntnisse in Hygiene und Sicherheit
- Geräte und Tools im Wellnessbereich
- Desinfektion von Geräten und Möbeln, Sterilität etc.

### Art der Materialien/Ressourcen

- Videoanalyse
- Simulation
- Demonstration
- Praktische Aufgabe
- Rollenspiel

- Fallstudie
- Job shadowing
- Dialoge
- Schriftliche Übung
- Sonstiges: \_\_\_\_\_

Titel des Materials/der Aktivität	1. Praktische Aufgabe „Erstellen einer informativen Website“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität besteht darin, eine Website zu erstellen, um das Publikum über die Dienstleistungen des Schönheitssalons, die dort arbeitenden Personen und den Standort des Zentrums sowie die angebotenen Dienstleistungen zu informieren und weitere Informationen über die Vorteile für potenzielle Kunden vorzustellen.</p> <p>Ziel ist es, die IKT-Kenntnisse der Lernenden zu verbessern, die Nachhaltigkeit zu verbessern (z. B. Reduzierung des Papierverbrauchs) und die Nutzung digitale Tools zu fördern.</p> <p>Zur Durchführung der Aufgabe verwendet der Lernende ein Video-Tutorial, das in verschiedenen Sprachen angesehen werden kann, um die Fremdsprachenkenntnisse zu verbessern:</p> <p>Schritt 1: Visualisierung der Tutorials von Google.</p> <p><a href="#">Tutorial in Deutsch</a> (Zugriff, Schnittstelle, Elemente einfügen, Seiten und Unterseiten erstellen, Ändern der Anordnung, Teilen und veröffentlichen)</p> <p>Schritt 2: Befolgen Sie die in den Tutorials beschriebenen Schritte und erstellen Sie eine Webseite mit den folgenden Informationen: ein Logo oder Bild, das das Zentrum identifiziert; ein Lageplan mit Adressen, Kontakttelefon, E-Mail, Öffnungszeiten; angebotene Behandlungen; Fotos und/oder Videos, die die verschiedenen Abschnitte begleiten: Mikropigmentierung, Microblading oder Wimpernverlängerung, Wimpernlifting und -färben, Augenbrauenfärben und -laminieren. Berücksichtigen Sie Kunden mit besonderen Bedürfnissen (z. B. postonkologische Operationen) und die Verwendung von ökologischen und natürlichen Pigmenten (siehe Handout „Mikropigmentierung“).</p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	Benötigte Materialien: <ul style="list-style-type: none"> <li>• PC oder Tablet</li> <li>• Internetverbindung</li> <li>• Google-Account</li> <li>• Google „Sites“-Anwendung</li> </ul>
Benötigte Zeit	Erste Phase: Beispielanzeige 30 Minuten Zweite Phase: Entwicklung der Webseite zwischen 2 und 4 Stunden
Anhänge	Permanentes Make-up und temporäre Dekorationen Siehe vorgeschlagene Seite als Beispiel: <a href="https://sites.google.com/cifplasindias.es/skills-for-wellness-en/home">https://sites.google.com/cifplasindias.es/skills-for-wellness-en/home</a>
Lösung zur Aktivität	

## PERMANENTES MAKE-UP UND TEMPORÄRE DEKORATIONEN

### 1. MIKROPIGMENTIERUNG BEI KREBSPATIENTEN

Haarausfall ist eine der größten Auswirkungen von Krebsbehandlungen und betrifft auch Augenbrauen und Wimpern. Obwohl die Haare in den meisten Fällen nach einiger Zeit wieder nachwachsen, wirkt sich die durch den Haarausfall verursachte körperliche Veränderung negativ auf das Selbstwertgefühl der Patienten aus. Die Mikropigmentierung bei Krebspatienten ist eine der Lösungen, die die Welt der Ästhetik für dieses Problem bereitstellt, und kann darüber hinaus auch bei Brustrekonstruktionen angewendet werden, um Narben zu kaschieren und die Brustwarze wieder aufzubauen.

#### Was ist Mikropigmentierung?

Es ist eine Technik, die auch als semipermanentes Make-up bekannt ist und deren Ziel es ist, bestimmte Merkmale einer Person zu korrigieren, zu verschönern oder auszugleichen. Dazu werden eine Reihe von Pigmenten in die Haut eingebracht, die bestimmten Körperpartien wie den Lippen, Augenbrauen oder der Augenkontur Farbe und Form verleihen. Auf die gleiche Weise wird es verwendet, um Narben zu verbergen und die Auswirkungen von Alopezie bei den Betroffenen zu verringern.

Die bei der Mikropigmentierung verwendeten Pigmente werden im Laufe der Zeit nach und nach vom Immunsystem eliminiert, sodass die Wirkung zwischen 2 und 5 Jahren anhält. Da der Haarausfall bei Chemotherapiebehandlungen reversibel ist, eignet sich diese Technik daher ideal für den Zeitraum, in dem die Nebenwirkungen anhalten. Auf jeden Fall ist es immer möglich, den Bereich bei Bedarf auszubessern.

#### Welchen Beitrag leistet die Mikropigmentierung für Krebspatienten?

Mikropigmentierung kann Krebspatienten helfen, Haarausfall an Augenbrauen und Wimpern zu kaschieren, und gleichzeitig kann sie verwendet werden, um Narben zu tarnen und den Warzenhof nach einer Brustrekonstruktion zu zeichnen.

#### Mikropigmentierung von Augenbrauen und Wimpern

Augenbrauen und Wimpern gehören zu den wichtigsten Merkmalen im Gesicht eines Menschen, da sie uns Ausdruckskraft verleihen und die Intensität des Blicks beeinflussen. Dank der Mikropigmentierung ist es möglich, diese Ausdruckskraft während der Krebsbehandlung wiederzuerlangen, ohne sich um das tägliche Schminken kümmern zu müssen.

Es empfiehlt sich, vor einer Krebsbehandlung eine Mikropigmentierung durchzuführen, da diese für die Dauer der Behandlung kontraindiziert ist und auf diese Weise auch verhindert werden kann, dass der Bildwechsel abrupt erfolgt. Die Pigmente werden hinter den Härchen der Augenbrauen eingebracht, damit beim Nachwachsen keine Doppelbrauen-Effekte entstehen. Ähnliches passiert mit den Wimpern. Hierbei wird durch kleine Punkte eine Schattierung um die Augen herum erzeugt, um einen möglichst natürlichen Effekt zu erzielen.

#### Mikropigmentierung nach Brustrekonstruktion.

Das Verfahren ähnelt dem von Brustwarzen-Tattoos, die bereits im öffentlichen Gesundheitswesen durchgeführt werden, obwohl im Fall der Mikropigmentierung die Wirkung nicht dauerhaft ist. Die Pigmentierung des Warzenhofs erfolgt nach Abschluss der rekonstruktiven Operation und nach Auswahl der Farbe, die der des Patienten so ähnlich wie möglich ist. Die erzielten Ergebnisse sind meist sehr natürlich, was zweifelsohne dazu beiträgt, dass sich die Patienten wieder wohl in ihrem Körper fühlen.

Vor einer Mikropigmentierungsbehandlung sollten sich die Patienten vergewissern, dass sie sich in den Händen gut ausgebildeter Fachleute und eines Zentrums befinden, das alle hygienischen Garantien bietet. Es ist auch wichtig, sich während der Krebsbehandlung um das Haar zu kümmern, um seinen Verlust so weit wie möglich zu verzögern und sicherzustellen, dass es nach Abschluss des gesamten Prozesses stark und gesund nachwächst.

### Areola Tattoo

Nach überstandenen Brustkrebs ist es einer der wichtigsten Aspekte für die vollständige Genesung der Patientin, so auszusehen wie vor dem Krebs. Mit anderen Worten, damit etwa eine Frau den Krebs dauerhaft hinter sich lassen kann, ist es notwendig, ihre eigene Identität und ihr psychisches Wohlbefinden wiederzuerlangen.

Um dies zu erreichen, haben plastische Chirurgen verschiedene Techniken zur Rekonstruktion der Brust durchgeführt. Allerdings hat die öffentliche Gesundheit erst vor relativ kurzer Zeit Brustwarzen-Tattoos integriert, um die Rekonstruktion abzuschließen und so eine möglichst reale Genesung zu erreichen.

Das permanente Tattoo besteht aus einer Warzenhof-Brustwarze mit einem sehr realen Aussehen. Ein sehr hoher Prozentsatz der Frauen ist mit diesem Verfahren zufrieden. Eine der bevorzugten Optionen für ein Brustwarzentattoo ist es, einen Farbton auf dem Warzenhof selbst und einen dunkleren Farbton auf den Brustwarzen zu wählen, da diese normalerweise einen dunkleren Farbton haben.

Anschließend wird im unteren Teil eine Art grauer Schatten gezogen, um den oberen Bereich hervorzuheben und ihm etwas Tiefe zu verleihen. Dies geschieht mit einer Technik, die eine optische Täuschung erzeugt und das Tattoo dreidimensional erscheinen lässt.

Dank dieser Technik können diese Patienten ein natürliches Aussehen zurückgewinnen und ihren Körper wieder so sehen, wie sie es vor der Krankheit taten.

### Welche Arten von Mikropigmentierung können durchgeführt werden?

#### Paramedizinische und onkologische Mikropigmentierung:

- Pigmentierung der Warzenhöfe bei mastektomierten Frauen
- Korrektur von Narben
- Augenbrauenpigmentierung bei Personen, die sich einer Chemotherapie unterziehen
- Vitiligo-Korrektur (Versuchen, die Hautfarbe anzupassen)
- Beseitigung von Flecken auf der Haut

#### Mikropigmentierung zur ästhetischen Korrektur:

- Alopezie an den Augenbrauen
- Fehlen des Lippenprofils
- Wimpernbereich auffüllen
- Verdunkelung des Nabels
- Oder um einfach ein Muttermal zu bekommen.

## 2. WAS IST MIKROPIGMENTIERUNG/MICROBLADING?

Microblading ist eine semi-permanente Make-up-Technik, die verwendet wird, um die Augenbrauen vollständig zu korrigieren oder zu rekonstruieren, Haare auf künstlerische Weise herzustellen und einen hyperrealistischen und natürlichen Effekt zu erzielen. Mit Microblading können Sie die Augenbrauen füllen, formen, verdicken und verdunkeln. Die Technik besteht darin, kleine, sehr oberflächliche Schnitte zu machen, auf die das Pigment aufgetragen wird, um die Haarlinien zu bilden. Zeichnen Sie jedes Haar einzeln präzise und erzielen Sie einen visuellen Effekt – „Haar für Haar“.

Mehr Informationen können in den folgenden YouTube Videos gefunden werden:

[Beginner Microblading Hair Stroke Pattern using Skeleton Technique \( Spine 6\)](#)

[HOW TO DO OMBRE BROWS - STEP BY STEP \(SPANISH SUBTITLES\)](#)

### Unterschied zwischen Microblading und Mikropigmentierung



Microblading unterscheidet sich von der Mikropigmentierung vor allem in der Dauer sowie dem erzielten Effekt. Microblading ist eine oberflächlichere Technik und daher weniger haltbar als die Mikropigmentierung. Mit Microblading ist es möglich, jedes Haar einzeln präzise zu zeichnen und so einen visuellen Effekt „Haar für Haar“ zu erzielen. Die Mikropigmentierung schafft es, einem bestimmten Bereich eine homogene Farbe zu verleihen und erzielt weniger Definition.

#### **Wie lange hält Microblading?**

Die Dauer des Microbladings beträgt ca. 9-12 Monate, sofern innerhalb eines Monats nach der ersten Sitzung eine Kontrollsession durchgeführt wird, und je nach Hauttyp und anschließender Pflege.

#### **Tut Microblading weh?**

Microblading ist weniger schmerzhaft als Mikropigmentierung und die Ergebnisse sind natürlicher. Dennoch kann Microblading je nach Schmerzgrenze einer Person etwas lästig und schmerzhaft sein. Zur Schmerzlinderung wird eine Anästhesiesalbe verwendet.

#### **Wie viele Microblading Sitzungen sind notwendig?**

Es sind zwei Microblading-Sitzungen erforderlich, die jeweils etwa 45-60 Minuten dauern. In der ersten Sitzung wird ein Test durchgeführt, um Allergien gegen die verwendeten Pigmente auszuschließen. Mit einem Bleistift wird simuliert, welche Form der Augenbrauen sich am besten an das Gesicht anpasst, und die Technik wird ausgeführt.

Nach einem Monat sollte eine zweite Auffrischungssitzung durchgeführt werden, um die Bereiche zu vervollständigen, die möglicherweise ohne Pigment geblieben sind oder an denen die Farbe verloren gegangen ist. Es ist wichtig, diesen zweiten Termin wahrzunehmen, um die Ergebnisse garantieren zu können.

Nach 9-12 Monaten sollte eine Überprüfung durchgeführt werden, um die Wirkung aufrechtzuerhalten, da die Farbe mit der Zeit an Intensität verliert, da Microblading eine vorübergehende Behandlung und keine endgültige ist.

#### **Kann man die Farbe des Microblading ändern?**

Wie bei der Mikropigmentierung werden beim Microblading Pigmente aus niedermolekularen mineralischen und anorganischen Molekülen verwendet, die sich mit der Hautfarbe verändern. Die Farbe braucht zwischen 3 und 4 Wochen, um sich zu stabilisieren, wobei sie in den ersten Tagen intensiver und dunkler ist.

#### **Mischtechnik Mikropigmentierung-Microblading**

Manchmal ist es möglich, beide Techniken, Mikropigmentierung und Microblading, zu mischen. Bei Personen, die eine nachhaltigere Wirkung wünschen, wird beim Microblading eine Haar-für-Haar-Mikropigmentierung verwendet, oder bei Personen, die sich einer Haar-für-Haar-Mikropigmentierung unterzogen haben, wird Microblading verwendet, um das Haar natürlicher zu markieren oder um leere Stellen aufzufüllen.

#### **Nachbehandlung zum Microblading**

Kratzen Sie nicht am Schorf und meiden Sie in den ersten 3 Tagen Saunen und Schwimmbäder.

Halten Sie die Haut sehr hydratisiert.

Vermeiden Sie direkte Sonneneinstrahlung in den ersten 15 Tagen. Verwenden Sie Sonnenschutz.

Verwenden Sie eine neutrale Seife und tragen Sie eine Heilcreme auf.

Mit der Zeit kann die Farbe je nach Hauttyp, Sonneneinstrahlung und Umweltfaktoren verblassen oder rötlich werden. Die jährliche Überprüfung wird empfohlen, um die Farbe in optimalem Zustand zu erhalten.

#### **Kann man Microblading bekommen, wenn man sich einer Chemotherapie unterziehen wird?**



Ja, auf diese Weise verlieren Sie nicht die Form und Dichte der Augenbraue, obwohl die Dauer kürzer ist als bei einer Mikropigmentierung. Es ist sehr wichtig, zu einem ordnungsgemäß akkreditierten Zentrum zu gehen, wo garantiert ist, dass das Pigment ordnungsgemäß zugelassen ist und dass der Spezialist, der die Technik durchführt, die entsprechende Ausbildung hat.

