



Trainingsmaterialien Körperbehandlungen



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
Körperbehandlungen	9
Hautbeurteilung [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]	9
2.1 Hautbeurteilung [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN].....	11
1. Simulation „standardisierte anthropometrische visuell-taktile Diagnose“	12
2. Simulation „Thermographische Diagnose“	20
3. Recherche: Tiefenwärmegerät und Reizstromgerät	38
4. Praktische Aufgabe „Einsatz von Thermografieplatten“	39
5. Praktische Aufgabe „Behandlungen im Zusammenhang mit der thermografischen Erfassung (Behandlungen im Zusammenhang mit Cellulite)“	40
6. Rollenspiel „Kundenmanagement“	41
4. Fallstudie „Beratung zum Zweck der Anti-Cellulite-Behandlung“	76
Körpermassage [PFLEGE-BEHANDLUNGEN].....	80
2.2 Körpermassage [PFLEGE-BEHANDLUNGEN].....	82
1. Simulation „Bindegewebsmassage“	83
2. Fallstudie „Bindegewebsmassage“	85
3. Videoanalyse „Bindegewebsmassage“	89
4. Videodreh „Bindegewebsmassage“	90
5. Praktische Aufgabe „Durchführung einer Bindegewebsmassage“	91
6. Rollenspiel „Kundenmanagement“	92
7. Recherche-Übung „Alternative Körperbehandlungen: biologische/grüne und technologische Behandlungen“	93
8. Praktische Aufgabe „Erstellung von Werbematerialien für eine Schönheitszentrum“	106
Körperbehandlungen: Hydrotherapie, Anti-Cellulite-Behandlung, Aromatherapie, Lichttherapie, Sauna und Bäder [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN].....	112
2.3 Körperbehandlungen: Hydrotherapie, Anti-Cellulite Behandlungen, Aromatherapie, Lichttherapie, Sauna und Bäder [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]	114
1. Praktische Aufgabe „Erstellen eines Arbeitsplans“	115
2. Praktische Aufgabe „Erstellen einer digitalen Kundeninformationsdatei“	116
3. Rollenspiel „Kundendienst“	122
4. Praktische Aufgabe „Kundenbindungsmanagement durch Aktivitäten der Kreislaufwirtschaft“	125
5. Demonstration/Simulation „Kompakte Cellulite-Behandlung“	132
6. Fallstudie „Behandlung während Schwangerschaft und Wochenbett“	139

7. Schriftliche Übung „Gesundheits- und Sicherheitsmaßnahmen“	153
8. Praktische Aufgabe „Kundenempfehlungen“.....	157
Haarentfernung [PFLEGEBEHANDLUNGEN]	164
2.4 Haarentfernung [PFLEGEBEHANDLUNGEN]	166
1. Theoretischer Input „Die Haarstruktur und Wachstumsphasen“	167
2. Schriftliche Übung „Verschiedene Arten der Haarentfernung“	175
3. Fallstudie „Haarentfernungsprodukte und Nachbehandlung für eines Kunden mit Hautproblemen“	176
4. Simulation „Behandlung eines Kunden – SKIN CANDY Sugaring“	180
Bodypainting [PFLEGEBEZOGENE BEHANDLUNG]	182
2.5 Körperbemalung [PFLEGEBEZOGENE BEHANDLUNG].....	184
1. Simulation „Identifikation von Tools und Kosmetik“	185
2. Praktische Aufgabe „Auswahl von Entwürfen für den Kunden“	194
3. Fallstudie „Erstellung einer Arbeitsanleitung für ein Bodypainting“	198
4. Praktische Aufgabe „Bauchmalerei mit hypoallergenen Produkten“	203
5. Übung „Bodypainting-Designs für eine Veranstaltung zur Sensibilisierung für Brustkrebs“ ..	207
6. Praktische Aufgabe „Erstellen einer informativen Webseite“	210
7. Praktische Aufgabe „Erstellen einer Zufriedenheitsumfrage“	211
Bräunung [BEAUTY-BEHANDLUNGEN]	219
2.6 Bräunung [BEAUTY-BEHANDLUNGEN]	221
1. Theoretischer Input „Die Geschichte der Bräunung (Tanning)“	222
2. Fallstudie „Bräunungsmethoden und Sonnenschutz“	226
3. Praktische Aufgabe „Selbstbräunung und Verbraucherprodukte“	228
4. Praktische Aufgabe „Selbstbräunungsprodukte zu Hause testen“	231
5. Praktische Aufgabe „Selbstbräunungsprodukte und Umwelt“	232

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 Wellnessdienstleistungen, 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 EQF 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 2: Körperbehandlungen

- 2.1 Hautbeurteilung [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]
- 2.2 Körpermassage [PFLEGE-BEHANDLUNGEN]
- 2.3 Körperbehandlungen: Hydrotherapie, Anti-Cellulite-Behandlung, Aromatherapie, Lichttherapie, Sauna und Bäder [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]
- 2.4 Haarentfernung [PFLEGE-BEHANDLUNGEN]
- 2.5 Bodypainting [PFLEGE-BEZOGENE BEHANDLUNG]
- 2.6 Bräunung [BEAUTY-BEHANDLUNGEN]

KÖRPERBEHANDLUNGEN



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



HAUTBEURTEILUNG [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]



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



Körperbehandlungen

2.1		Hautbeurteilung [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]	
Lernergebnisse zu EQR			EQR 4
Lernergebnisse: Er/Sie ist in der Lage, die Körperhaut zu analysieren und die Ergebnisse auszuwerten, um Behandlungspläne zu erstellen 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"> • Diagnosemethoden und -instrumente, die zur Auswahl weiterer Körperbehandlungen erforderlich sind, zu beschreiben • mit Elementen der Anatomie (Hautaufbau, -typen, Eigenschaften, Funktionen), Dermatologie, Physiologie, Hygiene und Kosmetologie, die für Körperbehandlungen von Bedeutung sind, vertraut zu sein • Arten von pathologischen Veränderungen auf der Körperhaut aufzulisten, die die Durchführung einer Schönheitsbehandlung behindern oder verhindern • Risiken anzugeben, die mit verschiedenen Arten von Behandlungen verbunden sind • Indikationen und 	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnosemethoden und -instrumente auszuwählen (Gespräch und Untersuchung, Kundenbetreuung), die zur Beurteilung des Hautzustands und zur Entscheidung über Körperbehandlungen erforderlich sind • verschiedene Indikationen und Kontraindikationen auf der Körperhaut zu erkennen, um eine Körperbehandlung auszuwählen und anzuwenden, sowie die mit den Behandlungen verbundenen Risiken zu berücksichtigen 	<ul style="list-style-type: none"> • die Verantwortung für den Abschluss der Ganzkörper-Hautanalyse zu übernehmen • die Grenze zwischen den Kompetenzen eines Kosmetikers und denen eines Dermatologen einzuhalten • den Kunden über die Gründe für die individuellen Eigenschaften der Haut gemäß den festgestellten Mängeln zu beraten • den Kunden bei der Auswahl des Produkts, der Anwendung und der Behandlung, die für den jeweiligen Fall am besten geeignet ist, zu beraten 	<ul style="list-style-type: none"> • Er/Sie füllt die Kundenkarte aus, mithilfe von visuellen und taktilen und thermographischen Techniken, um Hautveränderungen aufzudecken und nutzt Fragetechniken, um den Teil der generellen Anamnese auszufüllen • Er/Sie zeigt zwischenmenschliche Fähigkeiten, um die Beziehung mit dem Kunden während der Diagnostik, handzuhaben • Er/Sie bereitet die Kabine, mit allen, für eine Diagnostik benötigten Materialien vor • Er/Sie empfiehlt Produkte und schlägt Lösungen, basierend auf dem kosmetischen, anatomischen und dermatologischen Zustand, vor • Er/Sie ist mit Hygietechniken vertraut und weiß, wie man diese umsetzt

<p>Kontraindikationen am Körper für das Verfahren der Körperbehandlung zu erkennen</p> <ul style="list-style-type: none"> • sich an die Auswirkungen externer und interner Faktoren auf den Zustand und die Funktion der Körperhaut zu erinnern 			<ul style="list-style-type: none"> • Er/Sie führt die Diagnostik nach Plan und in korrekter Reihenfolge aus • Er/Sie handhabt unerwartete Situationen im Zusammenhang mit dem Verhalten des Kunden oder im Zusammenhang mit Komplikationen, die während der Diagnostik auftreten können
<p>Bewertungsinstrumente</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Beobachtung • Demonstration • Fallarbeit • Test 		

2.1 Hautbeurteilung [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]

Liste der Materialien / Aktivitäten

1. Simulation „standardisierte anthropometrische visuell-taktile Diagnose“
2. Simulation „Thermographische Diagnose“
3. Recherche „Tiefenwärmegerät und Reizstromgerät“
4. Praktische Aufgabe „Einsatz von Thermografieplatten“
5. Praktische Aufgabe „Behandlungen im Zusammenhang mit der thermografischen Erfassung (Behandlungen im Zusammenhang mit Cellulite)“
6. Rollenspiel: „Kundenmanagement“
7. Fallstudie „Beratung zum Zweck der Anti-Cellulite-Behandlung“

Ziel dieser Einheit

Am Ende dieser Einheit sind Sie in der Lage, eine Körperhautanalyse zum Behandlungsplan auszufüllen. Sie führen die Aufgaben professionell und verständlich aus, auch in einer Fremdsprache. Sie sind in der Lage, Körperanomalien und pathologische Veränderungen zu erkennen. Sie kennen die Instrumente zur Körperbehandlung und die grundlegenden Geräte und Hilfsmittel. Kommunikationsfähigkeit, dermatologische und kosmetologische Grundlagen, hygienische Fähigkeiten und die Fähigkeit, unvorhergesehene Situationen zu meistern, sind erforderlich.