### **Kontraindikationen beim Microblading**

In der Schwangerschaft absolut kontraindiziert.

Kontraindiziert bei Haut mit Psoriasis.

### **Wie viel kostet Microblading?**

Der Preis der Behandlung beträgt ca. 230 €. Darin enthalten sind die Erstsitzung und die Nachbehandlung einen Monat nach der Erstsitzung. Die Touch-up-Sitzung nach 9-12 Monaten liegen bei 130 €.

## **3. WIMPERNLIFT UND FÄRBEN**

Ein Wimpernlifting und -färben ist eine der einfachsten, leichtesten und günstigsten Möglichkeiten, die Wimpern zu verschönern. Ein Wimpernlifting, auch bekannt als Wimpernwelle, formt Ihre Augen ohne künstliche Verlängerungen. Nach dem Einrollen der Wimpern erhalten die meisten Frauen auch eine Färbung, um dunklere, vollere und länger aussehende Wimpern zu erhalten.

Eine Wimpernlifting- und Färbebehandlung umfasst zwei separate Prozesse, die beide darauf ausgelegt sind, wochenlang schöne, flatternde Wimpern zu erhalten. Das Wimpernlifting ahmt die Wirkung einer Wimpernzange nach. Dadurch werden die Wimpern nach oben gebogen, was sie länger aussehen lässt und die Augen offener und heller erscheinen lässt. Eine Wimpernfärbung hingegen ähnelt einer Brauenfärbung – oder dem Auftragen mehrerer Schichten Mascara. Es ist besonders auffällig bei denen mit natürlich blonden oder roten Wimpern. Das Ergebnis eines Wimpernliftings und einer Wimpernfärbung hält etwa sechs bis acht Wochen an.

### **Wimpernlifting vs. Wimpernverlängerung**

Ein Wimpernlifting erfordert viel weniger Pflege und hält mehrere Wochen länger, und die Behandlung selbst ist schneller und billiger. Verlängerungen können Ihre Naturwimpern auch brüchiger machen, während ein Lift keine nachteiligen Auswirkungen hat. Ein Wimpernlifting schadet den Wimpern nicht, wenn es richtig durchgeführt wird.

### **Schritt-für-Schritt-Anleitung: Wimpern anheben und färben**

1. Reinigen Sie die Wimpern des Kunden: Für eine Wimpernlifting-Behandlung müssen die Wimpern so sauber wie möglich sein. Die Wimpern müssen direkt vor der Behandlung von dem Kunden oder dem Kosmetiker selbst gewaschen werden. Verschmutzte Wimpern erschweren das Eindringen der Lotionen und das Ergebnis ist ein ungleichmäßiges Anheben oder einige Wimpern heben sich überhaupt nicht an.
2. Verwenden Sie einen Primer, um die Wimpern auf die Behandlung vorzubereiten, indem Sie die Wimpernstruktur superweich machen, damit sie sich leichter auf das Silikonschild ziehen lassen. Darüber hinaus öffnet der Primer die Wimpernkutikula, damit die Lotionen tiefer in die Wimpern eindringen können, um eine maximale Wirkung zu erzielen.
3. Die unteren Wimpern des Kunden werden mit Augenpads oder Klebebändern (oder beides, Klebeband, das die Augenpads bedeckt) bedeckt, um sie von den oberen Wimpern zu isolieren und zu verhindern, dass sie zusammengeklebt werden.
4. Silikone/Stäbchen auftragen. Auf dem Markt sind viele verschiedene Arten von Silikonschildern und Wimpernlifting-Stäben erhältlich. Der größte Unterschied zwischen Schildern und Stäbchen besteht darin, dass Stäbchen runder sind (damit es einfacher ist, mit ihnen einen

- schönen runden Effekt zu erzielen), aber die Wimpernspitzen oft länger sind als die Höhe des Stäbchens, sodass es fast unmöglich ist, sie am Stäbchen anzufärben, ohne die Augenlider zu färben.
5. Kämmen Sie die Wimpern auf das Silikonschild und isolieren Sie sie. Kämmen Sie die Wimpern immer gerade nach oben in den inneren Winkel. In der äußeren Ecke können Sie sie gerade nach oben oder leicht nach außen bürsten (nur wenn Ihre Kundin sehr lange Wimpern hat, da dies die Wirkung des Auftriebs verringert) für einen Cat-Eye-Effekt. Halten Sie den Silikon-schutz beim Kämmen mit den Fingern fest, dies vermeidet eine übermäßige Bewegung des Schutzes und erleichtert den Vorgang.
  6. Tragen Sie Locken-/Lifting-/Dauerwellen-Lotion auf. Der Zweck der Lockenlotion besteht darin, die Disulfidbindungen im Wimpernkeratin aufzubrechen, damit die Wimpern geformt werden können. Beginnen Sie mit dem Auftragen der Curling-Lotion immer am äußeren Augenwinkel, da die Wimpern am äußeren Winkel immer dicker und stärker sind als die Wimpern im inneren Winkel, sodass sie mehr Verarbeitungszeit benötigen, um so viel zu heben wie die Wimpern im inneren Winkel.
  7. Tragen Sie Fixing Lotion auf, um den pH-Wert der Wimpern nach der Curling-Lotion zu neutralisieren, und fixieren Sie den neuen Schwung, indem Sie die Disulfidbindungen wiederherstellen. Beginnen Sie mit dem Auftragen der Fixierlotion immer am inneren Wimpernkranz und neutralisieren Sie dort zuerst die Wirkung der Curling-Lotion. Tragen Sie Fixierlotion entlang der Wimpern auf, um die Wirkung der Corling-Lotion zu neutralisieren. Denken Sie daran – innere Eckwimpern sind immer dünner und schwächer als äußere Eckwimpern, sodass sie weniger Verarbeitungszeit benötigen.
  8. Färben Sie die Wimpern. Färben Sie die Wimpern nach dem Entfernen der Fixierlotion mit einem chemischen Farbstoff. Das Tönen ist normalerweise der irritierendste Teil der Behandlung für den Kunden. Wenn Ihr Kunde empfindliche Augen hat, halten Sie 1 mm Abstand zur Haut, um tränende Augen zu vermeiden. Achten Sie immer darauf, dass die Tönung nicht in die Augen gelangt. Wenn Ihr Kunde während dieser Phase Irritationen verspürt, liegt dies immer daran, dass die Tönung auf die Wasserlinie oder die Augen gelangt, also überprüfen Sie diese zuerst, falls dies passiert. Die meisten Menschen spüren die Tönung, sobald sie auf die Wasserlinie gelangt, also entfernen Sie sie, sobald der Kunde die Farbe spürt, um zu verhindern, dass sie in die Augen gelangt. Am besten mit einem feuchten Wattestäbchen entfernen. Nach dem Färben ist die Haut der Wimpern noch etwas angehoben, damit die Farbe besser in die Wimpern einzieht. Das bedeutet, dass Sie die Zeiten der Tönung im Vergleich zur Tönung ohne Lifting verkürzen können.
  9. Tragen Sie ein pflegendes Produkt auf, um den Wimpern wieder Feuchtigkeit zuzuführen und ihnen pflegende Wirkstoffe hinzuzufügen. Wenn sich einige Wimpern nach der Verwendung eines pflegenden Produkts nicht vom Silikonschild gelöst haben, halten Sie das Schild mit einer Hand fest und halten Sie in der anderen eine Mikrofaserbürste. Befeuchten Sie die Mikrofaserbürste gründlich mit einem Schaum und bewegen Sie sie mit leichtem Druck nach links und rechts auf dem Schild. Dadurch werden die letzten Wimpern vom Schild gelöst. Wenn noch Wimpern am Schild kleben, können Sie auch ein Wimpernlifting-Werkzeug verwenden: Schieben Sie es zwischen Schild und Wimpern und heben Sie Ihre Hand vorsichtig an, sodass das Werkzeug den Kleber zwischen Wimpern und Schild abwischt.
  10. Silikon-schutz entfernen. Vergewissern Sie sich noch einmal, dass keine Wimpern des Kunden am Visier haften bleiben, um Unbehagen für den Kunden beim Entfernen des Visiers zu vermeiden. Befeuchten Sie ein Wattestäbchen oder ein Lippenstäbchen großzügig mit hochwertigem Wimpernschaum und rollen Sie es sanft zwischen der Haut und dem Silikon nach unten,

während Sie die Haut straff halten und den Schild parallel zum Augenlid ziehen. Legen Sie die gebrauchten Silikone sofort nach dem Entfernen in Seifenwasser, um zu verhindern, dass sie sich durch die Tönung dunkel verfärben.

11. Beenden Sie die Behandlung. Die Wimpern sollten nach der Behandlung NICHT verklumpt oder anderweitig verschmutzt von Lotionsrückständen aussehen. Alle Rückstände sollten entfernt und die Wimpern getrennt werden.

Ergänzende Informationen finden Sie im folgenden YouTube-Video:

[Lifted. by LashBase - Lash Lifting](#)

(<https://www.youtube.com/watch?v=QncVBDEVdGI>)

### So pflegen Sie ein Wimpernlifting?

Die ersten 48 Stunden nach einem Wimpernlifting sind die wichtigsten, um diese Ergebnisse aufrechtzuerhalten, und es ist erforderlich, dass der Kunde Wasser (und Mascara), schwere körperliche Betätigung (oder alles, was den Kunden stark zum Schwitzen bringen würde) oder Duschen vermeidet – alles, was in irgendeiner Weise die Wimpern dem Wasser aussetzt. Nach 48 Stunden empfiehlt es sich, die Wimpern jeden Morgen und Abend auszubürsten, bevor Sie ein Wimpernserum auftragen.

### Wie lange hält ein Wimpernlifting und eine Färbung?

Ein Wimpernlifting kann problemlos zwischen 8 und 12 Wochen halten, je nachdem wie gut der Kunde die neuen Wimpern pflegt und wie lange der Wimpernwachstumszyklus dauert. Ein Wimpernlifting und -färben hält in der Regel 4 bis 6 Wochen. Wie lange das Ergebnis anhält, hängt davon ab, wie schnell die Wimpern wachsen und wie gut der Kunde die Augen pflegt.

## 4. ORGANISCHE UND NATÜRLICHE PRODUKTE FÜR PERMANENTES MAKE-UP UND TEMPORÄRE DEKORATIONEN

Es gibt einen aktuellen Trend, der nach natürlicheren Pigmenten und Produkten sucht, die im Prozess von Permanent Make-up und temporären Dekorationen verwendet werden können. Mehrere Kosmetikmarken suchen nach natürlicheren und umweltfreundlicheren Emulgatoren und Inhaltsstoffen für ihre Produkte. Die Vorteile „grüner“ Schönheitsprodukte gehen über Trends hinaus – immer mehr Studien belegen die Toxizität herkömmlicher Kosmetik, und der Markt für Naturkosmetik wächst weiterhin schnell und stetig.

Organic Lash Lift konzentriert sich auf hochwertige, ungiftige Inhaltsstoffe, die frei von Formaldehyd und Parabenen sind. Es ist eine Behandlung, die den Wimpern einen sanften Lift verleiht, die Wimpern trennt und ihnen Definition verleiht, ohne schädliche Chemikalien zu verwenden. Es ist einfach ein Prozess, der die natürlichen Wimpern in eine definierte Locke glättet und ihre Basis färbt, um ein Aussehen von längeren, dickeren Wimpern zu erzielen. Es gibt keine Klumpen, keine Klebstoffe oder unsaubere Lösungen.

Eine weitere Marke mit nachhaltiger Kosmetik ist Kalentin, die „Vegan Lash Lift“ entwickelt hat, eine Alternative zur Wimpernverlängerung. Das vegane Wimpernlifting-Sortiment wurde streng getestet, um sicherzustellen, dass es strenge vegane Werte erfüllt. Das Sortiment ist außerdem tierversuchsfrei und verwendet stattdessen tierfreundliche Alternativen. Sie haben auch eine vegane Farbkollektion. Diese Tönungen sind frei von Bienenwachs, haben super pigmentierte Farben und eine butterartige Textur.

Das Organic Permanent Makeup (OPM) System wurde von Lorine Mikheail entwickelt. Es entdeckte eine Technik, indem sie stark pigmentierte natürliche organische Tinten einsetzte, die in das oberflächliche Gewebe der Haut eingebracht wurden. Diese Pigmente ändern ihre Farbe nicht und heilen auf

natürliche Weise entsprechend dem Unterton der Haut. Mit nur 10 Farben zur Auswahl – 5 für Augenbrauen, 2 für Eyeliner und 3 für Lippen, ist es eine einfache Auswahl für verschiedene Hauttypen und Ethnien. Diese Produkte verwenden nur organische Inhaltsstoffe, die garantiert sicher, umweltfreundlich und ungiftig sind. OPM verfügt über eine erstaunliche bahnbrechende Technologie und organische Permanent-Make-up-Pigmente, die nicht verblassen, Blutergüsse oder Blutungen verursachen, zu Verfärbungen neigen oder unecht aussehen.

Titel des Materials/der Aktivität	2. Praxisaufgabe „Augenbrauendesign für Micropigmentierung/ Microblading“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht darin, einen Kunden, der eine Micropigmentierung der Augenbrauen erhalten möchte, zu beraten und einen Test durchzuführen. Dazu müssen die Lernenden die Form der Augenbrauen beraten und gestalten, die am besten zur Harmonie des Gesichts des Kunden passt.</p> <p>Tests sind vor der Durchführung der Micropigmentierung unerlässlich, und der Kunde muss die ausdrückliche Zustimmung dazu erteilen, bevor er mit der Micropigmentierung des Bereichs beginnt.</p> <p>Die Lernenden verbessert die Kommunikationsfähigkeiten sowohl in der Mutter- als auch in Fremdsprachen.</p> <p>Diese Aktivität wird in drei Phasen durchgeführt:            Schritt 1: Erstellen eines Designs gemäß den im Handout „Visagismus-Studie: Micropigmentierung und Microblading“ angegebenen Schritten. Wenn es an einem echten Modell nicht möglich ist, kann es an einer Papiervorlage oder an einem Kundenfoto in Originalgröße erfolgen. Im Falle der Verwendung eines Fotos muss es mit der Person aufgenommen werden, die der Person vollständig zugewandt ist, mit Haaren aus dem Gesicht und ohne Make-up.</p> <p>Bei einem echten Modell ist es wichtig, vor und nach dem Design ein Foto zu machen, um die Änderung zu zeigen.</p> <p>Denken Sie daran, bei der Arbeit mit echten Modellen immer die Sicherheits- und Hygienemaßnahmen einzuhalten.</p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<p><b>Bei einem echten Kunden:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ein Schminktisch mit Spiegel, ein Beistelltisch, ein Schminkstuhl, ein Lichtring oder eine gute Beleuchtung und eine Kamera, um das Vorher und Nachher des Designs zu zeigen</li> <li>• Wattestäbchen, Wattepad, Taschentücher und nicht fettender Make-up-Entferner zum Reinigen des Bereichs und des überschüssigen Stifts sowie ein Treteimer mit Deckel</li> <li>• Augenbrauenstifte mit einer abwechslungsreichen Auswahl an Brauntönen und auch etwas Weiß für das Design.</li> <li>• Ein Messschieber, ein Lineal oder ein Kompass, der für das Design von Augenbrauen bestimmt ist, um die Maße des Designs zu überprüfen</li> </ul> <p><b>In einem Entwurf auf Papier:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• PC oder Tablet und einen Drucker, um das Foto oder eine Vorlage auf Papier zu drucken. Ein 3D-Konstruktionsprogramm könnte nützlich sein</li> <li>• Ein Bleistift, ein Radiergummi, ein Anspitzer, ein Lineal, ein Rotringstift mit feiner Spitze und ein Tisch mit Stuhl zum Zeichnen</li> </ul>
Benötigte Zeit	<p>Erste Phase: Vorbereitung des Materials und Arbeitsbereichs: 15 Minuten            Zweite Phase: Umsetzung und Entwicklung des Augenbrauendesigns (entweder auf Papier oder mit einem Kunden, einschließlich des ersten Fotos):</p>

	30-40 Minuten Dritte Phase: Präsentation der Ergebnisse inkl. Abschlussfoto: 10 Minuten
Anhänge	Visagismus-Studie: Mikropigmentierung und Microblading
Lösung zur Aktivität	



## VISAGISMUS-STUDIE: MIKROPIGMENTIERUNG UND MICROBLADING

### AUGENBRAUEN

Die Augenbrauen spielen eine sehr wichtige Rolle beim Studium und Visagismus des Gesichts. Es ist eines der ausdrucksstärksten Elemente, das dem Look Kraft und Harmonie verleiht. Das Studium der Augenbrauen wird durchgeführt, um durch die Korrekturen, die mit dem Design und dem Wachsen angewendet werden können, mehr Ausgewogenheit und Attraktivität zu erzielen.

### STUDIUM DER AUGENBRAUEN

Unter Berücksichtigung des Proportionalitätsmusters im Visagismus wird das „ideale“ Augenbrauenmodell unter Berücksichtigung der folgenden Parameter auf dem Gesicht platziert:

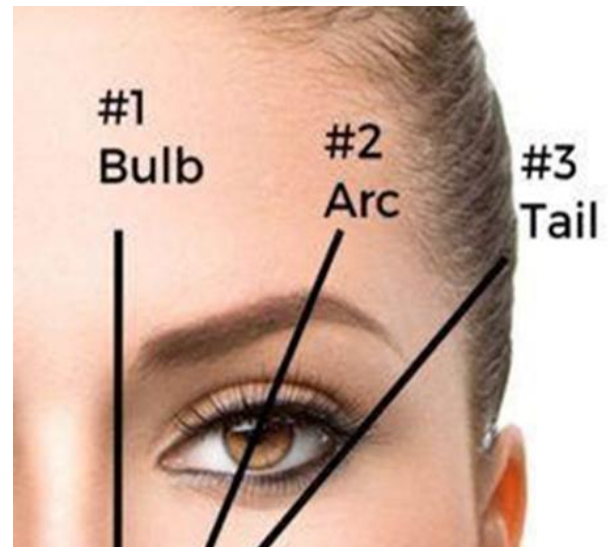
Die Augenbraue ist in drei anatomische Teile unterteilt:

Nr. 1. Anfang: Ist zwischen 5 und 8 mm dick.

Nr. 2. Höhepunkt oder Bogen der Augenbraue: mit einer Dicke von 3 bis 5 mm.

Nr. 3. Ende: Es muss zwischen 1 und 2 mm dick sein.

Der Raum zwischen Punkt Nr. 1 und Nr. 2 bildet den Körper der Augenbraue und misst  $\frac{2}{3}$  der gesamten Augenbraue. Seine Dicke nimmt allmählich in aufsteigender Richtung zwischen den Punkten 1 und 2 und in absteigender Richtung zwischen den Punkten 2 und 3 ab, um das Ende zu bilden.



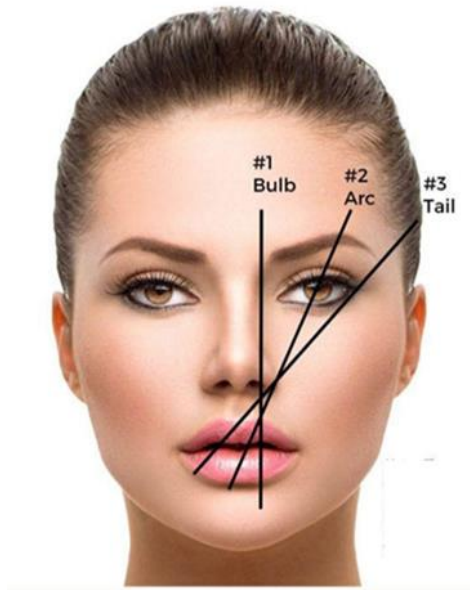
### LÄNGE

Der Beginn der Augenbraue (Nr. 1) wird bestimmt, indem eine vertikale Linie vom Nasenflügel gezogen wird und durch den inneren Augenwinkel verläuft.

Das Ende der Augenbraue (Nr. 3) wird bestimmt, indem eine Diagonale gezogen wird, die von der Mitte des Amorbogens auf der Oberlippe ausgeht und durch die Außenseite des Nasenlochs und durch den äußeren Augenwinkel verläuft.



## HÖHEPUNKT

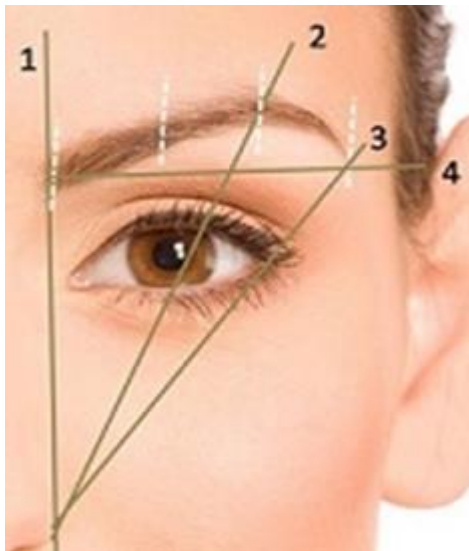


Der Höhepunkt (Nr. 2) wird bestimmt, indem eine diagonale Linie gezogen wird, die am Nasenflügel beginnt und durch die Mitte der Iris verläuft.

## DISTANZ ZUM AUGE



Der Abstand zwischen den Augenbrauen und den Augen sollte ungefähr der Größe der Iris entsprechen.



<https://www.mixprofessional.com/wp-content/uploads/2019/03/dise%C3%B1o-cejas-microblading.jpg>

## Was sind die verschiedenen Arten von Augenbrauenstilen?

Augenbrauenstile variieren im Allgemeinen basierend auf zwei verschiedenen Faktoren: der Platzierung des Bogens oder der Kurve und der Dicke der Braue.

Die verschiedenen Stile umfassen flach, gewölbt, gebogen und abgewinkelt, und jeder ist für bestimmte Gesichtstypen und -merkmale geeignet. Die Dicke der Brauen hängt von den Vorlieben des

Kunden ab, obwohl dickere Brauen oft als natürlicher angesehen werden. Im Laufe der Zeit sind verschiedene Stile populär geworden, von dünnen, dramatischen Brauen bis hin zu natürlich geformten Brauen.

Augenbrauen sind ein wichtiger Teil des Gesichtsausdrucks.

Die Form der Augenbrauen ist im Allgemeinen nicht dauerhaft, da jede Person einen Augenbrauenstil wählen kann, der besser zu ihrem Gesicht und ihren Augen passt. In vielen Fällen können die Menschen ihr Bestes tun, um einen Augenbrauenstil zu wählen, der das, was an der Person gut aussieht, mit dem Look, der gerade in Mode ist, in Einklang bringt.

Diejenigen mit weit auseinanderstehenden Augen oder schmalen Gesichtern finden die flachen Brauenstile vielleicht am schmeichelhaftesten. Dieser Stil enthält die geringste Kurve aller Arten von Augenbrauen. Flache Brauen lassen das Gesicht kürzer und breiter erscheinen und verbreitern die Stirn. Dieser Stil lenkt auch die Aufmerksamkeit vom Raum zwischen den großen Augen weg.

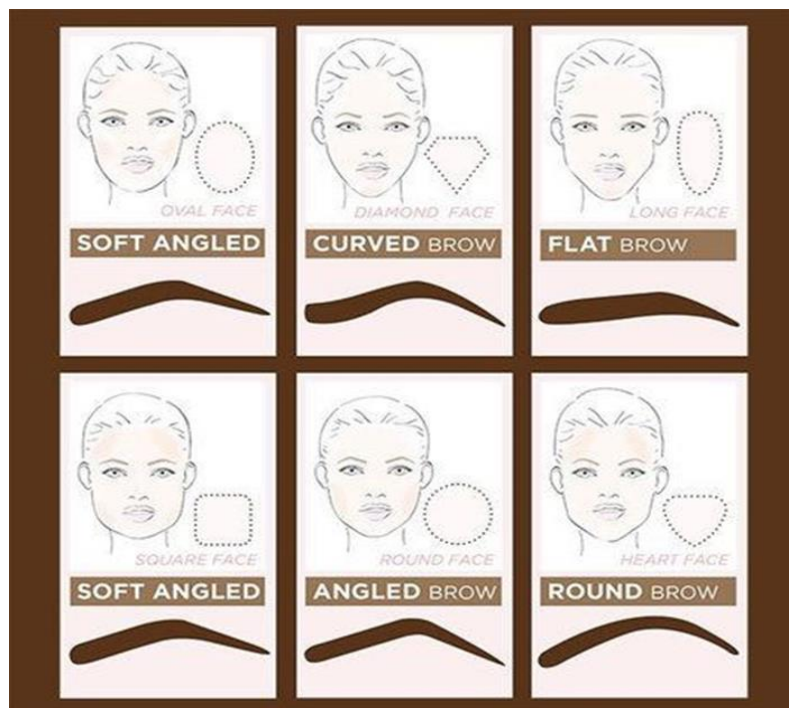
Gewölbte Stile sehen bei Menschen mit dickeren Brauen oft gut aus, obwohl diese Dicke je nach den Vorlieben der Person variieren kann. Dieser Stil hilft im Allgemeinen, die Augen breiter und wacher erscheinen zu lassen. Es ist auch ein guter Look für Menschen mit einer abgerundeten Nasenspitze oder einem runden Gesicht, da es hilft, die Illusion von Länge zu erzeugen.

Beginnend am inneren Augenwinkel kräuselt sich die Braue schräg. Der höchste Punkt des Bogens beträgt normalerweise etwa zwei Drittel der Länge der Augenbraue, die normalerweise knapp über dem äußeren Rand der Iris liegt. Bei Menschen mit breiter Stirn empfiehlt es sich, den Schwung in der Mitte der Stirnlänge zu platzieren.

Geschwungene Brauen eignen sich im Allgemeinen am besten für Personen mit scharfen, eckigen Gesichtszügen oder einem herzförmigen Gesicht. Die Form geschwungener Brauenstile trägt dazu bei, das Erscheinungsbild von Gesichtszü-

gen weicher zu machen, und kann dazu beitragen, eine kürzere Gesichtsförmung zu verlängern. Die Kurve folgt der natürlichen Linie des Augenlids, ist jedoch im Verhältnis zum Augenlid größer, was zu einer breiten Brauenform führt.

Es wird angenommen, dass der auffälligste aller Brauenstile der abgewinkelte Stil ist, der dem Gesicht mehr Höhe verleiht und es schlanker erscheinen lässt. Es eignet sich sehr gut für Personen mit geschlosseneren Augen oder quadratischen oder runden Gesichtsförmungen. Die Augenbrauen werden in einem Winkel nach oben vom inneren Auge und dann in einem scharfen Winkel nach unten von der Mitte der Braue bis zum Ende der Braue gebildet. Die Stärke dieser Form kann zu einer starken Kieferlinie passen oder einem runden Gesicht Definition verleihen.



Die Dicke der Augenbrauen für jeden Stil hängt von der Person und den anderen Gesichtszügen ab. Manche Menschen wünschen sich ein natürlicheres Aussehen, bei dem nur minimal gezipft und geformt wird, während andere ein saubereres Aussehen wünschen, das dünnere Brauen erzeugt. Dünnere Brauen sind eine bessere Option für Menschen mit kleineren Augen. Mehr Wachsen und Formen ist auch für Menschen erforderlich, die die Form ihrer Augenbrauen dramatisch verändern möchten.

### Verschiedene Arten von Augenbrauendesigns



<https://cristinalvarezbeauty.com/wp-content/uploads/2020/07/cejas.jpg>

## SCHRITTE ZUM BRAUEN AUFBAU.

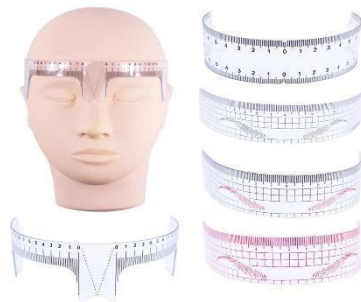
Diese Messpunkte sind Richtlinien, die Ihnen dabei helfen, natürlich aussehende Brauen zu kreieren. Kein Gesicht ist perfekt symmetrisch, Sie sollten beim Aufbau Ihrer Augenbrauen immer Ihr bestes Urteilsvermögen verwenden.

## Elemente, die zum Messen von Augenbrauen verwendet werden.

### MESSSCHIEBER



### LINEAL



### AUGENBRAUENSTIFTE





## AUGENBRAUEN MAPPING

(SCHRITTE 1-4)

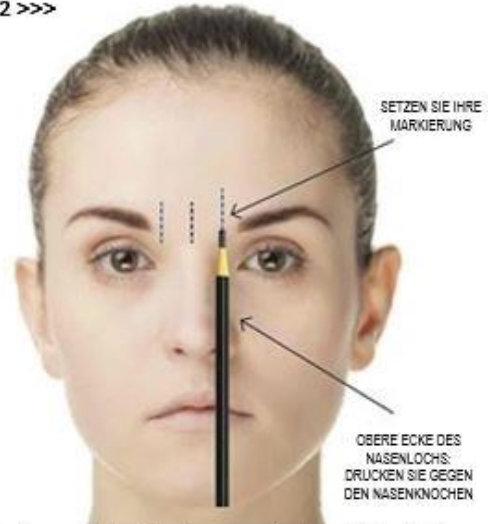
Um sicherzustellen, dass wir sowohl ästhetisch ansprechende als auch natürlich aussehende Augenbrauen bilden, markieren wir 5 Punkte und verbinden sie. Befolgen Sie die im Handbuch beschriebenen Schritte.