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

Titel des Materials/der Aktivität	1. Simulation „standardisierte anthropometrische visuell-taktile Diagnose“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht darin, den Umgang mit einem Kunden beim ersten Termin zu simulieren, an dem eine Standard-Diagnose durchgeführt wird.</p> <p>Schritt 1: Empfang des Kunden. Schritt 2: Vorbereitung des Kunden für die Diagnose. Schritt 3: Ausfüllen der Kundenkarte (kurzes Gespräch mit dem Kunden). Schritt 4: Erstellen des Diagnoseprotokolls. Schritt 5: Verabschiedung des Kunden: abschließende Ratschläge (Pflege zu Hause, Vorschläge für Folgebehandlungen, Terminabsprache).</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"> • Kundenkarte, Terminkalender (schriftlich/digital) • Personenwaage • Maßband für Größe, Umfang • alle Geräte zur Vorbeugung von Covid-19 auf der Grundlage der aktuellen Gesetzgebung
Benötigte Zeit	1 Stunde
Anhänge	Kundenkarte: Körperkarte Terminkalender (schriftlich/digital)
Lösung zur Aktivität	

Kundenkarte: Körperkarte

KUNDENKARTE



VORNAME

NACHNAME

GEBURTSDATUM

ADRESSE

STADT

TELEFONNR.

BERUF

VORGESCHICHTE

ARBEIT	<input type="checkbox"/>	SITZEND	<input type="checkbox"/>	NORMAL	<input type="checkbox"/>	DYNAMISCH
MAGEN-DARM-ERKRANKUNG	<input type="checkbox"/>	NEIN	<input type="checkbox"/>	JA		
DARMBESCHWERDEN	<input type="checkbox"/>	NEIN	<input type="checkbox"/>	JA		
HARNAUSSCHIEDUNGEN	<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 EMPFÄNGNISVERHÜTUNG	<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"/>	MENOPAUSE
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?

KÖRPERFORM



GEWICHT Kg

GRÖßE cm

KÖRPERBAU SCHLANK NORMAL KRÄFTIG

PHYSIO-MORPHOLOGISCHE ANALYSE

WASSEREINLAGERUNGEN	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
HAUTSPANNUNG	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
LOKALISIERTE ADIPOSITAS	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
FETTLEIBIGKEIT	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
ÖDEM	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
ÖDEMATÖSE CELLULITE	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
WEICHE CELLULITE	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
KOMPAKTE CELLULITE	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
DEHNUNGSSTREIFEN	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA	
Farbe der Dehnungsstreifen	<input type="checkbox"/> rötlich	<input type="checkbox"/> weiß/perlmutter	
Stelle	<input type="checkbox"/> Oberschenkel	<input type="checkbox"/> Gesäß	<input type="checkbox"/> Brust
	<input type="checkbox"/> Bauch	<input type="checkbox"/> Hüfte	
BRUST	Unzureichende Entwicklung (Hypoplasie)	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA
	Übermäßige Entwicklung (Hyperplasie)	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA
	Übermäßiges Volumen (Hypertrophie)	<input type="checkbox"/> NEIN	<input type="checkbox"/> JA

Terminplan (schriftlich/digital)



Einrichtung / Unterricht



TAG

MONAT

JAHR

ZEITPLAN	Amanda	Jennifer	Maria	Cristina					
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									

Titel des Materials/der Aktivität	2. Simulation „Thermographische Diagnose“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht darin, das Management des Kunden bei der Durchführung einer thermografischen Diagnose zu simulieren.</p> <p>Schritt 1: Empfangen des Kunden. Schritt 2: Vorbereitung des Kunden auf die Diagnose. Schritt 3: Ausfüllen der Kundenkarte (kurzes Gespräch mit dem Kunden). Schritt 4: Durchführung des Diagnoseprotokolls. Schritt 5: Verabschiedung des Kunden: abschließende Beratung (häusliche Pflege, Vorschläge für Folgebehandlungen, Terminkalender und Agenda-Management).</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"> • Kundenkarte, Terminkalender (schriftlich/digital) • Personenwaage • Maßband für Größe, Umfang • thermographische Platten • alle Geräte zur Vorbeugung von Covid-19 auf der Grundlage der aktuellen Gesetzgebung
Benötigte Zeit	1 Stunde
Anhänge	Kundenkarte: Körperkarte (siehe Aktivität 2.1.) Terminkalender (schriftlich/digital) (siehe Aktivität 2.1.) Methoden zur Körperanalyse Behandlung von Cellulite
Lösung zur Aktivität	

Methoden zur Körperanalyse

EINFÜHRUNG ZUR ZUSAMMENSETZUNG DES KÖRPERS

Die Zusammensetzung des Körpers spiegelt sich im Körpergewicht wider.

Viele Menschen denken, dass das von der Waage angezeigte Gewicht der einzige Indikator für das Wohlbefinden ist. Das Gewicht allein sagt aber nichts über die Gesundheit eines Menschen aus.

Es ist die Körperzusammensetzung, die die Qualität des Gewichts und damit den Gesundheitszustand eines Menschen definiert.

AUSWERTUNG DER KÖRPERANALYSE

Die Körperanalyse stellt die Qualität der im menschlichen Körper vorhandenen Fett- und Magermasse dar. Sie wird üblicherweise als Prozentsatz des Gesamtgewichts ausgedrückt (z. B. 20 % Fett).

MAGERMASSE

Der Begriff „MAGERMASSE“ steht in unserem Körper für alles, was die aufgenommenen Kalorien verbraucht und umfasst Muskeln, Knochen, Organe und Bindegewebe. Die Kontrolle der fettfreien Masse ist der Schlüssel zum Erreichen des Idealgewichts. Je größer die Magermasse ist, desto schneller verbrennt der Körper Kalorien im Ruhezustand, während des Trainings und sogar im Schlaf! Daher ist es sehr wichtig, das Gewicht der Magermasse konstant zu halten und möglichst zu erhöhen. Wenn Sie z. B. eine Diät ohne Bewegung durchführen, verringert sich die fettfreie Masse.

GRUNDUMSATZ (RUHEENERGIEBEDARF)

Das Gewicht der fettfreien Masse bestimmt den Grundumsatz (eng. Body metabolic rate, kurz BMR). Der BMR stellt die Anzahl der Kalorien dar, die unser Körper im Ruhezustand über den Tag verteilt verbraucht. Denken Sie daran, dass nur Magermasse Kalorien verbrennt, Fett nicht! Je höher das Gewicht der fettfreien Masse ist, desto höher ist unser Stoffwechsel (BMR) und folglich wird unser Körper auch überschüssige Kalorien schnellstmöglich verbrennen. Regelmäßige Bewegung hilft, dieses Ziel zu erreichen und den Grundumsatz (BMR) zu erhöhen.

FETTMASSE

Fettmasse ist der Vorrat an Kalorien, der sich in unserem Körper angesammelt hat, und wird durch intramuskuläres subkutanes Fett repräsentiert. Körperfett existiert in zwei grundlegenden Formen: essentielles Fett und Speicherfett. Entgegen der gängigen Meinung ist nicht jede Art von Fett schlecht. Essentielles Fett ist wichtig als Stoßdämpfer, als Kalorienreserve bei Klimaschwankungen und zum Schutz der lebenswichtigen Organe. Bei Männern liegt das essentielle Fett zwischen 3 und 5 % und bei Frauen zwischen 8 und 12 %. Das angesammelte Fett wird durch Überschüsse in der Ernährung aufgebaut. Es ist nicht wichtig, was Sie essen, sondern ob Sie mehr als nötig essen, denn in diesem Fall reichern sich die überschüssigen Kalorien als Fett an.

KÖRPERWASSER

Körperwasser ist die Menge an Wasser, die im menschlichen Körper enthalten ist. Bei Männern liegt die Menge zwischen 50 % und 60 %. Bei Frauen hingegen zwischen 45 % und 60 %.

KONTROLLE DER KÖRPERZUSAMMENSETZUNG

Diese Analyse wird zu einer der wichtigsten Methoden zur Diagnose und Behandlung von Fettleibigkeit und zur Überwachung der Gesundheit und des Wohlbefindens unseres Körpers.

OBESITÄT

Fettleibigkeit ist eine Krankheit. Jeder vierte Mensch ist in irgendeiner Form von einem mehr oder weniger hohen Grad an Fettleibigkeit betroffen. Auch das Gesundheitsministerium betont immer wieder, dass Adipositas, definiert als übermäßige Fettansammlung, eine ernsthafte Gefahr für unser psychophysisches Wohlbefinden darstellt.