### SCHRITT 1 >>>



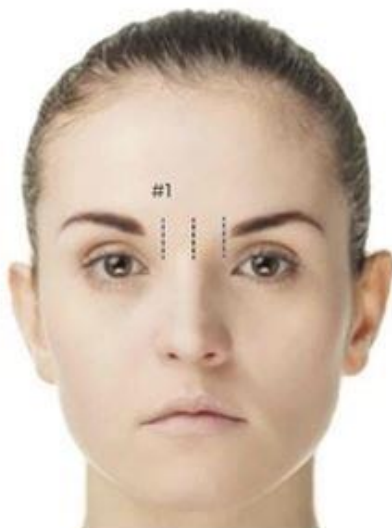
Finden Sie Ihren Mittelpunkt, indem Sie eine kleine Linie zwischen den Augenbrauen ziehen.

### SCHRITT 2 >>>



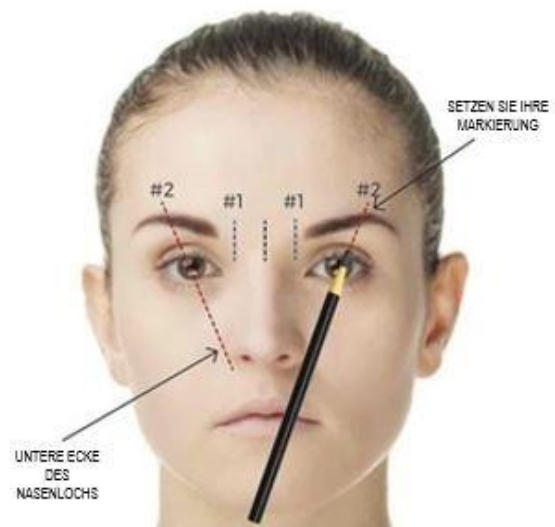
Um den Anfangspunkt beider Brauen zu finden: richten Sie Ihren Bleistift an der oberen Ecke des Nasenlochs durch den Tränenkanal aus und markieren Sie Ihren Punkt.

### SCHRITT 3 >>>



Der Anfang der Brauen sollte den gleichen Abstand von der Mittelmarkierung aus Schritt eins haben.

### SCHRITT 2 >>>

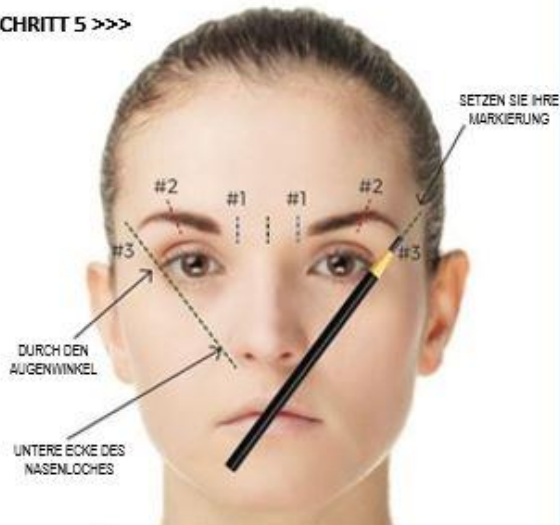


Finden Sie Ihren zweiten Punkt, indem Sie Ihren Bleistift an der unteren Ecke des Nasenlochs anbringen und diagonal durch die Pupille richten. Markieren Sie Ihren 2. Punkt dort, wo Ihr Bleistift landet.

## AUGENBRAUEN MAPPING

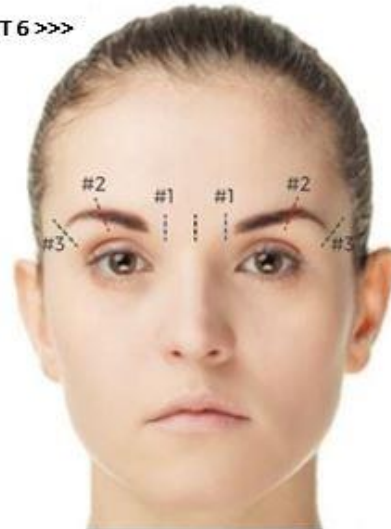
(SCHRITTE 5-8)

### SCHRITT 5 >>>



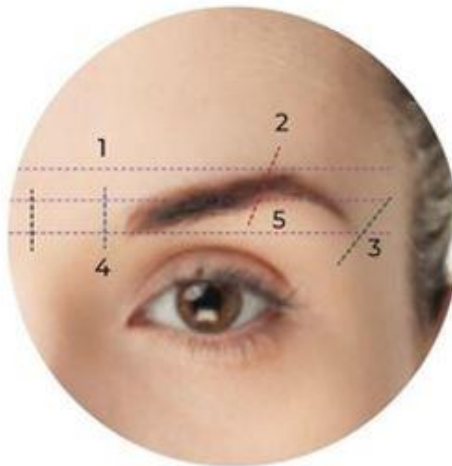
Finden Sie den dritten Punkt, indem Sie Ihren Bleistift in der gleichen unteren Ecke verankern, die Sie für Punkt zwei verwendet haben. Winkeln Sie Ihren Bleistift durch den

### SCHRITT 6 >>>



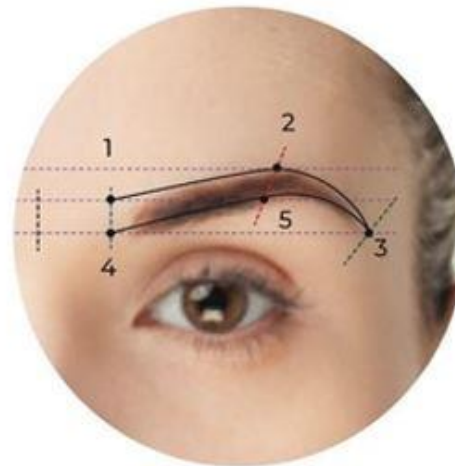
Messen Sie Ihre Markierungen erneut und stellen Sie sicher, dass die Punkte alle den GLEICHEN Abstand voneinander haben. Stellen Sie alle Punkte neu ein, die verschoben werden müssen.

### SCHRITT 7 >>>



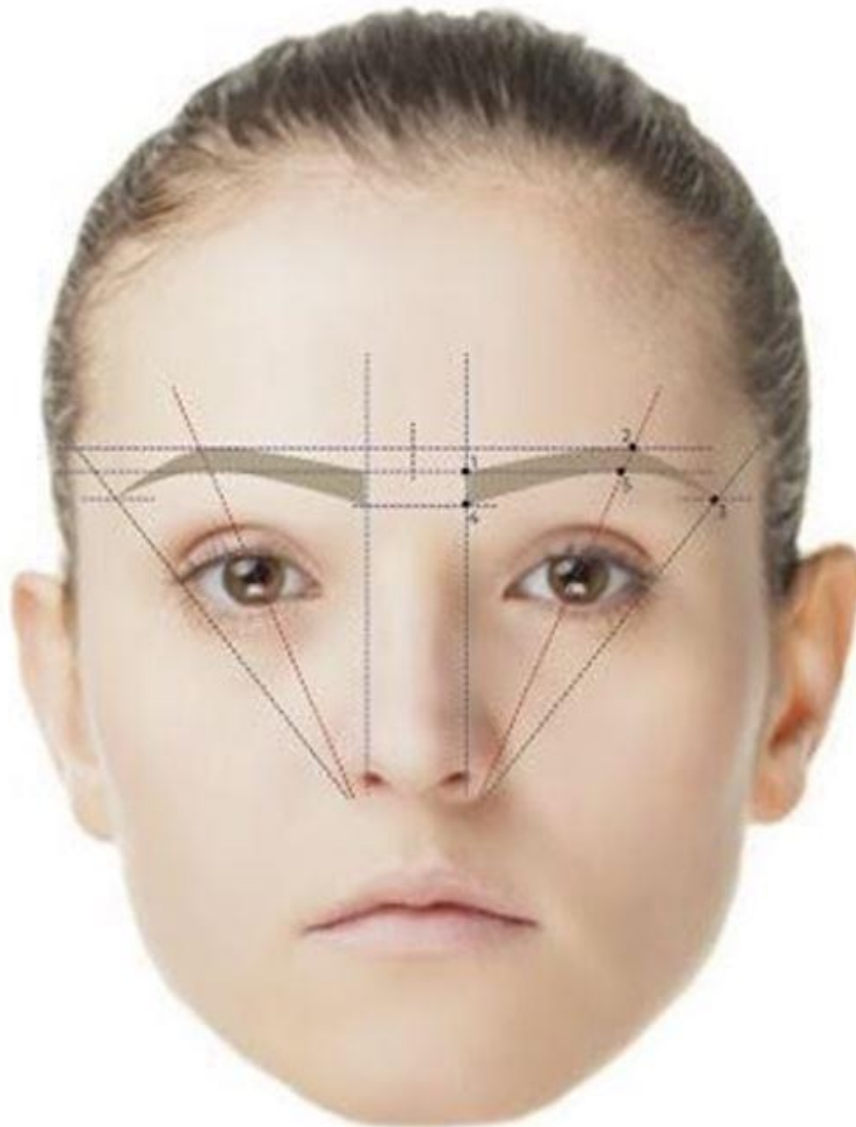
Finden Sie Punkt Vier, der die Unterseite des Brauenanfangs ist, und Punkt Fünf, die Unterseite des Bogens.

### SCHRITT 8 >>>



Verbinden Sie die Punkte 1-2, 2-3, 1-4, 4-5, 5-3.

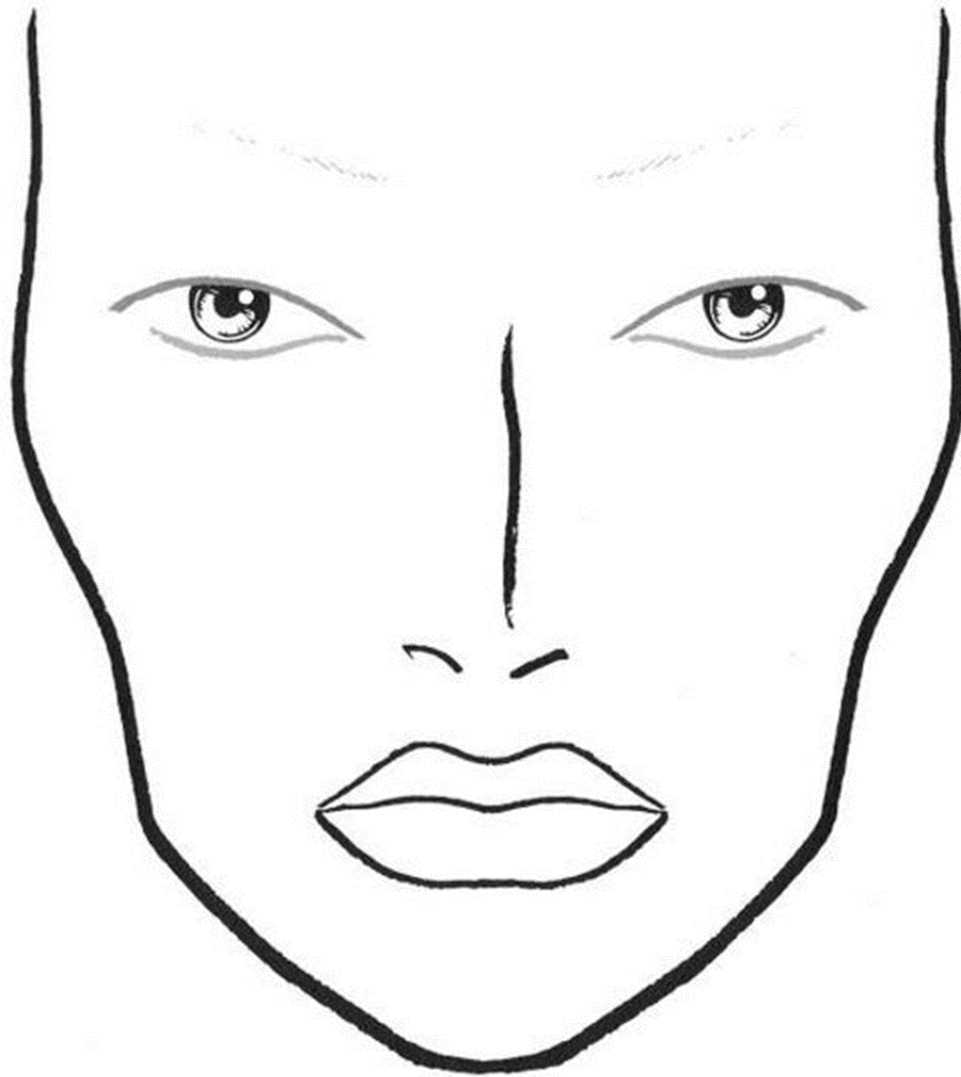
## GESICHTSSYMMETRIE



{ Denken Sie daran, dass diese Messpunkte nur eine Referenz sind. Kein Gesicht ist perfekt! Sie müssen Ihrem INSTINKT folgen. Je mehr Sie üben, desto besser werden Sie. }



VORLAGE ZUR GESTALTUNG DER BRAUE



Titel des Materials/der Aktivität	3. Praktische Aufgabe „Dokumentationsführung: Einwilligungserklärung und Kundenakte im Erstgespräch“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Ziel dieser Aktivität ist die Verbesserung der digitalen Geschicklichkeit des Lernenden, die Erstellung einer Kundenakte für die Datenerhebung während des Gesprächs sowie die Vorstellung des Budgets und der Vereinbarung für die anschließende Durchführung eines Mikropigmentierungsprozesses. Die Lernenden üben ihre Kommunikations- und IKT-Fertigkeiten.</p> <p>Die im Handout „Erstellen Sie Ihre Kundenkarte“ beschriebenen Schritte sind zu beachten.</p> <p>Die Lernenden erstellen eine Kundendatei auf ihrem Computer und fügen die relevanten Daten ein, die mit Tablets erstellt wurden. Andere künstlerische Elemente, die die Lernenden bereits beherrschen, können ebenfalls verwendet werden. Die Datei kann mit Zeichnungen/ Schemata (von Augenbrauen, Lippen, Augen usw.) hinzugefügt oder vervollständigt werden).</p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PC oder Tablet</li> <li>• Internetverbindung</li> </ul>
Benötigte Zeit	2-3 Stunden
Anhänge	Erstellen Sie Ihre Kundenkarte
Lösung zur Aktivität	

## ERSTELLEN SIE IHRE KUNDENKARTE

Erstellen Sie Ihre eigene Kundenakte mit den Tools von Microsoft Office oder einem anderen Programm, mit dem Sie Tabellen für digitale und Papierakten entwerfen können.

Denken Sie zu Beginn an die Kopf- und Fußzeile. Sie können beispielsweise Ihr Logo in der Kopfzeile und Ihre Adresse, Telefonnummer, E-Mail, ... in der Fußzeile einfügen.

Erstellen Sie dann einen Überblick über die Informationen, die in die Datei aufgenommen werden, um eine Tabelle pro Abschnitt zu erstellen. Denken Sie an die Spalten und Zeilen, die Sie zum Eingeben der Informationen benötigen. Zeilen und Spalten können jederzeit kombiniert, gelöscht oder hinzugefügt werden. Wenn Sie also feststellen, dass Sie einige Daten ergänzen müssen, können Sie diese jederzeit später hinzufügen. Wenn Sie Ihre Tabelle fertig haben, können Sie Ränder entfernen oder hervorheben, dem Hintergrund Farbe hinzufügen oder der gesamten Seite ein Wasserzeichen hinzufügen.

### Informationen, die Sie in der Kundenkarte haben sollten:

- Persönliche Details des Kunden
- Bezugszentrum
- Fragen zu Informationen, die in einer Körperbehandlungsberatung benötigt werden
- Messungen der verschiedenen Körperbereiche, Gewicht, Größe usw.
- Daten zur Diagnose und Nachsorge der Behandlung
- Verwendete Ausrüstung, Kosmetika, Prozesse

### Budgetannahmeblatt.

Dies ist ein sehr wichtiges Dokument, das die Ernsthaftigkeit und das Engagement Ihrer Dienstleistungen für Ihre Kunden zum Ausdruck bringt.

In diesem Dokument werden Textfelder und Formulare verwendet.

1. Öffnen Sie ein Word-Dokument und wählen Sie in der Taskleiste die Option „Einfügen“.
2. Im Dropdown-Menü können Sie zwischen „Textfeld einfügen“ oder „Formulare“ wählen.
3. Klicken Sie in das Textfeld, um den Text zu schreiben und die Formen einzufügen. Sowohl für das Textfeld als auch für die Formen können Sie wählen: Stil, Füllung, Umriss und Formformat.

# Kundenkarte

## PERSÖNLICHE DATEN

DATUM. KONSULTA-  
TION

Vorname und Nachname

Adresse

Stadt

Postleitzahl

Telefon 1

Telefon 2

Beobachtungen

## SENDENDE ZENTRALE

Name

Telefon

Beobachtungen

Gesamtbudget für Lippen

Gesamtbudget Augenbrauen

Gesamtbudget für das Auge

Andere Budgets

## ERSTBERATUNG

Ort

Datum

Kosmetiker (Vorname und Nachname)

Wichtige Hinweise (Medikamente, Allergien, Krankheiten, frühere Mikropigmentierungen, frühere medizinisch-ästhetische Eingriffe, andere)

Beobachtungen, präoperative und spezielle Pflege

## ALLERGIE-TEST

Daten

Bereich

Verwendete Pigmente

Techniker (Vorname und Nachname)

Ausrüstung und Zubehör

Preis

Beobachtungen (Datum und Ergebnis)

# Farbmetrik Beratung

## AUGENBRAUEN

Faktor 1 (Haarfarbe)

Faktor 2 (Augenbrauendichte)

Faktor 3 (Hautton)

Faktor 4 (Augen-/ Augenbrauentemperatur)

Farbton und gewählte Mischung

Beobachtung



## LIPPEN

Gemeinsame Farben und Bereiche

Gewünschte „Farbstärke“

Tonus und Unterton der Schleimhaut

Endgültige Mischung

Beobachtungen



## WIMPERN

Gewünschte Farbe

Gewählte Mischung

Beobachtungen



## ALLERGIE-TEST

Zu korrigierender Bereich

Aktuelle Farbe

Farbe zu erhalten

Neutralisator/Korrektor

Gewählter Mix

ANDERE BEHANDLUNGEN

Preis

--	--

## BUDGET

Datum:

Ort:

### KUNDENDATEN

Vorname:

Nachname:

Adresse:

Stadt:

Telefon:

I.D.:

### DATEN ZUM UNTERNEHMEN/KOSMETIKER

Name des Unternehmens:

Vorname und Nachname des Technikers:

Adresse des Unternehmens:

Stadt:

Telefon:

I.D./ Identifikationsnummer des Unternehmens:

Unterzeichnet: Der Kosmetiker

Vereinbarung zwischen Kunde und Unternehmen/Kosmetiker zur Durchführung einer Mikropigmentierungsbehandlung

1. Ich, \_\_\_\_\_  
ermächtige \_\_\_\_\_  
nachfolgend („Spezialist“) eine Micropigmentation / Microblading-Behandlung durchzuführen, wobei ich unter Micropigmentation die Mikroimplantation von Pigmenten in meine Haut verstehe, deren Ergebnis im Laufe der Jahre allmählich verblassen wird, eine Behandlung, der ich mich freiwillig unterzogen habe.
2. Das zur Behandlung ausgewählte Gebiet ist \_\_\_\_\_
3. Ich habe die Empfehlungen und Anweisungen erhalten, die vor und nach der Behandlung zu befolgen sind. Ich verpflichte mich, sie zu befolgen, ohne dass eine Kontrolle durch den Facharzt, den Autor der Behandlung, erforderlich ist.
4. Ich habe das Dokument mit den Erläuterungen zu den Einwegprodukten und dem Zubehör nach jeder Behandlung sowie zu den Sicherheits- und Hygienemaßnahmen, die während der gesamten Behandlung eingehalten werden, erhalten.
5. Ich habe einen Empfindlichkeitstest (Allergietest) mit hypoallergenen Pigmenten, die für die Behandlung verwendet werden, durchgeführt (Marke und Beschreibung der Pigmente): \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
6. Der Behandelnde hat vor der Behandlung einen Viskositätstest durchgeführt, ich habe mich vergewissert, dass die empfohlene Form und Position meinem Geschmack entspricht (Anhang 1: Foto vor und nach der Gestaltung).
7. Der gewählte Farbton ist (beschreiben Sie den vom Kunden gewünschten Farbton \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ mit einer ähnlichen Tonalität wie die  
Farbe: \_\_\_\_\_, die in der Farbkarte der  
Marke erscheint \_\_\_\_\_
8. Das Gesamtbudget beträgt \_\_\_\_\_ €, einschließlich des Allergietests, der  
Behandlung und der Retusche nach 30/60 Tagen.
9. Ich, \_\_\_\_\_,  
erkenne die folgenden Besonderheiten an, die die Mikropigmentierungsbehandlung in meinem  
Fall hat und die ich unten darlege:  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
10. Ich übernehme alle Probleme, die sich aus der Durchführung der Mikropigmentierungsbehandlung unter diesen Umständen ergeben, als meine eigenen und stelle den/die behandelnde/n  
Herrn/Frau \_\_\_\_\_ von allen Unannehmlichkeiten frei, die sich daraus ergeben können.

Zur Bestätigung des Vorstehenden unterzeichne ich dieses Dokument am angegebenen Ort und zum angegebenen Datum.

In \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_ von \_\_\_\_\_

Unterzeichnet: Der Kunde



Titel des Materials/der Aktivität	4. Schriftliche Übung „Indikationen und Kontraindikationen vor und nach der Behandlung“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Ziel dieser Aktivität ist es, das Wissen des Lernenden über die Indikationen und Kontraindikationen des Mikropigmentierungsprozesses zu überprüfen. Im konkreten Fall muss der Kosmetiker den Kunden über die Kontraindikationen und Indikationen vor und nach der Behandlung aufklären. Die Lernenden müssen den Fragebogen beantworten und dabei die erhaltenen Informationen berücksichtigen, die sich auch im selben Dokument befinden.</p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Übungsvorlage</li> <li>• Stift und Markierstifte</li> </ul>
Benötigte Zeit	45 Minuten
Anhänge	Informationen zu Kontraindikationen, Risiken und Indikationen während vor und nach der Mikropigmentierungsbehandlung Übungsvorlage
Lösung zur Aktivität	Lösung

## INFORMATIONEN ZU KONTRAINDIKATIONEN, RISIKEN UND INDIKATIONEN WÄHREND, VOR UND NACH MIKROPIGMENTIERUNGSBEHANDLUNGEN

Während des Gesprächs muss der Kosmetiker über alle Schritte und Prozesse berichten, die vor, während und nach der Behandlung durchgeführt werden. Auch die Umstände, unter denen sie nicht durchgeführt werden kann, sowie die Vor- und Nachsorge zum Erhalt des implantierten Pigments müssen erläutert werden.

### KONTRAINDIKATIONEN

Es gibt drei Arten von Kontraindikationen, die die Leistung der Mikropigmentierung verhindern können.

- **VORÜBERGEHEND:** In folgenden Fällen kann eine Mikropigmentierung erst nach Überwindung der Krankheit durchgeführt werden:

Menstruation, Herpes simplex oder Zoster, Konjunktivitis, Immunschwäche, Schwangerschaft, ästhetisch-medizinische Infiltrationen, kosmetisch-chirurgische Eingriffe, Chemo- oder Strahlentherapie, lokaler Infekt, nicht stabilisierte Narben, Hauterkrankungen im Anwendungsbereich (lokale Dermatitis, Prellungen, Verbrennungen, Sonnenstiche, Hautgeschwüre) und bakterielle, Pilz- oder Virusinfektionen.
- **ABSOLUT:** Es kann unter keinen Umständen durchgeführt werden, wenn der Kunde unter folgendem leidet:

Allergische Reaktionen auf Pigmente, Hauterkrankungen im Bereich der Pigmentapplikation (Sommersprossen und Muttermale, Keloide, erhobene Angiome, Warzen, Melanome, Impetigo, Psoriasis, Urtikaria, Chloasma, Naevus oder Naevus und Hautkrebs).
- **UNTER ÄRZTLICHER AUFSICHT:** Bei Kunden, die an einer körperlichen oder psychischen Erkrankung leiden und auf ärztliche Überwachung angewiesen sind, dürfen Mikropigmentierungsbehandlungen nicht ohne ärztliche Genehmigung durchgeführt werden.

Diabetes, Hämophilie, Herzerkrankungen, HIV, Hauterkrankungen oder nicht diagnostizierte Hautläsionen, psychische und emotionale Störungen, die die Einnahme von Anxiolytika, Schmerzmitteln, Schlafmitteln, Antidepressiva, Psychopharmaka, Halluzinogenen, Entzündungshemmern, Antibiotika, Fungiziden und anderen chronischen Krankheiten beinhalten.

**RISIKEN UND KOMPLIKATIONEN:** Trotz aller getroffenen Maßnahmen können folgende Komplikationen auftreten:

\*Lokale bakterielle, Pilz- oder Virusinfektion. \*Allgemeine Infektion: Hepatitis (HBV, HCV), Syphilis, HIV, Tetanus. \*Allergie, Kontaktdermatitis, Hautreaktionen. \*Herpes simplex bei Lippenbehandlungen. \*Blutung. \*Pathologische Narben.

### INDIKATIONEN VOR DER BEHANDLUNG

Versuchen Sie 24 Stunden vor der Behandlung Folgendes zu vermeiden:

- Aufregend: Tee, Kaffee, Erfrischungsgetränke mit Koffein, Thein oder Taurin oder Substanzen mit reizenden Komponenten.
- Vasodilatoren und Antikoagulantien: Alkohol, Acetylsalicylsäure usw.
- Meeresfrüchte, würzige kräftige Speisen.

1 Woche vorher:

- Vorbeugung von Herpes simplex (im Fall der Lippen konsultieren Sie Ihren Arzt).
- Nicht sonnen oder UVA-Strahlen.

- Lassen Sie keine Gesichtsbehandlungen durchführen.

### **ALLGEMEINE NACHBEHANDLUNG.**

7 Tage nach der Behandlung:

- Tägliche Hygiene: Reinigen Sie den Bereich vorsichtig mit einer Einzeldosis physiologischer Kochsalzlösung und steriler Gaze.
- Trocken kalt auftragen: die ersten beiden Tage bei einer Einwirkzeit von 5 Minuten.
- Halten Sie die behandelte Region trocken.
- Greifen Sie in den Bereich nicht ein: kratzen oder reiben Sie nicht und führen Sie keine Gesichtsbehandlungen durch.
- Vermeiden Sie unspezifische Kosmetika in der Umgebung: Cremes, Make-up, Reinigungsmilch, Vaseline usw.
- Essen: Nehmen Sie keine Meeresfrüchte, scharfe oder besonders starke Speisen zu sich.
- Vermeiden Sie die Sonne und UVA-Strahlen.
- Vermeiden Sie Saunas, Schwimmbekken und Strände.

### **PFLEGE**

Wann immer eine Mikropigmentierungsbehandlung durchgeführt wird:

- Benutzen Sie Sonnenschutz (Totalschutz).
- Schützen Sie den Bereich vor Kontakt mit: Säuren: Glykol, Retinol usw. Und Enthaarungs- und Regenerationslasern).
- Machen Sie eine jährliche Untersuchung, um seine Entwicklung zu überprüfen (vermeiden Sie Farbveränderungen).
- Führen Sie alle zwei Jahren eine Nachbesserung durch.

### **BEDINGUNGEN DER REVERSIBILITÄT DER PRAXIS**

Die Mikropigmentierungsbehandlung ist durch die Anwendung verschiedener Lasertypen reversibel, wobei die Reversibilität kostspielig und schmerzhaft ist.

WENN WÄHREND DER NACHBEHANDLUNG EINE REAKTION ODER VERÄNDERUNG ERSCHEINT, SOLLTEN SIE IHREN ARZT KONTAKTIEREN.

## ÜBUNGSVORLAGE

1. Unterstreichen Sie mit einem Marker die Krankheiten, die als vorübergehende Kontraindikationen gelten.
  - Hämophilie
  - Warzen
  - Chemotherapie
  - Herpes Simplex
  - Bindehautentzündung
  - Melanome
  - Diabetes
  - Urtikaria
  - Psychologische Krankheiten
  - Sonnenbrand
  - Schwangerschaft
  
2. Unterstreichen Sie mit einem Marker die Krankheiten, die als absolute Kontraindikationen gelten.
  - Menstruation
  - Impetigo
  - Einnahme von Schlafpillen
  - Allergische Reaktionen auf Pigmente
  - Psoriasis
  - Keloide
  - Chronische Pathologien
  - HIV
  - Immunschwächen
  - Nicht stabilisierte Narben
  
3. Unterstreichen Sie mit einem Marker die Krankheiten, die unter ärztlicher Aufsicht als Kontraindikationen gelten.
  - Diabetes
  - Herpes Simplex
  - Muttermale
  - Lokale Dermatitis
  - Herzkrankheiten
  - vorgewölbte Angiome
  - HIV
  - Nicht diagnostizierte Hautläsionen
  - Ästhetische medizinische Eingriffe
  
4. Nennen Sie sechs Risiken oder Komplikationen, die durch Mikropigmentierung auftreten können.
  
5. Welche Indikationen vor der Behandlung sollten 24h vor einer Mikropigmentierung beachtet werden?

6. Führen Sie die allgemeine Pflege auf, die nach der Mikropigmentierungsbehandlung berücksichtigt werden sollte.
  
7. Durch welchen Prozess kann eine Mikropigmentierungsbehandlung reversibel sein?

## LÖSUNG

1. Unterstreichen Sie mit einem Marker die Krankheiten, die als vorübergehende Kontraindikationen gelten.
  - Hämophilie
  - Warzen
  - Chemotherapie
  - Herpes Simplex
  - Bindehautentzündung
  - Melanome
  - Diabetes
  - Urtikaria
  - Psychologische Krankheiten
  - Sonnenbrand
  - Schwangerschaft
2. Unterstreichen Sie mit einem Marker die Krankheiten, die als absolute Kontraindikationen gelten.
  - Menstruation
  - Impetigo
  - Einnahme von Schlafpillen
  - Allergische Reaktionen auf Pigmente
  - Psoriasis
  - Keloide
  - Chronische Pathologien
  - HIV
  - Immunschwächen
  - Nicht stabilisierte Narben
3. Unterstreichen Sie mit einem Marker die Krankheiten, die unter ärztlicher Aufsicht als Kontraindikationen gelten.
  - Diabetes
  - Herpes Simplex
  - Muttermale
  - Lokale Dermatitis
  - Herzerkrankungen
  - vorgewölbte Angiome
  - HIV
  - Nicht diagnostizierte Hautläsionen
  - Ästhetische medizinische Eingriffe
4. Nennen Sie sechs Risiken oder Komplikationen, die durch Mikropigmentierung auftreten können.
  - Lokale bakterielle, Pilz- oder Virusinfektion.
  - Allgemeine Infektion: Hepatitis (HBV, HCV), Syphilis, HIV, Tetanus.
  - Allergie, Kontaktdermatitis, Hautreaktionen.
  - Herpes simplex bei Lippenbehandlungen.