DIAGNOSTISCHE BEHANDLUNG

Die Analyse der Körperzusammensetzung ist die effektivste Methode zur Diagnose und Behandlung von Adipositas wie Übergewicht und Fettansammlungen.

Ein Mann, der zwischen 25 % und 30 % Fettmasse hat, ist eindeutig übergewichtig und befindet sich an der Grenze, da über 30 % als klinisch fettleibig gelten.

Eine Frau mit 30 % bis 35 % Fettmasse gilt ebenfalls als übergewichtig und befindet sich an der Grenze, weil über 35 % als klinisch fettleibig gilt. Daher liefert die Analyse der Körperzusammensetzung wichtige Daten für Menschen, die ein gutes Gesundheitsniveau aufrechterhalten möchten, und hilft dabei, ihre ideale Körperzusammensetzung zu erreichen und zu erhalten.

GESUNDHEITSUNTERSUCHUNG

Hat Wohlbefinden, Gesundheit, Ästhetik und Fitness zu tun. Sie gilt mittlerweile als Routineuntersuchung auch in der Präventivmedizin. Mit Hilfe der Körperzusammensetzung können die Anbieter von Gesundheits- und Wellnessangeboten zielgerichtete Programme aufstellen.

Ein exzellentes Gesundheitsprogramm ist zum Beispiel eines, das es schafft, die richtige Ernährung mit körperlicher Bewegung effektiv zu kombinieren. Die Körperzusammensetzung dient als zuverlässige Referenz, um Ergebnisse zu ermitteln und Fortschritte zu dokumentieren.

Ein Ernährungs- oder Diätprogramm ohne ausreichende Bewegung führt beispielsweise zu einem Gewichtsverlust von 50 % Fettmasse und 50 % Magermasse (Muskeln). Tatsächlich wird die Waage nach einer Diät eine Gewichtsreduktion anzeigen, aber der Anteil der Fettmasse wird gleich oder sogar höher sein. Nur regelmäßige körperliche Aktivität in Kombination mit einer gesunden Ernährung kann den Fettanteil reduzieren und gleichzeitig das Gewicht der Magermasse auf Kosten des Gewichts der Fettmasse erhalten.

Bioimpedanz-Analyse (BIA)

Messen Sie Körperfett, Magermasse, Wasser, Grundumsatz in Sekunden.

Messen Sie Ihren Körperfettanteil mit nur 1 % Möglichkeit einer Fehlanalyse

Warum ist die Analyse der Körperzusammensetzung sinnvoll?

Die Analyse der Körperzusammensetzung ermöglicht die Quantifizierung ihrer Hauptkomponenten: Magermasse, Fettmasse, Wasser. Obwohl Gewichts-Höhen-Tabellen weit verbreitet sind, um den Grad des Übergewichts auf der Grundlage des Alters und der körperlichen Struktur zu definieren, können sie noch keine Informationen über die qualitative Zusammensetzung des Körpergewichts liefern. Diese Tabellen wurden auf der Grundlage statistischer Daten über das Durchschnittsgewicht, bei dem die Sterblichkeit geringer ist, formuliert, ohne die Todesursachen oder die Lebensqualität vor dem Tod zu berücksichtigen. Es kann vorkommen, dass ein Proband ein viel höheres Gewicht hat, als in den Tabellen angegeben, dass aber die Menge seines Fettes sehr gering ist.

Das überschüssige Gewicht wird durch die Muskelmasse repräsentiert. Nach den Tabellen der Metropolitan Insurance Life Company (1983) sollte ein Proband (z. B. ein Leistungssportler) mit schwerem Knochenbau, 21 Jahre alt, 188 cm groß, 115,7 kg wiegen. Eigentlich sollte er aber zwischen 78 und 89,4 kg wiegen. Ein Sportler ist nach diesen Maßstäben übergewichtig und sollte sein Gewicht um 26,3 kg reduzieren, um den oberen Wert des wünschenswerten Gewichtsbereichs zu erreichen. Bei der Berechnung des Quetelet-Index oder BMI ergibt sich ein Wert von 32,77, also Adipositas. Nach diesem Kriterium könnte unser Sportler keine sportliche Aktivität ausüben, sondern müsste vielmehr eine Diät machen, um das Übergewicht zu beseitigen. Aber der als Beispiel angeführte Sportler hat 12,7 % Fettgewebe, also weniger als die Durchschnittswerte, die bei nicht wettkampforientierten Personen desselben Alters gefunden wurden, trotz des höheren Gewichts. Dieses Beispiel zeigt, wie notwendig es

ist, andere Bewertungskriterien als die Gewichts-Höhen-Tabellen oder den BMI zu verwenden, um den Ernährungszustand einer Person zu definieren.

Die Elektrolipographie oder Körperzusammensetzungsanalyse mit Impedanzmetrie ist nach heutigem Kenntnisstand die vollständigste nicht-invasive Untersuchung, die es gibt, und die ratsamste für eine gründliche und korrekte Bewertung. Die wichtigsten strukturellen Bestandteile des Körpers sind Muskelmasse, Fettgewebe und Knochen. Es gibt deutliche Unterschiede in der Körperzusammensetzung aufgrund des Geschlechts. Der Mann ist größer und schwerer und hat im Verhältnis zu seinem Gewicht mehr Muskelmasse und weniger Körperfett als die Frau. Diese Unterschiede haben verschiedene Gründe und sind vor allem hormoneller Natur.

Das Fettgewebe wird in zwei Hauptdeposits unterteilt. Das erste, das als essentiell bezeichnet wird, befindet sich im Knochenmark, im Herz, in der Lunge, in der Leber, in der Milz, in den Nieren, im Darm, in den Muskeln und in Geweben, die reich an Lipiden sind, wie z. B. S.N.C. Dieses Fett ist für die Ausführung der physiologischen Funktionen notwendig. Das zweite auch Speicherfett genannt, ist eine Energiereserve. Es umfasst das Fett, das die verschiedenen inneren Organe vor Verletzungen schützt und das subkutane. Obwohl seine Verteilung bei Männern (12 %) und Frauen (15 %) ähnlich ist, ist die Menge an essentiellem Fett bei Frauen 4-mal größer. Es ist mehr als wahrscheinlich, dass das zusätzliche essentielle Fett biologisch wichtig für die Schwangerschaft und andere hormonbezogene Funktionen ist.

Die bioelektrische Impedanz

Unter den nicht-invasiven Techniken scheint die Bewertung der Körperzusammensetzung durch Impedanzmetrie die jüngste zu sein und sicherlich diejenige, auf die sich die internationale Forschung in nächster Zeit konzentrieren wird. Bei der Impedanzanalyse wird ein elektrisches Signal an den Körper angelegt, das eine Reihe von physikalischen Parametern (Widerstand und Reaktanz) aufzeichnet, die vom Wassergehalt (intra - extra - transzellulär) und den darin vorhandenen Ionen abhängen. Diese Parameter drücken das unterschiedliche Verhalten biologischer Strukturen aus; während sich nämlich intra- und extrazelluläre Flüssigkeiten als Leiter verhalten, wirken Zellmembranen als kapazitive Elemente (Kondensatoren).

Die bioelektrische Impedanz bestimmt daher die Wassermenge im Körper und indirekt die prozentuale Verteilung zwischen magerem Gewebe und Fettgewebe, da mageres Gewebe fast das gesamte Wasser und die Elektrolyte des Körpers enthält, während Fettgewebe als praktisch wasserfreies Kompartiment gilt. Dank eines hochentwickelten computergesteuerten Geräts, das dieses Prinzip nutzt, dem Impedanzmessgerät vom Typ BIA, erhält man in wenigen Sekunden eine Analyse der Körperzusammensetzung. Die Methode unterscheidet sich von der plikometrischen Technik durch die Schnelligkeit der Untersuchung und durch die Möglichkeit, das gesamte Körperwasser zu bewerten, das sonst nicht untersucht werden kann. Mit dem Impedanzmessgerät ist es nicht notwendig, den Patienten zu „manipulieren“ wie bei der Psychometrie, aber es erweist sich als eine technologischere Analyse, da es ein elektronisches Gerät verwendet, das mit einem Mikroprozessor ausgestattet ist, der in der Lage ist, überall autonom zu arbeiten.

Zum besseren Verständnis der IMPEDANZMETRIE können Sie sich dieses Video ansehen:

<https://www.youtube.com/watch?v=vTcUS3qCLSU> (Bioelectrical Impedance Analysis)

<https://www.youtube.com/watch?v=047IML9ndPo> (BIA Explainer Video – Bodystat)

Funktionsweise

Bringen Sie die Einwegelektroden am rechten Hand- und Fußgelenk an. Schließen Sie das Kabel an die Elektroden und an die Buchse am Rest des Geräts an. Das Gerät erzeugt einen harmlosen elektrischen

Strom mit geringer Intensität, der durch den Körper fließt. Das Gerät misst, wie viel Widerstand (Bioresistenz) der Körper dem Strom entgegensetzt. Für die Durchführung eines Tests ist es ausreichend, das Geschlecht, das Alter, die Größe und das Gewicht der Testperson einzugeben. Mit diesen Daten und dem Bioresistenzwert wird der Körperfettanteil ermittelt.

Grundprinzipien

Das Impedanzmessgerät zur Analyse der Körperzusammensetzung vereint folgende Funktionen in einem Gerät: Berechnet alle wichtigen Daten zur Körperzusammensetzung. Es misst die Bioresistenz, den Körperfettanteil, das Körperfettgewicht und die fettfreie Masse, den Grundumsatz (BMR) und das Gesamtkörperwasser (TBW). Es kann auch personalisierte Daten zur Gewichtsabnahme oder -zunahme liefern.

Ergebnisse

Das Gerät hat einen eingebauten Drucker. Dadurch entfällt das Anschließen des externen Druckers und es können mehrere Kopien der Ergebnisse an den Probanden weitergegeben oder in den Akten aufbewahrt werden. Der Ausdruck enthält wünschenswerte Gewichtswerte und alle überschüssigen oder zuzunehmenden Pfunde. Diese Daten können vom Bediener entsprechend den Zielen des Kunden bearbeitet und angepasst werden. Die erhaltenen Daten haben eine durchschnittliche Fehlerquote von 1 % mit einem Wahrscheinlichkeitsfaktor von 0,97 im Vergleich zur hydrostatischen Wägung, die die Referenzmethode darstellt.

Vorbereitung: Um ein zuverlässiges Ergebnis zu gewährleisten, müssen die folgenden Bedingungen vom Probanden vor dem Test erfüllt werden:

- Seit 24 Stunden keinen Alkohol getrunken haben
- Sich in den letzten 2 Stunden nicht körperlich angestrengt haben
- In den letzten 3/4 Stunden keine Nahrung oder Flüssigkeit zu sich genommen haben
- Nicht schwanger (Kontraindikation)
- Kein Herzschrittmacher (Kontraindikation)
- Alkohol und körperliche Anstrengung können zu Dehydrierung führen.
- Vermeiden Sie die Zeit der Menstruation

In diesem Fall kann der Test verfälscht werden und die Fettwerte können zu hoch sein. Es ist daher besser, die Analyse vor dem Training durchzuführen. Die Aufnahme von Nahrung vor dem Test kann das Körpergewicht beeinflussen, wenn auch nicht signifikant.

Platzierung der Elektroden

Der Proband sollte in Rückenlage sein. Die Hände und Füße sollten kein Körperteil berühren. Die Testperson sollte entspannt sein und die Hände mindestens 15 cm vom Körper entfernt halten, wobei die Handfläche nach unten zeigt. Der Knöchel und die rechte Hand sollten frei von Kleidung sein, die Beine sollten sich nicht berühren und 15-20 cm voneinander entfernt sein, damit die Leistengegend nicht berührt wird. Die Elektroden werden am Knöchel und am Handgelenk angebracht, immer auf der rechten Seite.

ANDERE METHODEN DER KÖRPERFETTMESSUNG

Plicometrie

Die Plicometrie basiert auf der Messung der Dicke des subkutanen Fettgewebes mit einem Instrument, das Plicometer (oder Malachistometer) genannt wird. Diese Messungen werden mit Hilfe von Regressionsgleichungen auf den Körperfettanteil bezogen. Die Annahme, auf der diese Methode basiert, ist, dass es eine Beziehung zwischen der Fettmenge in der Unterhaut und dem Gesamtkörperfett gibt. Daher ist es möglich, durch Messung der Dicke des Panniculus adiposus in bestimmten Bereichen die Gesamtkörpermenge zu berechnen. Diese Methode erfordert Fachwissen und viel Erfahrung auf Seiten des Nutzers.

Eine der größten Einschränkungen ist die große Variabilität bei der Messung der Plica zwischen verschiedenen Bedienern, da die Technik jedes einzelnen variiert, selbst wenn er sehr erfahren ist.

Weitere mögliche Fehler und Einschränkungen dieser Methode sind:

- Der Typ des verwendeten Messgeräts (die zuverlässigsten sind das Harpenden [UK] und das Lange [US])
- Der Ort der Messung und die Gültigkeit der für die Korrelation verwendeten Regressionsgleichungen
- Bedienerfehler und Variabilität zwischen verschiedenen Bedienern
- Es ist unerwünscht für den Probanden, der sich ausziehen muss und da das Gerät an mehreren Stellen angebracht wird
- Ist bei übergewichtigen Personen oder bei besonders stark haftendem Unterhautgewebe schwierig durchzuführen

Für weitere Informationen können Sie sich auf YouTube ein Video zum Thema Plectometrie ansehen: https://www.youtube.com/watch?v=iswCHPi_0Gs (How to perform a 7-site skinfold body fat measurement on a female)

Thermographie

Es handelt sich um einen Thermodetektor, der es ermöglicht, die thermischen Aspekte der Cellulite zu bewerten und gleichzeitig den Umfang der Beine oder Oberschenkel zu messen.

Durch die Platten mit Mikrokristallen, von denen jeder eine andere Farbe in Bezug auf die unterschiedlichen Temperaturen der Umgebung hat, ist es möglich, eine detaillierte Ablesung der Art der zu behandelnden Cellulite zu erhalten.

- HELLBLAU für kalte Umgebungen
- GRÜN für den Zwischeneinsatz
- GELB für warme Umgebungen

Stadien der Cellulite

- Cellulite im 1. Stadium: keine Flecken, keine Veränderung der Konsistenz und Textur des Gewebes
- Stadium 2: unscharfe Flecken, veränderte Mikrozirkulation, leicht raue Hautoberfläche
- Stadium 3: Leopardenhautflecken (zahlreiche unterkühlte Flecken mit definierten Rändern), weniger elastische Hauttextur
- Stadium 4: schwarze Löcher (blaue oder grüne Flecken, umgeben von schwarzen und braunen Bereichen) unterkühlte Bereiche

Es ist wichtig, dass der Kunde sich in den vorangegangenen 24 Stunden nicht dem Sonnenlicht aussetzt. Die Kontaktthermografie ermöglicht es, die verschiedenen Stadien der Cellulite zu unterscheiden und auch versteckte Cellulite zu identifizieren, indem man sie von Fettgewebe abgrenzt.

Weitere Informationen zur Thermografie finden Sie im folgenden Video:

<https://www.youtube.com/watch?v=FSnB6dsGxCM> (Contact thermography)

BEHANDLUNGEN VON CELLULITE

CELLULITE IN VERSCHIEDENEN ALTERSGRUPPEN

Momente im Leben, in denen Cellulite zunehmen kann:

- In der prämenstruellen Phase, neigt die Blutzirkulation dazu, sich zu verlangsamen, was eine ideale Situation für Wassereinlagerungen schafft. In der Tat fühlen sich der Körper durch die Flüssigkeitsansammlung „geschwollener“ an. Darüber hinaus ist die Situation bei einem unregelmäßigen Menstruationszyklus sogar noch ausgeprägter, da der Körper die natürliche Ausscheidung von Giftstoffen aus dem Körper nicht reguliert.
- In der Schwangerschaft kann Cellulite auftreten oder sich akzentuieren, wenn sie bereits vorhanden ist. Mit der Gewichtszunahme nimmt auch das Fettgewebe zu, der Bauch behindert die natürliche Blutmikrozirkulation, vor allem an den Oberschenkeln, und der anhaltende Hormonsturm bringt den natürlichen Stoffwechsel durcheinander.
- Ein drastischer Gewichtsverlust verschlimmert Cellulite oftmals. Oft, wenn Sie unter diesem Makel leiden, ist das erste, was Sie tun, eine strenge Diät zu machen, was allerdings der komplett falsche Ansatz ist. Muskelverlust durch schnellen und übermäßigen Gewichtsverlust macht das Fettgewebe noch sichtbarer.

Menopause und Cellulite

Wie wir gesehen haben, kann Cellulite in jeder Entwicklungsphase einer Frau auftreten, weiterentwickeln und sogar verschlimmern. Auch die Menopause ist eine nicht zu unterschätzende Zeit. Große hormonelle und physiologische Veränderungen haben in diesem Lebensabschnitt eine starke Relevanz.

Die Wechseljahre bewirken eine Veränderung und Abnahme der vom Körper natürlich produzierten Hormone. Durch die geringere Östrogenproduktion kommt es jedoch zu weniger Wassereinlagerungen und einer Verbesserung der Durchblutung, was das Hautbild verbessern könnte. Leider kommt es aber in der Regel zu einer Appetitsteigerung und damit zu einer Gewichtszunahme, was zu einer Ansammlung von Fettgewebe führen kann, das nur schwer wieder abgebaut werden kann.

In den Wechseljahren wird daher empfohlen, eine Diät einzuhalten, die die Diurese anregt, die reich an Vitaminen ist, und sich ständiger körperlicher Aktivität zu widmen, sowie die Wasserzufuhr zum Körper zu erhöhen.