- Blutung.
  - Pathologische Narben.
5. Welche Indikationen vor der Behandlung sollten 24h vor einer Mikropigmentierung beachtet werden?
- Versuchen Sie 24 Stunden vorher Folgendes nicht zu sich zu nehmen: Tee, Kaffee, koffeinhaltige Erfrischungsgetränke oder Substanzen mit aufregenden Komponenten.
  - Vasodilatoren und Antikoagulanzen: Alkohol, Acetylsalicylsäure usw.
  - Meeresfrüchte, würzige kräftige Speisen.
6. Führen Sie die allgemeine Pflege auf, die nach der Mikropigmentierungsbehandlung berücksichtigt werden sollte.
- 7 Tage nach der Behandlung:
- Tägliche Hygiene: Reinigen Sie den Bereich vorsichtig mit einer Einzeldosis physiologischer Kochsalzlösung und steriler Gaze.
  - Trocken kalt auftragen: die ersten zwei Tage bei einer Einwirkzeit von 5 Minuten.
  - Halten Sie den Bereich trocken.
  - Greifen Sie den Bereich nicht an: kratzen oder reiben Sie nicht und führen Sie keine Gesichtsbearbeitungen durch.
  - Vermeiden Sie unspezifische Kosmetika in der Umgebung: Cremes, Make-up, Reinigungsmilch, Vaseline usw.
  - Essen: Nehmen Sie keine Meeresfrüchte, stark gewürzte oder besonders starke Speisen zu sich.
  - Vermeiden Sie Sonne und UVA-Strahlen.
  - Vermeiden Sie Saunen, Schwimmbäder und Strände.
7. Durch welchen Prozess kann eine Mikropigmentierungsbehandlung reversibel sein?
- Die Mikropigmentierungsbehandlung ist durch die Anwendung verschiedener Lasertypen reversibel, wobei die Reversibilität kostspielig und schmerzhaft ist.



Titel des Materials/der Aktivität	5. Fallstudie „Maßnahmen bei der Mikropigmentierung in einer Pandemiesituation“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Ziel dieser Aktivität ist es, die Fähigkeit der Lernenden zu verbessern, klar mit dem Kunden zu kommunizieren und sein Wissen über besondere Maßnahmen während einer Pandemiesituation zu bewerten. Beispielsweise wurde während des Pandemiezustands aufgrund von Covid-19 in Schönheits- und Mikropigmentierungszentren ein spezifisches Protokoll erstellt, in dem der Kunde im vorherigen Gespräch informiert werden muss und das der spezialisierte Kosmetiker kennen muss.</p> <p>Die Lernenden werden ihre Kommunikationsfähigkeiten mit dieser Aktivität verbessern.</p> <p>Schritt 1: Überprüfung der Informationen im Dokument „Vorherige Informationen zu COVID-19-Maßnahmen bei der Mikropigmentierung“.</p> <p>Schritt 2: Untersuchung des Falls und Vorbereiten angemessener Antworten.</p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PC oder Tablet</li> <li>• Internetverbindung</li> </ul>
Benötigte Zeit	45 Minuten
Anhänge	Bisherige Informationen zu COVID-19-Maßnahmen bei der Mikropigmentierung Empfang eines Kunden in einer Pandemiesituation
Lösung zur Aktivität	Lösung „Empfang eines Kunden in Pandemiesituation“

## BISHERIGE INFORMATIONEN ZU COVID-19-MASSNAHMEN BEI DER MIKRO- PIGMENTIERUNG

### Vorheriges Informationsdokument COVID-19-Pandemie bei Mikropigmentierungsbehandlungen

<b>BETRIEBSDATEN</b>	
<b>INHABER UND STEUERNUMMER</b>	
<b>ADRESSE</b>	
<b>PLZ UND ORTSCHAFT</b>	
<b>TELEFON</b>	
<b>INFORMATIONEN DES ÄLTEREN KUNDEN</b>	
<b>VORNAME, NACHNAME, ID</b>	
<b>ADRESSE</b>	
<b>PLZ UND ORTSCHAFT</b>	
<b>TELEFON</b>	
<b>BEHANDLERDATEN</b>	
<b>VORNAME, NACHNAME, ID</b>	
<b>TELEFON</b>	

### COVID-19 INFORMATIONEN

Das Corona-Virus 2019 ist die Bezeichnung für die Pathologie, die durch eine Infektion mit dem SARS-CoV-2-Coronavirus verursacht wird. Es ist ein hochansteckendes Virus, dessen Übertragung erfolgt, wenn das Virus über die Atemwege und Schleimhäute in unseren Körper eindringt. Die meisten Fälle haben leichte Symptome, aber es gibt schwere Fälle mit Lungenentzündung, Kurzatmigkeit, Nierenversagen und sogar dem Tod als Folge.

Trotz der Tatsache, dass die Behandlung, die an mir durchgeführt wird, eine MIKROPIGMENTIERUNG ist, die nichts mit dieser Pathologie zu tun hat, wurde angesichts der hohen Ansteckungsrate das Empfangs- und Kontaktprotokoll mit Kunden geändert, was mir alles mündlich sowie schriftlich in diesem Dokument mitgeteilt wurde:

• **TERMIN**

Sie werden aufgefordert, das Ansteckungsrisiko zu vermeiden, wenn Sie in den letzten 14 Tagen:

- a) Fieber hatten
  - b) Atemprobleme (inklusive Husten) hatten
  - c) Unter Muskel- oder Brustschmerzen gelitten haben
  - d) In Risikoländer gereist sind
  - e) Kontakt zu Personen mit Verdacht auf Infektion/Symptome oder Patienten mit COVID-19 hatten
- Ebenso werden Sie gefragt, ob Sie die obligatorische QUARANTÄNE eingehalten haben, mit Ausnahme von Ausnahmesituationen, die Sie gegebenenfalls angeben müssen.

• **EMPFANG**

- A) Unbegleitete persönliche Beratung.
- B) Auf Armbänder, Halsketten oder Ohringe müssen Sie verzichten.
- C) Sie müssen mit gereinigtem Gesicht und einer Maske gehen.
- D) Sie müssen pünktlich ankommen. Wenn Sie vorher kommen, können Sie darum bitten, vor der Einrichtung zu warten.
- E) Sie müssen Ihre Hände 20 bis 30 Minuten lang mit dem am Eingang der Einrichtung erhältlichen hydroalkoholischen Gel gründlich waschen und Ihre Hände desinfizieren.
- F) Sie müssen vermeiden, durch Gemeinschaftsräume zu gehen, und immer den Mindestsicherheitsabstand (2 m) zwischen Personen einhalten.
- G) Wenn Sie Fieber haben oder das COVID19 Informationsdokument nicht unterschreiben, kann der Termin abgesagt werden.

• **BEHANDLUNG IN DER KABINE.**

- 1) Sie werden zu einer erneuten Händedesinfektion aufgefordert.
- 2) Wenn Sie sich einer perioralen Behandlung unterziehen, werden Sie möglicherweise um mehrere SPÜLUNGEN mit Mundwasser vor, während und am Ende des Verfahrens gebeten.
- 3) Wenn die Behandlung Augenbrauen, Augenlider oder Haare betrifft, wird die Hautoberfläche desinfiziert und während des Vorgangs zusätzlich zu einer Maske ein Plastiklätzchen oder eine waserdichte Größe angelegt.
- 4) Wenn sich für die Behandlung ausgezogen werden müssen, wird die Kleidung auf einen stehenden Kleiderbügel gelegt, der beim Verlassen des Kunden desinfiziert wird.

• **NACH DER BEHANDLUNG**

**RISIKEN UND KOMPLIKATIONEN**

- 1) Es können Komplikationen und Risiken der MIKROPIGMENTIERUNG auftreten, über die Sie mündlich und mit ausdrücklicher Einverständniserklärung informiert wurden.
- 2) Trotz der befolgten Sicherheitsprotokolle ist es angesichts des hohen Risikos einer Virusübertragung unmöglich, das NULLRISIKO einer Virusübertragung zu gewährleisten.
- 3) Die Behandlung mit Mikropigmentierung könnte kompliziert sein, wenn sich eine COVID19-Infektion entwickelt, daher wurde empfohlen, nach der Behandlung den Kontakt mit Personen zu vermeiden, die an dieser Viruserkrankung leiden oder leiden könnten.
- 4) Die Krankheit während (asymptomatisch) oder nach der Behandlung zu haben, könnte ihren Ausgang beeinflussen.

Und für das Protokoll, dass ich mit allem oben Genannten zufrieden bin, unterschreibe ich am angegebenen Datum

In.....am.....von.....bis.....

### Fallbeispiel: Empfang eines Kunden in einer Pandemiesituation.

Eine 45-jährige Frau kommt in Ihr Schönheitszentrum, weil sie einen Termin für eine Mikropigmentierung der Augenbrauen hat. Welche Maßnahmen sollten Sie ergreifen, wenn der Kunde an der Rezeption ankommt? Und in der Kabinenbehandlung? Erklären Sie der Frau die Informationen, die sie über die Risiken und Komplikationen wissen sollte, die nach der Behandlung in dieser Situation auftreten können.

## Lösung „Fallbeispiel: Empfang eines Kunden in einer Pandemiesituation“

### • EMPFANG

- a) Unbegleitete persönliche Beratung.
- b) Auf Armbänder, Halsketten oder Ohrringe müssen Sie verzichten.
- c) Sie müssen mit entferntem Gesicht und einer Maske gehen.
- d) Sie müssen pünktlich ankommen. Wenn Sie vorher gehen, können Sie darum bitten, vor dem Etablissement zu warten.
- e) Sie müssen Ihre Hände 20 bis 30 Minuten lang mit dem am Eingang der Einrichtung erhältlichen hydroalkoholischen Gel gründlich waschen und Ihre Hände desinfizieren.
- f) Sie müssen vermeiden, durch Gemeinschaftsräume zu wandern, und immer den Mindestsicherheitsabstand (2 m) zwischen Personen einhalten.
- g) Wenn Sie Fieber haben oder das COVID19 Informationsdokument nicht unterschreiben, kann der Termin abgesagt werden.

### • BEHANDLUNG IN DER KABINE

- 1) Sie werden zu einer erneuten Händedesinfektion aufgefordert.
- 2) Wenn Sie sich einer perioralen Behandlung unterziehen, werden Sie möglicherweise um mehrere SPÜLUNGEN mit Mundwasser vor, während und am Ende des Verfahrens gebeten.
- 3) Wenn die Behandlung Augenbrauen, Augenlider oder Haare betrifft, wird die Hautoberfläche desinfiziert und während des Vorgangs zusätzlich zu einer Maske ein Plastiklätzchen oder eine wasserdichte Größe angelegt.
- 4) Wenn sich für die Behandlung ausgezogen werden muss, wird die Kleidung auf einen stehenden Kleiderbügel gelegt, der beim Verlassen des Kunden desinfiziert wird.

### • RISIKEN UND KOMPLIKATIONEN

- 1) Es können Komplikationen und Risiken der MIKROPIGMENTIERUNG auftreten, über die Sie mündlich und mit ausdrücklicher Einverständniserklärung informiert wurden.
- 2) Trotz der befolgten Sicherheitsprotokolle ist es angesichts des hohen Risikos einer Virusübertragung unmöglich, das NULLRISIKO einer Virusübertragung zu gewährleisten.
- 3) Die Behandlung mit Mikropigmentierung könnte kompliziert sein, wenn sich eine COVID19-Infektion entwickelt, daher wurde empfohlen, nach der Behandlung den Kontakt mit Personen zu vermeiden, die an dieser Viruserkrankung leiden oder leiden könnten.
- 4) Die Krankheit während (asymptomatisch) oder nach der Behandlung zu haben, könnte ihren Ausgang beeinflussen.

Titel des Materials/der Aktivität	6. Videoanalyse „Wimpernverlängerung für verschiedene Augenformen“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht darin, ein vorhandenes Video auf YouTube zum Augentyping für verschiedene Augenformen zu analysieren. Um den Kunden zu dem für ihn am besten geeigneten Stil der Verlängerungen zu führen, muss der Lernende das Handout „Wimpernverlängerungen“ lesen und sich das Video ansehen, das die verschiedenen Augentypen und die Stile der Verlängerungen zeigt, die am besten zu jedem Augentyp passen.</p> <p>Schritt 1: Ansehen des Videos und Notizen machen.</p> <p>Schritt 2: Beschreiben, welche Art von Verlängerungen für verschiedene Augentypen geeignet ist: rund, hängend, weit auseinanderstehende Augen.</p> <p>Schritt 3: Erneutes Ansehen des Videos und Überprüfung ob die Empfehlungen stimmen.</p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	Benötigte Materialien: <ul style="list-style-type: none"> <li>• PC oder Tablet</li> <li>• Internetverbindung</li> </ul>
Benötigte Zeit	Phase 1: Videoansicht mit möglicher Wiederholung - 20 Minuten Phase 2: Beschreibung der Auswahl für jeden Fall - 30 Minuten Phase 3: Anzeige prüfen - 10 Minuten
Anhänge	Wimpernverlängerung <a href="#">Lash Extensions 101</a> <a href="https://www.youtube.com/watch?v=AdKoKtxm16I">https://www.youtube.com/watch?v=AdKoKtxm16I</a>
Lösung zur Aktivität	

## WIMPERNVERLÄNGERUNGEN

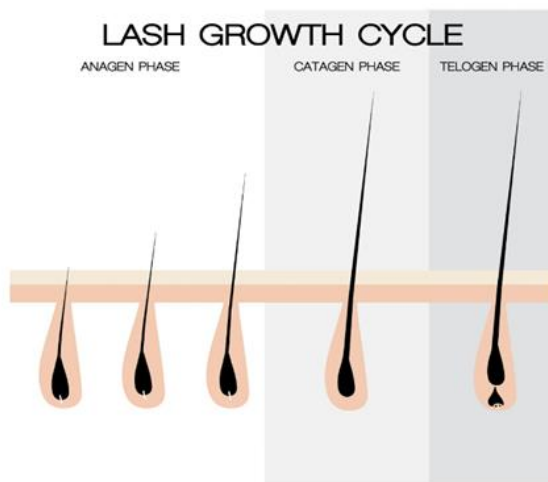
### 1. NATÜRLICHE WIMPERN.