CELLULITE IM ALTER VON 30

Vieles hängt vom Alter des Auftretens ab (das hormonell bedingt oft mit der Pubertät zusammenfällt), aber die Cellulite einer Dreißigjährigen ist nicht selten noch relativ „jung“, also vom ersten Stadium (ödematös), gekennzeichnet durch typische Orangenhaut und leichte Rippel. Häufiger handelt es sich jedoch um den adipösen Typ, d. h. Cellulite, die sich heiß anfühlt, kompakt ist und mit - auch leichtem - Übergewicht einhergeht, das sich mit der typischen „Orangenhaut“ an Oberschenkeln, Gesäß, Bauch, Hüften manifestiert. Die positive Seite: Auf biologischer Ebene ist die Haut einer Dreißigjährigen noch straff und folglich in der Lage, die Orangenhaut für einen optischen/eindämmenden Effekt abzuschwächen.

CELLULITE IM ALTER VON 40

Ab dem 40. Lebensjahr kann Cellulite, vor allem wenn sie in jüngeren Jahren nicht richtig behandelt wurde, leicht zu einem faserigen, fortgeschrittenen Stadium werden, das durch kleine subkutane Körnchen und Verhärtungen des Gewebes sowie durch eine kalte, bei Berührung schmerzende Haut gekennzeichnet ist. Das Erscheinungsbild ist eine orangenähnliche Haut mit deutlich sichtbaren Knötchen an Oberschenkeln, Bauch, Hüften und oft auch an den Armen. Der physiologische Hormonabfall (der

sich auf die Entstehung und das Fortschreiten der Cellulite auswirkt) und das Chrono-Aging, insbesondere die Verlangsamung der Aktivität der Fibroblasten, die Kollagen, elastische Fasern und Hyaluronsäure produzieren, tragen ebenfalls dazu bei, die Unvollkommenheit noch deutlicher hervorzuheben: Spannungs- und „Eindämmungseffekt“ der Haut, die „Löcher“ des faserigen Gewebes sind noch deutlicher zu erkennen.

CELLULITE IM ALTER VON 50-60

Nach der Menopause neigt die Orangenhaut dazu, sich in die sogenannte „Laschheit-Cellulite“ zu verwandeln, bei der sich die Unvollkommenheit durch das Abrutschen der Haut und des subkutanen Gewebes nach unten und die deutliche Ausdünnung und den Verlust der Elastizität des Gewebes sichtbar verschlimmert. Ein Prozess, der sich verschlimmert, wenn die Muskeln unterentwickelt sind und den Fettzellen, die mit Wasser infiltriert sind, Platz lassen, um „ihr Nest“ zu bauen.

KARTEN FÜR ANTI-CELLULITE-BEHANDLUNGEN

Entgiftende und entschlackende Behandlung mit Schlamm

Materialien

- Einmalprodukte
- Streifen

Produkte

- Tergentis Booster-Spray
- Entspannende Synergie auf dem Dorsalbereich und auf dem Solarplexus
- Lymphovitale Synergie auf den Abflusspunkten (Lymphganglien)
- Entschlackendes, entgiftendes Gel, auf die zu behandelnden Stellen auftragen und einmassieren, bis es eingezogen ist
- Schlamm, auf den ganzen Körper auftragen

Ausstattung

- Elektrische Sauna: 20 Minuten
- Dusche

Ödematöse Cellulite Entwässerungsbehandlung mit Schlamm

Materialien

- Einmalprodukte
- Streifen

Produkte

- Tergentis Booster-Spray
- Entspannende Synergie auf dem Dorsalbereich und auf dem Solarplexus
- Lymphovitale Synergie auf den Abflusspunkten (Lymphganglien)
- E-Cell-Gel, auf die zu behandelnden Stellen auftragen und einmassieren, bis es eingezogen ist
- Schlamm, auf den ganzen Körper auftragen

Ausstattung

- Elektrische Sauna: 20 Minuten
- Dusche

Algen ödematöser Cellulite Behandlung

Materialien

- Einmalprodukte
- Streifen

Produkte

- Tergentis Booster-Spray
- Entspannende Synergie auf dem Dorsalbereich und auf dem Solarplexus

- Lymphovitale Synergie auf den Abflusspunkten (Lymphganglien)
- Drainage-Synergie zum Auftragen auf die zu behandelnden Stellen
- Laminaria-Meeresalgen + Fucus-Meeresalgen

Ausstattung

- Elektrische Sauna: 20 Minuten
- Dusche

Behandlung von Cellulite mit Algenfasern

Materialien

- Einmalprodukte
- Streifen

Produkte

- Tergentis Booster-Spray
- Entspannende Synergie auf dem Dorsalbereich und auf dem Solarplexus
- Lymphovitale Synergie auf den Abflusspunkten (Lymphganglien)
- Modellierende Synergie, die auf die zu behandelnden Bereiche aufgetragen wird
- Laminaria-Meeresalgen + Fucus-Meeresalgen

Ausstattung

- Elektrische Sauna: 20 Minuten
- Dusche

THERMOGRAFISCHE STADIEN DER CELLULITE UND BEHANDLUNGSVORSCHLÄGE

1. EINHEITLICHES BILD – NORMALITÄT

Wenn keine Cellulite auftritt, ist der Grund dafür eine gute Blutzirkulation mit dem Fehlen von Ödemen und Toxineinlagerungen gibt.

Es gibt keine kalten und heißen Bereiche, die Temperatur ist homogen. Die Hautoberfläche ist glatt und knotige Formen sind nicht nachweisbar.

Was ist zu tun?

Beraten Sie den Kunden zur Vorbeugung. Im Durchschnitt Zyklen von 12 Behandlungen, die einmal pro Woche und zweimal pro Jahr durchgeführt werden.

In der Einrichtung

- Peeling: einmal im Monat: Exfoliation der oberflächlichen Hornschicht, die die Haut weich und hydratisiert hält und ein besseres Eindringen der Wirkstoffe der Produkte ermöglicht.
- Allgemeine manuelle Massagen: sie erweisen sich als gültig sowohl für ihre stimulierende Wirkung auf die Bezirksdurchblutung, als auch für die Verbesserung des Hauttrophismus und der zellulären Sauerstoffversorgung. Sie halten den Blut- und Lymphkreislauf in gutem Zustand und vermeiden die Stagnation von Flüssigkeiten, die Hauptursache der Cellulitebildung.
- Schlammtherapie und Bandagen: Auflegen von Schlamm oder Bandagen mit Streifen und Heizdecke für mindestens 30 Minuten, Abspülen und Massage.
- Salzbäder
- Whirlpool: mit oder ohne Salz
- Elektrostimulation/passive Gymnastik

Selbstpflege Zuhause

Produkte, die das Gewebe elastisch, hydratisiert, weich zu halten, vorzugsweise jeden Tag verwendet werden, Entwässerung und Unterstützung der Mikrozirkulation. Achten Sie auf die Ernährung, betätigen Sie sich körperlich.

2. VERBLASSES DUNKLES FLECKENBILD - ÖDEMATÖSE CELLULITE

Das Bild wird in Flecken verschiedener Farben mit verblassten Rändern, umgeben von Halos, die das Vorhandensein von kalten, d. h. weniger von Blutgefäßen versorgten Bereichen bestimmen. Die Hautoberfläche erscheint bei Berührung rau, die Weichheit des Gewebes ist leicht erhöht, und die Elastizität und Spannkraft kann vermindert sein. Wenn Sie Ihre Hand für einige Sekunden auflegen (mit den Fingerspitzen stärkeren Druck auf die untersuchte Stelle ausüben), werden Sie in der Regel einen weißen „Heiligenschein“ bemerken, der das Vorhandensein von Flüssigkeiten im Unterhautgewebe bestätigt.

Was ist zu tun?

Beraten Sie den Kunden über Behandlungszyklen, um eine Verschlechterung der Situation zu verhindern. Im Durchschnitt: Zyklen von 10/12 Behandlungen, die 1 oder 2 Mal pro Woche und 2 oder 3 Mal pro Jahr durchgeführt werden. Beurteilen Sie Verbesserungen mit Hilfe von thermografischen Platten.

In der Einrichtung

Alle Behandlungen, die entwässernde Wirkstoffe haben (Schlämme und Verbände auf Salzbasis, Gotu kola, Mäusedorn, Rosskastanie, Efeu usw.), vasotonisch, d.h. die in der Lage sind, die Kapillardurchlässigkeit zu verringern, was den venösen Rückfluss, die Resorption des Ödems und die Reaktivierung der Mikrozirkulation begünstigt (Rosskastanie, Ruscus, Hamamelis, Heidelbeere, rote Weinrebe, Rutin usw.) und Re-Epithelialisatoren (Centella), d.h., die die Regeneration der subkutanen Bestandteile stimulieren. Beurteilen Sie, ob das Ödem mit Fettpolstern einhergeht; wenn ja, kombinieren Sie den Einsatz von lipolytischen Produkten, die den Stoffwechsel des Fettgewebes erhöhen (Meeresalgen, Koffein etc.)