Die Hauptfunktion der Wimpern ist der Schutz der Augen. Eine weitere Funktion ist es, dem Look Ausdruckskraft zu verleihen. Die Wimpern sind jeweils Haare an den Rändern der Augenlider (Talgdrüsenfollikel) und sie helfen, das Auge vor Fremdkörpern zu schützen, die von außen kommen. Sie sind sehr berührungsempfindlich und jeder Kontakt mit ihnen löst eine Reflexbewegung aus, die die Augenlider sofort schließt.

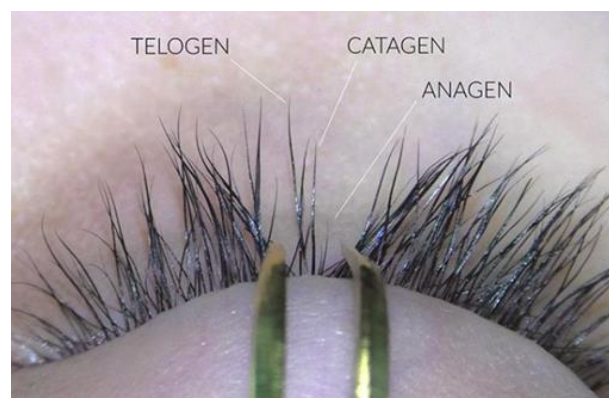
### 2. ZYKLUS DER NATÜRLICHEN WIMPERN

Die natürlichen Haare der Wimpern durchlaufen in ihrem Wachstumszyklus drei verschiedene Phasen:

- **ANAGEN:** Diese Phase wird auch Wachstumsphase genannt. Dies ist die Phase, in der die Wimpern aktiv wachsen, und dauert zwischen 30 und 45 Tagen. Nur etwa 40 Prozent der oberen Wimpern und 15 Prozent der unteren Wimpern befinden sich gleichzeitig in der Anagenphase. Jede Wimper wächst auf eine bestimmte Länge und stoppt dann.
- **KATAGEN:** Diese Phase wird auch als Übergangsphase bezeichnet. Während dieser Phase hört die Wimper auf zu wachsen und der Haarfollikel schrumpft. Wenn eine Wimper während dieser Phase ausfällt oder ausgerissen wird, wächst sie nicht sofort nach, da der Follikel die Katagenphase abschließen muss, bevor er zur nächsten übergehen kann. Diese Phase dauert zwischen zwei und drei Wochen.
- **TELOGEN:** Diese Phase kann mehr als 100 Tage dauern, bevor die Wimper ausfällt und eine neue zu wachsen beginnt. Da sich jede einzelne Wimper in ihrer eigenen Phase des Wachstumszyklus befindet, ist es normal, dass an den meisten Tagen ein paar Wimpern ausfallen. Normalerweise dauert es zwischen vier und acht Wochen, bis eine Wimper vollständig ersetzt ist.



Unter Berücksichtigung all dessen muss man wissen, dass sich jedes Haar in einer anderen Phase befindet, was bedeutet, dass es in 3 oder höchstens 4 Wochen notwendig ist, zum Zentrum zu gehen, um eine entsprechende Behandlung durchzuführen.





### 3. ZU BERÜCKSICHTIGENDE PATHOLOGIEEN DES AUGES.

Wenn der Kunde eine der folgenden Pathologien hat, wird empfohlen, den Wimpernverlängerungs-service aufgrund möglicher Nebenwirkungen NICHT durchzuführen.

- **GLAUKOM:** Ist eine Erkrankung, bei der der Druck im Augapfel ansteigt, den Sehnerv schädigt und zu Sehverlust führt. Sekundäres Glaukom tritt auf, weil das Auge durch eine Infektion, Entzündung, einen Tumor oder einen großen grauen Star geschädigt wurde. In Anbetracht seiner Behandlung mit einer konstanten Hydratation des Augapfels kann dies den erwarteten Abfall der Extensionen verursachen.
- **KATARAKT:** Ist eine Trübung in der Augenlinse, die das Sehen erschwert. Es führt zu einem fortschreitenden und schmerzlosen Sehverlust. Sein Ursprung ist nicht bekannt, aber er kann auf entzündliche Augenerkrankungen, einige Medikamente, Komplikationen anderer Krankheiten wie Diabetes zurückzuführen sein. Es ist eine häufige Krankheit bei älteren Menschen, obwohl einige Babys damit geboren werden können.
- **TROCKENES LAGRIMAL:** Verursacht Schmerzen und Beschwerden im Augenbereich aufgrund fehlender Tränen. Künstliche Tränen werden oft empfohlen, um die Symptome zu lindern.
- **TRÄNENÜBERSCHUSS:** Tritt auf, wenn ein normaler Tränenmangel, eine Entzündung, eine Infektion oder ein Fremdkörper ins Auge vorliegt.
- **KONJUNKTIVITIS:** Ist die Entzündung des weißen Teils des Auges. Es wird von einer Zunahme der Sekretion begleitet. Es ist normalerweise ansteckend, daher sollte der Bereich nicht behandelt werden. Will der Kunde die Dienstleistung dennoch durchführen lassen, muss er den Kosmetiker von der Verantwortung freistellen. Dazu ist es bequem, ein Formular mit der Unterschrift des Kunden sowie des Kosmetikers auszufüllen, der die Dienstleistung erbringt.

### 4. EINWILLIGUNGSFORMULAR FÜR WIMPERNVERLÄNGERUNG

Name des Kunden: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

Ort: \_\_\_\_\_ PZL \_\_\_\_\_

Telefonnummer \_\_\_\_\_ E-Mail: \_\_\_\_\_

Ich habe zugestimmt, dass Wimpernverlängerungen an meinen Naturwimpern angebracht und/oder entfernt und retuschiert werden. Mit Unterzeichnung dieser Vereinbarung stimme ich dem Einsetzen und/oder Entfernen der Wimpernverlängerung durch den zertifizierten Kosmetiker zu.

Ich verstehe, dass mit dem Anbringen und/oder Entfernen von künstlichen Wimpern an meinen natürlichen Wimpern Risiken verbunden sind.

Ich verstehe, dass es im Rahmen des Eingriffs zu Augenreizungen, Schmerzen, Juckreiz und in seltenen Fällen zu Augeninfektionen kommen kann.

Ich verstehe und stimme zu, dass ich, wenn ich eines dieser Probleme mit meinen Wimpern habe, meinen Kosmetiker kontaktieren und die Wimpernverlängerungen sofort entfernen lassen und auf eigene Kosten einen Arzt konsultieren werde.

Ich verstehe und stimme zu, die Nachsorgeanweisungen meines Kosmetikers zu befolgen. Bei Nichtbeachtung der Pflegehinweise können die Wimpernverlängerungen ausfallen.

Mir ist bekannt, dass – wie bei allen kosmetischen Produkten – die Möglichkeit einer allergischen Reaktion besteht.

Ich erkenne an, dass ich eine der folgenden Pathologien habe/nicht habe:

	JA	NEIN
GLAUKOM		
DIABETES		
TROCKENES LAGRIMAL		
BINDEHAUTENTZÜNDUNG		
TRÄNENÜBERSCHUSS		
REGELMÄSSIGER AUGENGEBRAUCH		
GRAUER STAR		
KÜRZLICHE OPTISCHE EINGRIFFE		
LATEX-ALLERGIE		
ALLERGIE GEGEN CYANOACRYLAT KEINE CYANOACRYLATKONTAKTE		

Ich wurde über alle Merkmale des Wimpernverlängerungsprozesses sowie über ihre Haltbarkeit und die nach dem Auftragen zu befolgenden Verfahren informiert.

Im Falle des Erleidens einer der negativen Nebenwirkungen befreie ich \_\_\_\_\_ (Name des Zentrums) von jeglicher Verantwortung.

UNTERSCHRIFT DES KUNDEN

UNTERSCHRIFT DES BEHANDLERS

## 5. WIMPERN SCHÖNHEITSBEHANDLUNGEN

Die Durchführung des Lifting- oder traditionellen Dauerwimpern- und Wimpernfärben-Service, der 24-48 Stunden vor dem Service der Wimpernverlängerung durchgeführt wird, wird bevorzugt:

- Um den Wimpern die richtige Form, besonders bei steifen und hängenden Wimpern, zu geben.
- Um Farbe zu den Wimpern hinzuzufügen. In einigen Fällen können Haare mit grauem Haar oder einer übermäßig hellen Farbe auftreten.
- Um die Ästhetik und Dauer des Wimpernverlängerungsdienstes zu verbessern.

Bei der Durchführung des Lifting-Service vor den Extensions sollte die auszuführende Schwingung nicht übermäßig sein, da dies dazu führt, dass der Verlängerungs-Service nicht durchgeführt wird, da die Wimpernverlängerung nicht korrekt angebracht werden kann. Aus diesem Grund wird empfohlen, eine leichte Wellung zu machen, um die Haftung der Verlängerung auf natürlichem Haar zu erleichtern. Nach Durchführung der Wimpernverlängerung muss der Kunde je nach natürlichem Wimpernwachstum alle 3 oder 4 Wochen eine Pflege durchführen. In diesem Zeitintervall beobachtet der Kunde den Verlust der Wimpern zusammen mit den natürlichen Haaren. Dies ist auf die Telogenphase zurückzuführen, und es löst sich die Verlängerung zusammen mit dem natürlichen Haar.

## 6. WIMPERNVERLÄNGERUNG vs. FALSCHER WIMPERN

Der Hauptunterschied zwischen Wimpernverlängerung und falschen Wimpern besteht darin, dass falsche Wimpern ein schnelleres und einfacheres System zur Verlängerung der Wimpern sind, mit einer sehr kurzen Haltbarkeit von nur einem Tag. Sie sind ideal, um sie zu einem besonderen Anlass zu tragen. Die Anwendung erfolgt auf der Haut des beweglichen Augenlids und sie werden einfach mit Wasser oder beim Entfernen von Make-up entfernt. Auf der anderen Seite sind Wimpernverlängerungen so konzipiert, dass sie den natürlichen Wimpern Länge, Dicke und Volumen verleihen, indem sie sich gegenseitig „tarnen“. Dazu werden synthetische Haare mit einem sehr natürlichen Finish verwendet, wobei mit verschiedenen Techniken gearbeitet wird, die auf jede natürliche Wimper aufgetragen werden, wobei der Kontakt mit der Haut stets vermieden wird. Ihre Haltbarkeit ist überlegen und sie erfordern eine WESENTLICHE SCHULUNG, um die richtige Anwendung zu erreichen. Mit dieser Technik erreichen wir Harmonie und mehr Tiefe im Aussehen, solange die Anwendung korrekt ist und der Kunde die vom Fachmann im Pre-/Post-Service empfohlene Pflege einhält. Für die Haftung der Wimpernverlängerung wird ein spezieller Kleber verwendet, der für eine hervorragende Haftung von Kunsthaar auf Naturhaar sorgt.

## 7. MEHRERE VIDEO QUELLEN ÜBER VOLUMENWIMPERN UND DIE ENTFERNUNG WIMPERNVERLÄNGERUNGEN

[Wide, narrow & closed fans](#)

[Eyelash Extension Tutorial with Removal in ISOLATION!](#)

[Volume Lashing - From Start to Finish](#)

[How to create Lash Set: Classic, Hybrid, and Volume](#)

Titel des Materials/der Aktivität	7. Fallstudie „Beratung zur Nachsorge nach dem Anbringen von Wimpernverlängerungen“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität hilft den Lernenden, Indikationen für den Kunden nach dem Anbringen von Wimpernverlängerungen zu verwalten.</p> <p>Die Aktivität besteht darin, die in einem Artikel (z. B. „<a href="#">The 6 most important tips for your eyelash extensions care</a>“) angebotenen Informationen zu analysieren, der auf der Website zur Pflege und Wartung von Wimpernverlängerungen veröffentlicht wurde. Daraufhin fassen die Lernenden die Angaben für den Kunden zusammen.</p> <p>Diese Aktivität kann in einer Fremdsprache durchgeführt werden.</p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PC oder Tablet</li> <li>• Internetverbindung</li> </ul>
Benötigte Zeit	40 Minuten
Anhänge	<p><a href="#">The 6 most important tips for your eyelash extensions care</a></p> <p>Von eyelashes24 - <a href="https://www.eyelashes24.com/">https://www.eyelashes24.com/</a> in verschiedenen Sprachen</p>
Lösung zur Aktivität	Indikationen für den Kunden nach Wimpernverlängerung

## Indikationen für den Kunden nach Wimpernverlängerung

Die regelmäßige Anwendung einer Wimpernbürste trägt dazu bei, das Aussehen Ihrer Wimpern zu verbessern und sowohl natürliche als auch künstliche Wimpern optisch zu verlängern.



Weitere sehr empfehlenswerte Hilfsmittel sind Wimpernbürsten mit feinen Edelstahlzähnen oder Wimperntrenner in Bogenform.



Bei der Verwendung von Wimpernverlängerungen wird ein spezieller Wimpern-Make-up-Entferner und ein ölfreier Lashes Foam Cleanser empfohlen.

Es wird empfohlen, keine Mascara zu verwenden, wenn jedoch trotzdem solche Produkte verwendet werden wollen, sollten nur Mascara und Eyeliner auf Wasserbasis genutzt werden.

Als Tipp nach dem Abschminken wird empfohlen, ein gutes und wirksames Wimpernserum auf den Wimpernansatz aufzutragen, damit sie genügend Wirkstoffe erhalten, um wieder kräftig nachzuwachsen.