Im Detail:

- Peeling: einmal im Monat
- Manuelle Lymphdrainage-Massagen: die Lymphstationen mit einigen Tropfen Drainageöl entstauen und mit Cremes einmassieren, die die oben genannten Wirkstoffe enthalten müssen, um die Wirkung zu verstärken. Die Lymphdrainage ist sehr effektiv und ermöglicht es in wenigen Sitzungen, den Umfang des behandelten Bereichs zu reduzieren und der Haut eine rosige Farbe zurückzugeben, die durch eine bessere Sauerstoffversorgung bedingt ist
- Mechanische Lymphdrainage-Massagen: Drucktherapie mit oder ohne Bandagen (basierend auf der Veranlagung des Kunden, Flüssigkeiten zurückzuhalten, dem Gefühl von Schwere und Schwellungen); Vakuum (Technologie, die durch ein Handstück, das vom Fachmann verwendet wird, eine Art von Saugen/Pause/Druck anwendet, der in der Lage ist, die Hautfalte des behandelten Bereichs „anzusaugen“ und „freizugeben“, um das Gewebe abzulösen und seine Weichheit desselben zu verbessern). Sie ist nicht nur sehr geeignet für die Blut- und Lymphzirkulation und zum Ableiten überschüssiger Flüssigkeiten, sondern auch für eine gute Silhouette.
- Manuelle Bindegewebsmassage: löst das Gewebe entschieden und kombiniert mit der Verwendung von Produkten (Seren, Cremes, Öle) mit den oben genannten Wirkstoffen
- Schlammtherapie und Bandagen: Verwendung von Produkten auf der Basis von Salzen und Gelen mit entwässernder Wirkung (hervorragend die aus dem Toten Meer) oder auf der Basis von Meeresschleim, der reich an Jod ist; auch Produkte auf Tonbasis begünstigen die Reduzierung von Flüssigkeiten und die Ausscheidung von Toxinen.
- Wenn nach der Kontrastierung und Reduzierung des Ödems mit den oben genannten Behandlungen der Fettpannikulus bestehen bleibt, kann man auf lokaler Ebene zu Infrarot- und Ultraschallbehandlungen übergehen.

Wenn eine Atonie des Gewebes vorliegt (die durch den Flüssigkeitsentzug noch verstärkt werden kann), sind Radiofrequenz- und Elektrostimulationsbehandlungen einzusetzen.

Pflege Zuhause

Produkte mit entwässernden, vasotonischen und lipolytischen Wirkstoffen, die vorzugsweise täglich anzuwenden sind. Achten Sie auf die Ernährung, betreiben Sie körperliche Aktivität (alternativ gezielte Elektrostimulations-/passive Gymnastikbehandlungen) und setzen Sie zwei Zyklen pro Jahr natürliche Drainage- und Mikrozirkulationsunterstützungsprodukte ein.

3. DAS BILD DER LEOPARDENHAUT - FIBROUS CELLULITE (Mikromoleküle)

Dieses Bild ist in der Regel durch zahlreiche Flecken mit gut definierten Rändern gekennzeichnet, die auf eine venöse Stase mit dem Vorhandensein von kalten Bereichen hinweisen. Die Weichheit der Haut ist verändert, normalerweise beginnt das Gewebe beim Auswringen wund zu werden, es gibt eine starke Abnahme der Hautelastizität und des Hauttonus.

Der Bereich kann sehr kompakt oder schlaff sein. Das Vorhandensein von Adipositas begleitet gewöhnlich dieses Stadium.

Was ist zu tun?

Empfehlen Sie dem Kunden die folgenden Behandlungszyklen, die unerlässlich sind, um die Degeneration der Pathologie mit den daraus resultierenden Schmerzen und Beschwerden zu vermeiden. Im Durchschnitt: Zyklen von 12/15 gemischten Behandlungen, die 2 Mal pro Woche und 3 oder 4 Mal pro Jahr durchgeführt werden. Mindestens 4 bis 6 Behandlungen desselben Typs durchführen. Bewerten Sie die Verbesserungen mit Hilfe von thermografischen Platten. Nach einem oben empfohlenen Zyklus mit einer Erhaltungsbehandlung alle 10/15 Tage nach Bedarf fortfahren. Diese Einstellung entspricht der Vorbeugung und zielt darauf ab, eine erneute Verschlimmerung der Situation in kurzer Zeit zu verhindern.

In der Einrichtung

- Peeling: einmal im Monat
- Schlammtherapie-Behandlungen: mit Produkten auf Tonerdebasis, die bekanntermaßen entzündungshemmend, entwässernd und entgiftend wirken und in der Lage sind, die Blutgefäßwand elastischer zu machen und so die Durchblutung zu unterstützen, sowie die Verwendung aller entzündungshemmenden, schmerzlindernden Wirkstoffe zur Reduzierung von Schwellungen und Schmerzen (Weihrauch und Efeu) und re-epithelialisierender Mittel, die die Regeneration der subkutanen Bestandteile stimulieren (Centella). Auch die reoxygenierenden und abschwellenden Wirkstoffe helfen in dieser Phase.
- Lymphdrainage oder mechanische Massagen: mit Pressotherapie mit e7o-Vakuum-Bandagen
- Manuelle oder mechanische Bindegewebsmassagen: mit Vakuum erst nach Rückführung des Entzündungsstadiums, sonst wären sie zu schmerzhaft.
- Verlegung von kalten Schlämmen: (auf der Basis von Menthol, Eukalyptus...) an heißen Körperstellen (Innenseite der Oberschenkel) und heiße, hyperämische Schlämme, die an kalten und fetthaltigen Stellen (Außenseite der Oberschenkel, Bauch, Gesäß) aufgetragen werden, können die Mikrozirkulation wiederherstellen und eine Art Gymnastik der Blutgefäße aufgrund des gleichzeitig erhaltenen kontrastierenden Reizes bewirken.
- Elektrolipolyse: besonders wirksam in Fällen von lokalisierter Adipositas und Cellulite (P.E.F). Es werden Niederspannungsströme verwendet, die, dank Elektroden an das Gewebe geleitet, durch eine deutliche Verbesserung der Trophik der von Cellulite betroffenen Bereiche wirken und eine Reduzierung der Umfänge bewirken. In der Regel umfasst der erste Angriffszyklus etwa zehn wöchentliche Sitzungen, die etwa 1 Stunde dauern. Der „Körperumbau“, der am Ende der Behandlungen erreicht wird, ist zufriedenstellend. Ziehen Sie jedoch in Erwägung, Schlammbehandlungen und Massagen abzuwechseln.

- **Ultraschall:** Ultraschall sind Schwingungen mit einer Wellenlänge, die das menschliche Ohr nicht wahrnehmen kann. Die Schwingungen durchdringen das Gewebe und bestimmen Phänomene:
 - A) chemisch, weil die Schwingungen die Durchlässigkeit der Zellmembran erhöhen mit der Folge, dass metabolisch-mechanische Prozesse angeregt werden, aufgrund der Schwächung, die der Ultraschall beim Auftreffen auf das Gewebe erfährt;
 - B) thermisch, denn wenn die Vibration das Gewebe durchdringt, wird ihre Energie teilweise in Wärme umgewandelt.

Dieses Gerät wird häufig bei lokalisierter Lipodystrophie eingesetzt, da es in der Lage ist, das vorhandene fibrotische Gewebe, das die Blut- und Lymphzirkulation behindert, aufzubrechen. Die Ultraschallbehandlung, die bei Vorhandensein von Krampfadern, offensichtlichen Kapillaren oder Herzerkrankungen nicht empfohlen wird, fördert die Absorption der aktuellen Wirkstoffe in der Haut, zieht das Blut zu den behandelten Bereichen, stimuliert die Lymphzirkulation und verbrennt die in den Zellen angesammelten Triglyceride. Im Allgemeinen sind 8 Sitzungen ausreichend, manchmal, in den hartnäckigsten Fällen, sind 12 oder 20 erforderlich, jedoch immer im Wechsel mit anderen Behandlungen.
- **Infrarot:** in Kombination mit Bandagen und Massagen
- **Sauerstofftherapie:** mit der Abgabe von Nanomolekülen, die darauf abzielen, die Störung zu beheben

Wenn die Entzündung und die Schwellung durch die vorgenannten Behandlungen sichtbar bekämpft und reduziert werden, das Fettpannikum aber bestehen bleibt, kann man auf lokaler Ebene mit Ultraschallbehandlungen fortfahren. In diesem Fall ist die Pflege, wie bereits erwähnt, unerlässlich. Sie können mit allen Behandlungen fortfahren, die das Anfangsstadium der Cellulite, nämlich die Ödeme, eindämmen.

Pflege Zuhause

Produkte, die entzündungshemmende, vasotonische, lipolytische Wirkstoffe enthalten, möglichst täglich anwenden. Achten Sie auf die Ernährung, betätigen Sie sich körperlich (alternativ machen Sie gezielte Behandlungen der passiven gymnastischen Elektrostimulation) und legen Sie 4 Zyklen pro Jahr natürliche Entwässerungs- und Mikrozirkulationsunterstützungsprodukte ein.

4. SCHWARZE FLECKEN- SKLEROTISCHE CELLULITE (makronoduli)

In diesem Fall ist die Situation der vorherigen sehr ähnlich, aber die Flecken sind sehr dunkel, schwarz oder braun, was auf das Vorhandensein von Makronodulen, also sehr kalten Bereichen, hinweist. Die Plastizität der Haut ist sehr verändert, das Gewebe ist schmerzhaft bei einfacher Berührung, es gibt eine starke Abnahme der Hautelastizität und des Hauttonus. Der Bereich kann sehr kompakt oder schlaff sein. Das Vorhandensein von Adipositas begleitet gewöhnlich dieses Stadium.

In diesem Fall verfahren Sie wie beim Ergebnis der faserigen Cellulite, verlängern die Sitzungen und beginnen auf jeden Fall mit Behandlungen mit entzündungshemmenden, abschwellenden, sauerstoffanreichernden Wirkstoffen und setzen diese mit lipolytischen Produkten fort. In der Tat ist dies die am weitesten fortgeschrittene und schwierigste Phase. Es erfordert eine starke Beteiligung des Kunden am Beginn der Behandlungen und an der Aneignung gesunder Lebensgewohnheiten. Erklären Sie dem Kunden, dass sowohl die Behandlungen als auch die jährliche Pflege kontinuierlich durchgeführt werden müssen, um zu vermeiden, dass sie sich in diesem Stadium wiederfindet.

☞ In allen vier Phasen, während oder nach den Behandlungen kann es zu einer Erschlaffung des Gewebes kommen, bedingt durch den Gewichts- und oder Zentimeterverlust. In diesem Fall und in jedem

Fall von Gewebsatonie sind Radiofrequenz-Behandlungen angemessen, die in der Lage sind, eine größere Produktion von Kollagen und Elastin zu stimulieren und eine größere Elastizität, Turgor und Tonus der Haut wiederherzustellen. Darüber hinaus erzeugt die Radiofrequenz dank ihrer endogenen Wärme, die sie im Körper der behandelten Person verursacht, eine leichte lokale Hyperämie, eine ausgezeichnete Unterstützung in Fällen von schlechter Durchblutung und dem Vorhandensein von kalten Bereichen. Daher bringt der Wechsel von Behandlungen mit Radiofrequenz-Sitzungen sicherlich erhebliche Vorteile.

WIE THERMOGRAFIE ANGEWENDET WIRD

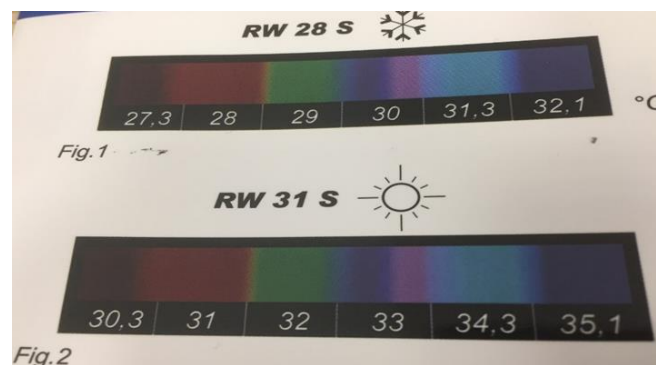
EINLEITUNG

Cellulite ist ein Zustand, der bestimmte Körperregionen (Oberschenkel, Gesäß, etc.) betrifft und progressive Veränderungen des Mikrozirkulationssystems verursacht. Der Cellulite-Prozess hat eine sehr langsame Entwicklung. Er beginnt im Allgemeinen mit einer Erweiterung der Kapillaren (Blutstau), gefolgt vom Austritt von Plasma (Gewebeüberflutungsödem). Im Laufe der Zeit kommt es nach der Aktivierung eines natürlichen Abwehrprozesses der Fettzellen zur Bildung des Mikronoduls (Konglobation von Fettzellen). Durch die Verschmelzung mehrerer Mikronodule entsteht schließlich das Makronodul oder Cellulite-Knötchen, das in der Regel beim Abtasten spürbar und auf Druck schmerzhaft ist.

Diese Veränderungen gehen mit Temperaturschwankungen einher: Die Bereiche mit Blutstau und Ödemen sind wärmer, während die Knötchen kälter sind als die umliegenden Bereiche.

Um beurteilen zu können, ob eine Körperregion von Cellulite betroffen ist, ist es daher wichtig, eine Methode zu haben, die es erlaubt, diese Temperaturveränderungen zu erkennen. Diese Methode ist die mikroverkapselte Flüssigkristall-Kontaktthermografie, eine Technik, die einfach und schnell durchführbar, wiederholbar und schmerzfrei ist.

Die mikroverkapselten Flüssigkristall-Thermografieplatten - Substanzen, die die Eigenschaft haben, sich bei Temperaturänderungen farblich zu verändern -, die auf die zu untersuchende Körperoberfläche gelegt werden, nehmen verschiedene Farben an und liefern so eine echte „Wärmekarte“ dieses Bereichs. Jede Farbe entspricht einer anderen Temperatur, wie in der Referenzskala dargestellt (Abb. 1 und 2).



Durch die Anwendung von leichtem Druck auf die thermografische Platte auf dem zu untersuchenden Bereich ist es also möglich, durch die Farben die verschiedenen Temperaturen hervorzuheben und zu überprüfen, ob es Veränderungen in der Mikrozirkulation gibt, also die typischen thermischen Signale der Cellulite. Es ist auch möglich, das Fortschrittsstadium dieses Prozesses zu bewerten und folglich die für die jeweilige Situation am besten geeignete Behandlung zu wählen.

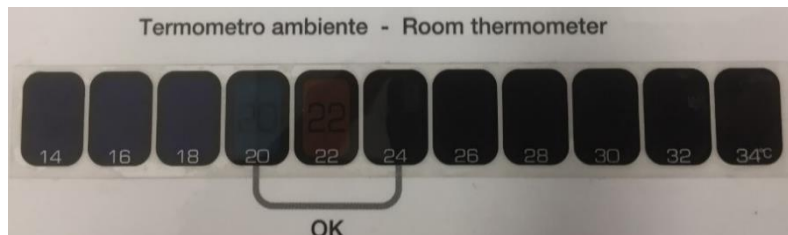
Das Fehlen von Cellulite wird durch ein gleichmäßiges thermografisches Bild (regelmäßige Mikrozirkulation) angezeigt, d.h. durch das Fehlen von Farbflecken auf der Platte.

Das Auftreten mehrerer verschiedenfarbiger Flecken (heißeste Flecken = Blutstau, kalte Flecken = weniger besprühte Bereiche) deutet auf das Vorhandensein von Mikrozirkulationsveränderungen, also auf das Vorhandensein der thermischen Signale der Cellulite hin.

1. VORBEREITUNG DES TESTS

Vor jeder thermografischen Prüfung ist es notwendig, die folgenden Fakten zu beachten:

- Umgebungstemperatur und Beleuchtung: Prüfen Sie auf dem Thermometer, das im Bausatz platziert ist, dass die Temperatur zwischen 20 und 24 ° C liegt. Die Beleuchtung des Raumes muss so reichlich und konstant wie möglich sein



- Entspannen: lassen Sie den Kunden ca. 5-10 Minuten lang ausgestreckt und entspannt liegen, mit unbedeckten Beinen, und bitten Sie ihn, vor der Behandlung nicht zu rauchen, um zu verhindern, dass die durch das Rauchen verursachte Gefäßverengung das Testergebnis verfälscht.
- Massagen und Behandlungen: massieren oder behandeln Sie die zu untersuchende Stelle nicht in der halben Stunde vor dem Test. Der Hautbereich muss trocken und sauber sein. Vermeiden Sie die Verwendung von Cremes oder anderen Produkten, um die thermografische Auswertung nicht zu beeinträchtigen.
- Sonnen- und UV-Strahlen Vergewissern Sie sich, dass die zu untersuchende Stelle in den letzten 24 Stunden nicht über längere Zeit der Sonne oder UV-Strahlen ausgesetzt war (Solarium).

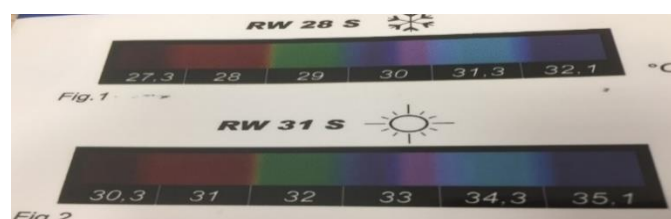
2. AUSWAHL DER PLATTEN

Es gibt zwei Thermografieplatten mit unterschiedlicher thermischer Empfindlichkeit. Die Wahl der Platte ist sehr wichtig für den Erfolg der thermografischen Prüfung und hängt von folgenden Faktoren ab:

- Raumtemperatur
- Temperatur des zu untersuchenden Bereichs
- Körperliche Verfassung und Alter der zu untersuchenden Frau

Um die richtige Platte zu wählen, gehen Sie wie folgt vor:

1. Im Winter und bis zu einer Temperatur nahe 20 °C, bei Probanden mit kalten Beinen, verwenden Sie die grüne RW28S-Platte, die mit dem Eiskristallsymbol gekennzeichnet ist.
2. Im Sommer, bei Umgebungstemperaturen über 22-24 °C, an Probanden mit heißen Beinen, verwenden Sie die gelbe RW31S-Platte, gekennzeichnet mit dem Sonnensymbol.