Titel des Materials/der Aktivität	8. Praxisaufgabe „Erstellen einer Zufriedenheitsumfrage“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Ziel dieser Aktivität ist es, eine Zufriedenheitsumfrage für Kunden vorzubereiten, um die Qualität der vom Schönheitssalon erbrachten Dienstleistungen zu bewerten. Der Lernende verbessert seine Kommunikationsfähigkeiten und IKT-Kenntnisse. Die Umfrage kann auch in Fremdsprachen erstellt werden.</p> <p>Schritt 1: Überprüfung der Informationen im Handout „Qualität in den Dienstleistungen Permanentes Make-up und temporäre Dekorationen“.</p> <p>Schritt 2: Erstellung einer Kundenzufriedenheitsumfrage in einem Google-Formular unter Verwendung eines Fragenvorschlags, der für den durchgeführten Service und die durchgeführte Behandlung geeignet ist. Die Fragen müssen Aspekte behandeln wie: Information, Effizienz, Ausstattung, Mobiliar, Hygiene und Prävention, Eignung der Behandlung, Organisation, Persönlichkeitsbild, technische Servicequalität.</p> <p>Schritt 3: Versand der Umfrage an den Kunden per E-Mail (Beispiel Kundenzufriedenheitsumfrage: <a href="https://forms.gle/aXWvo3a3tvqRox6t6">https://forms.gle/aXWvo3a3tvqRox6t6</a>).</p> <p>Für die Ausführung durch Google:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Zugriff auf die Formulare</li> <li>Hinzufügen von Fragen</li> <li>Hinzufügen von Multimedia-Inhalten</li> <li>Einreichen der Formulare</li> <li>Betrachten der Antworten</li> <li>Anpassen und konfigurieren</li> </ul> <p><a href="#">Tutorial in English So verwenden Sie Google Formulare – Tutorial für Anfänger von #simpletivity Scott Friesen</a></p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivität <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PC oder Tablet</li> <li>• Internetverbindung</li> <li>• Google Account</li> <li>• Google „Formulare“ Anwendung</li> </ul>
Benötigte Zeit	<p>Erste Phase: Beispielanzeige 30 Minuten</p> <p>Zweite Phase: Entwicklung der Aktivität bis zu 2 Stunden</p>
Anhänge	<p>Qualität in den Dienstleistungen Permanentes Make-up und temporäre Dekorationen.</p> <p>Beispiel einer Umfrage zur Kundenzufriedenheit: <a href="https://forms.gle/aXWvo3a3tvqRox6t6">https://forms.gle/aXWvo3a3tvqRox6t6</a></p>
Lösung zur Aktivität	



## QUALITÄT DER DIENSTLEISTUNGEN FÜR PERMANENTES MAKE-UP UND TEMPORÄRE DEKORATIONEN

Die Qualität der erbrachten Leistung ist nicht nur das optimale Ergebnis der durchgeführten Arbeiten, sondern auch die vom Kunden wahrgenommene Aufmerksamkeit und das gute Image, das wir vermitteln können.

### Qualität in der Umsetzung und dem Verkauf von Dienstleistungen.

Information und Berufsethik, konsequent zu beraten und zu empfehlen, ist der erste Schritt, den der Kunde bei einer Schönheitsbehandlung benötigt. Dies, zusammen mit guter fachlicher Praxis, sind grundlegende Zutaten, um das Ziel zu erreichen: Kundenzufriedenheit und Loyalität.



### Qualität im Produktverkauf

Für einen qualitativ hochwertigen Verkauf und Kundenbindung wird Rücksicht genommen auf:

- Ehrlichkeit: ethische Produkte anbieten, die wirklich notwendig sind.
- Bewerten Sie das Produkt zu seinem fairen Preis; ohne es zu überbewerten oder von seinem empfohlenen Preis abzuwerten.
- Ethik: Beschreiben Sie die Wirkung des Produkts, ohne den Kunden zu belügen oder irrezuführen.



### Parameter, die die Qualität der Dienste definieren

- Effektivität: erreicht durch die Bereitstellung von kurz- und langfristigen Ergebnissen.
- Einrichtungen: sollten einladend, sauber und sicher sein.
- Möblierung: muss anpassungsfähig, zweckmäßig und komfortabel sein.
- Hygiene und Prävention: Dies sind die Schlüsselemente für die Servicequalität.



- Angemessenheit der Behandlung: Jede Behandlung muss personalisiert und auf die Bedürfnisse und Anforderungen des Kunden zugeschnitten sein.
- Organisation: Dies bezieht sich auf die Arbeitsplanung. Termin- und Bestandskontrolle sowie Fahrplankontrolle von Dienstleistungen.
- Persönliches Image: Dies bezieht sich sowohl auf das äußere Erscheinungsbild als auch auf die Einstellung und das Verhalten.
- Technische Qualität der Dienstleistung: Arbeitsmittel müssen in einwandfreiem Zustand, sauber, desinfiziert und sterilisiert sein.
- Die Produkte müssen sich in einem optimalen Verpackungs- und Etikettierungszustand befinden und das Verfallsdatum kontrollieren.
- Das Behandlungsprotokoll muss gut festgelegt sein, mit gut kontrollierten Schritten und Arbeitszeiten.

### Image als Servicequalitätsfaktor

#### Die Ausstattung

- Das äußere Erscheinungsbild des Unternehmens: Beleuchtung, Temperatur, Sauberkeit und Ordnung, Möbel sowie Merchandising, deren Ziel es ist, Aufmerksamkeit zu erregen, dem Kunden das Produkt näher zu bringen und die Kaufhandlung zu erleichtern.
- Die professionelle Atmosphäre: Aspekte wie Kundenservice und -behandlung, Professionalität, Effizienz, Organisation und Zusammenarbeit zwischen den Menschen, aus denen das Unternehmen besteht, stechen hervor.



#### Die Kosmetiker

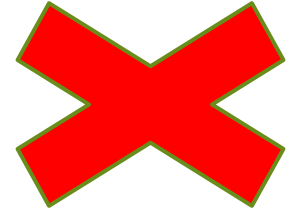
- Aussehen oder Image des Kosmetikers im Umgangs mit Kunden.
- Einstellung: Bereitschaft, Freundlichkeit, Dynamik und Enthusiasmus.
- Die Werte, die die Solidität des Unternehmens garantieren: Ehrlichkeit, Glaubwürdigkeit und



Vertrauen.

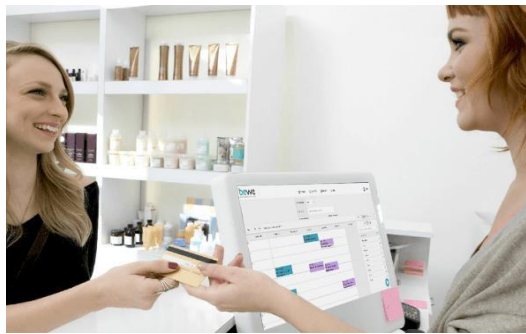
Negative Einstellungen, die vor einem Kunden nicht gezeigt werden sollten

- Schlechte Manieren oder Meinungsverschiedenheiten.
- Kritik oder negative Bemerkungen über das Unternehmen, Kollegen oder andere Kunden.
- Streit mit anderen Kollegen.
- Gähnen, Zeigen von Müdigkeit oder Faulheit.



Empfang und Kundenservice

Die Kommunikation mit dem Kunden ist der erste Schritt in der Rezeption. Es muss einladend sein, damit sich der Kunde wohlfühlt, und der verbalen und nonverbalen Kommunikation muss besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden. Nonverbale Kommunikation ist das, was durch das Bild ausgedrückt wird, das wir anbieten, sowohl das Unternehmen als auch uns selbst, sowie der Ton und die Gesten, die die von uns verwendete Sprache begleiten.



Besonderes Augenmerk müssen wir auf Aspekte legen wie:

- Angemessenes Gestikulieren, egal ob die Person angespannt oder entspannt ist (nonverbales Verhalten).
- Zuhören, was der Kunde will, die Erwartung an den Service, den er/sie erhalten wird. Informieren Sie den Kunden präzise und individuell und schaffen Sie so ein Klima des Vertrauens, der Sicherheit und der Hoffnung.
- Stellen Sie kurze Fragen, die mehr Informationen liefern, zeigen Sie Interesse und Empathie für den Kunden.

Arten von Kunden

- Schüchtern, ihre Eigenschaft ist, dass sie zurückhaltend, unsicher sind und lieber zuhören. Versuchen Sie in einem persönlichen Kontext, ihnen Vertrauen und Hilfe zu geben.
- Gesprächig, kommunikativ, offen und impulsiv. Versuchen Sie während der Behandlung freundlich und offen, kurz und höflich zu sein.
- Leicht reizbar, pingelig, fordernd, beleidigend und aggressiv. Bewahren Sie während der Behandlung Ruhe und hören Sie zu.
- Unvernünftig, negativ, immer denken, dass sie Recht haben, nicht objektiv. Im persönlichen Gespräch Ruhe bewahren, Vereinbarungen treffen und Argumente vorbringen.
- Skeptisch, sehr misstrauisch, alles in Frage stellend, unverblümt und kritisch. Handeln Sie während der Behandlung mit Aufrichtigkeit und Geduld und geben Sie Zusicherungen.
- Schweigend, direkt auf den Punkt, nicht sehr diplomatisch. In Höflichkeit und Kürze übernehmen wir die Zügel.
- Anmaßend, stolz, eingebildet, glaubt alles zu wissen. Versuchen Sie während der Behandlung nicht mit ihnen zu konkurrieren, handeln Sie demütig und freundlich.

Kundenzufriedenheit

Die Zufriedenstellung der Kundenbedürfnisse ist das Hauptziel jedes Kosmetikers und das wichtigste Element des Qualitätsmanagements.

Es ist wichtig, das Konzept der Kundenzufriedenheit für jedes Unternehmen und für jede Dienstleistung zu definieren, Messsysteme zu entwickeln und Modelle für die sofortige Reaktion auf mögliche Unzufriedenheit zu erstellen.

Ein zufriedener Kunde ist die Basis für den Erfolg eines Kosmetikers. Durch einen Mehrwert für das Produkt oder die Dienstleistung kann die Kundenzufriedenheit und Kundenbindung gesteigert werden.

Ein zufriedener Kunde ist ein treuer Kunde. Daher werden sie unsere Produkte und Dienstleistungen weiterhin nachfragen und die Gewinnung neuer Kunden beeinflussen.

### Loyalitätstechniken

Diese Techniken ermöglichen es, eine größere Kundenbindung zu erreichen.

Neue Technologien sind effektive Werkzeuge, um traditionelle Loyalitätstechniken zu ergänzen, die auf guter Kommunikation und Verständnis mit dem Kunden basieren. Zu den am häufigsten verwendeten Loyalitätstechniken gehören:

- Zusendung von Angeboten und Neuigkeiten zu Produkten/Dienstleistungen.
- Informations- und Marketingkampagnen.
- Senden von Details, Glückwünschen usw.

Es geht darum, alle Informationen, die wir über unsere Kunden sammeln können, einzuholen und optimal zu nutzen: ihre Meinungen, Wünsche und Erwartungen, um ihnen Produkte und Dienstleistungen in zufriedenstellender Weise anbieten zu können.

### Evaluation

Die beste Auswertung ist diejenige, die es uns ermöglicht, Informationen zu erhalten, um die Ergebnisse objektiv zu bewerten, Schlussfolgerungen zu ziehen und Entscheidungen zu treffen.

Anhand von Fragebögen werden Aspekte bewertet wie: Servicequalität, Wartezeit, Preis, Kundenservice etc.

Sie sind nicht immer zu 100 % zuverlässig, daher müssen wir diese Informationen durch zusätzliche Informationen ergänzen: die wir mündlich und direkt erhalten, indem wir regelmäßig Kunden befragen.



### Abweichungen in der Leistungserbringung

Es ist unvermeidlich, dass unsere Arbeit manchmal fehlschlägt, was zu Abweichungen in den erwarteten Ergebnissen führen kann. Daher ist es wichtig, dass wir eine Reihe von Richtlinien haben, die uns helfen können, diese Fälle zu korrigieren und zu lösen, immer auf der Suche nach Kundenzufriedenheit. Um diese Abweichungen zu identifizieren, müssen wir die verschiedenen Phasen ermitteln, die der Kunde durchläuft, um die Dienstleistung zu erhalten. Wir werden eine Analyse der Faktoren durchführen, die möglicherweise ausfallen, und so mögliche Abweichungen vom erwarteten Ergebnis vermeiden.



Richtlinien zu berücksichtigen sind:

- Lösen Sie das Problem, bevor der Kunde den Schönheitssalon verlässt.
- Versuchen Sie, das Problem zu lösen und ignorieren Sie es nicht.
- Wenn ein Kosmetiker einen Fehler macht, bieten Sie zusammen mit einer Entschuldigung eine zufriedenstellende Lösung für den Kunden an.
- Behandeln Sie den Kunden mit Takt, argumentieren Sie höflich und mit Freundlichkeit. Widersprechen Sie den Argumenten des Kunden nicht drastisch, vermeiden Sie Konflikte und versuchen Sie, diese diskret zu lösen, damit sie anderen Kunden nicht bekannt werden.
- Halten Sie Beschwerdeformulare bereit, falls sie diese anfordern.

**Der Kunde hat immer recht. Wie gehen Sie mit einer Kundenreklamation um?**

- Seien Sie höflich und freundlich. Entschuldigen Sie sich, handeln Sie immer ruhig.
- Gehen Sie direkt auf die Art des Problems ein, vermeiden Sie Konflikte oder Auseinandersetzungen.
- Seien Sie diskret.
- Ermitteln Sie den Fehler und schlagen Sie eine Lösung vor: Berechnen Sie nichts, gewähren Sie einen Rabatt und bieten Sie einen kostenlosen Service an.
- Es ist unsere Pflicht, Reklamationsformulare bereitzuhalten und unsere Kunden über deren Vorhandensein zu informieren, wobei ein sichtbares Zeichen darauf hinweist.
- Haben Sie eine Haftpflichtversicherung für Fälle, in denen wir um Entschädigung gebeten werden.
- Versuchen Sie, eine für den Kunden zufriedenstellende Lösung zu finden.

## KUNDENZUFRIEDENHEITS UMFRAGE

**Ihre Meinung ist uns sehr wichtig**  
**Bitte nehmen Sie sich kurz Zeit, um diesen**  
**Fragebogen auszufüllen.**  
**Er wird uns helfen, unseren Service zu ver-**  
**bessern.**

<b>Kosmetiker, der Sie behandelt hat (optional):</b>		<b>Datum:</b>				
<b>War dies Ihr erster Besuch in unserem Schönheitssalon?</b>		<b>JA / NEIN</b>				
<b>Geben Sie Ihre Bewertung an und berücksichtigen Sie Folgendes: 1 ist die niedrigste Bewertung und 5 die höchste.</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1	Die von Mitarbeitern und Kunden verwendeten Schutzmaßnahmen entsprechen den Hygienemaßnahmen von Covid-19 .					
2	Der Arbeitsbereich, die Möbel, die Dekoration und die Atmosphäre sind für die erbrachte Leistung zufriedenstellend.					
3	Das Image des Personals ist absolut professionell. Es ist vertrauenserweckend.					
4	Die Wartezeit und der Service waren wie erwartet.					
5	Auf all meine Vorschläge und Forderungen wurde reagiert.					
6	Die Aufmerksamkeit war zu jeder Zeit herzlich und effizient.					
7	Das finale Resultat war vollständig zufriedenstellend.					
8	Der Preis in Bezug auf die Qualität der Dienstleistung ist angemessen.					
9	Sie möchten unsere Dienstleistungen weiterhin in Anspruch nehmen und/oder neue ausprobieren.					
10	Sie würden unsere Dienstleistungen anderen, etwa Freunden und Familienmitgliedern, mit dem gleichen Vertrauen empfehlen, dass Sie in uns gesetzt haben.					
<b>Empfehlungen zur Verbesserung/ Beobachtungen:</b>						
<b>VIELEN DANK FÜR IHRE UNTERSTÜTZUNG</b>						