Legen Sie die Platte mit leichtem Druck auf den ausgewählten Bereich, halten Sie sie einige Sekunden in Position, bis sich das Bild stabilisiert hat, und prüfen Sie, welche Farben erscheinen. Die Hauptfarben sind sichtbar (grün, violett, blau): Die Platte ist korrekt.

3. THERMOGRAPHISCHE AUSWERTUNG

Es sind nicht die einzelnen Farben, die das Vorhandensein von Cellulite bestimmen, sondern das Bild, das entsteht:

Gleichmäßiges Bild = Abwesenheit von Cellulite

Punktuelles Bild = Vorhandensein der thermischen Segmente der Cellulite

Das Bild, das auf der Platte Gestalt annimmt, gibt Hinweise auf das Vorhandensein der thermischen Signale der Cellulite und ermöglicht es, diese zu erkennen:

- Die ersten Anzeichen von Cellulite (mit anderen Mitteln nicht nachweisbar)
- Das Stadium und die Art der Cellulite
- Die am meisten betroffenen Bereiche

Durch den Vergleich des Bildes auf der Platte mit denen des Interpretationsposters ist es möglich, das Vorhandensein oder Nichtvorhandensein von Cellulite festzustellen und sie in die Hauptstadien zu klassifizieren:

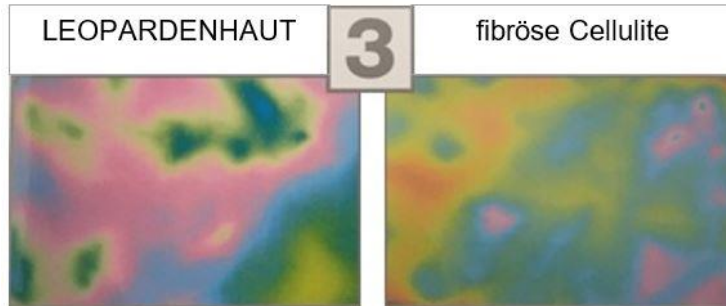
Keine Cellulite: uniformes Bild (Abb. 1). Das Fehlen von Flecken bedeutet, dass es keine Cellulite gibt und dies geschieht, weil es eine gute Blutzirkulation mit dem Fehlen von Ödemen und Toxineinlagerungen gibt. Es gibt keine kalten und heißen Bereiche, die Temperatur ist homogen. Die Hautoberfläche ist glatt und knotige Formen sind nicht zu erkennen. Es treten keine Schmerzen auf.



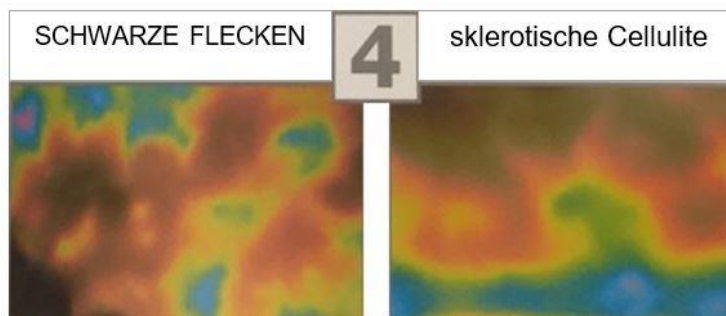
Ödematöse Cellulite: Bild mit verblassten Flecken (Abb. 2). Beginn der Cellulite - Veränderung der Mikrozirkulation mit Bildung von Ödemen. Thermografisches Bild mit Flecken verschiedener Farben mit verblassten Rändern, umgeben von Halos, die das Vorhandensein von kalten, weniger von Blutgefäßen versorgten Bereichen bestimmen. Die Hautoberfläche fühlt sich rau an, die Weichheit des Gewebes ist leicht erhöht, die Elastizität und Spannkraft kann vermindert sein.



Faserige Cellulite (Mikromoleküle): Leopardenhaut-Bild (Abb. 3). Moderate Cellulite - Bild, das durch zahlreiche Flecken mit gut definierten Rändern gekennzeichnet ist, die eine venöse Stase mit dem Vorhandensein von kalten Bereichen anzeigen. Die Plastizität der Haut ist verändert, das Gewebe beginnt beim Auswringen schmerzhaft zu sein, es gibt eine starke Abnahme der Hautelastizität und -spannung.



Sklerotische Cellulitis (Makronodulen): Bild mit schwarzen Flecken (Abb. 4). Fortgeschrittene Cellulite - Thermografiebild mit dunklen, schwarzen oder braunen Flecken, die das Vorhandensein von Makronodulen, d. h. sehr kalten Bereichen, anzeigen. Die Plastizität der Haut ist stark verändert, das Gewebe ist bei einfacher Berührung schmerzhaft, es gibt eine starke Abnahme der Hautelastizität und des Hauttons.



4. AUFZEICHNUNG DER THERMOGRAFISCHEN ANALYSE

Um die Entwicklung der Cellulite während der Behandlung zu kontrollieren, ist es wichtig, die Ergebnisse jeder thermografischen Sitzung mit den speziellen thermografischen Aufzeichnungskarten festzuhalten. Indem Sie der Einstellung der Karte folgen, ist es möglich, die persönlichen Daten Ihres Kunden, die Nummer der thermografischen Untersuchung (erste, zweite, usw.) und andere nützliche Daten für spätere Kontrollen und Behandlungen zu notieren. Das Herzstück der Karte ist jedoch das Registerschema, auf dem Sie mit Hilfe der in Abb. 1 angegebenen Abkürzungen die auf jeder Position gefundenen Ergebnisse angeben können:

Gleichmäßigkeit: Abwesenheit von Cellulite	A
Verblasste Flecken: ödematöse Cellulite	E
Leopardenhaut: fibröse Cellulite	F
Schwarze Flecken: sklerotische Cellulite	S

(fig. 1)

ZUSAMMENSETZUNGSBEISPIEL



(fig. 1)

Thermische Anzeichen von faseriger/fibröser (F) und sklerotischer (S) Cellulite im oberen äußeren Teil des rechten Oberschenkels. Thermische Anzeichen von Ödemen im mittleren Teil und Abwesenheit von Cellulite in der Nähe des Knies:

CELLUTEST – CELLMETER - CELLUVISION

FORTSCHRITTSKARTE Vor der Behandlung

Name:

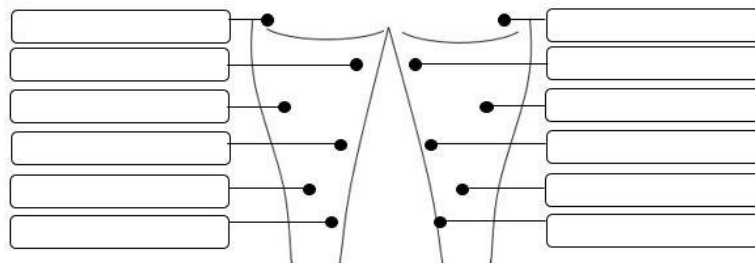
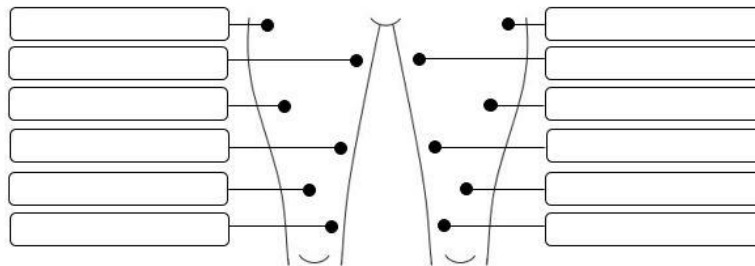
Alter: Datum:

THERMOGRAFISCHE ANALYSE

Markieren Sie den festgestellten Cellulitegrad: Normalität, ödematös, faserig, sklerotisch

Rechtes Bein

Linkes Bein



5. DURCHFÜHRUNG DES TESTS:

- 1) Führen Sie den Test vor der Behandlung durch
- 2) Die Umgebungstemperatur muss zwischen 20 und 24 °C liegen
- 3) Die Umgebung muss gut beleuchtet sein

- 4) Lassen Sie den Kunden mit unbedeckten Beinen für ca. 5 Minuten ausgestreckt liegen
- 5) Legen Sie die Platte auf die trockene Haut
- 6) Fahren Sie mit der Interpretation des Thermografiebildes fort
- 7) Notieren Sie die Testergebnisse auf den entsprechenden Karten

6. SÄUBERUNG DER PLATTEN

Befeuchten Sie ein weiches Tuch mit warmem Wasser und reinigen Sie den Teil der Thermoplatte, der mit der Haut des Kunden in Berührung gekommen ist, durch vorsichtiges Reiben. Alternativ können die Platten auch mit Desinfektionsmitteln ohne Alkohol, Säuren oder Lösungsmittel gereinigt werden.

7. LAGERUNG DER PLATTEN

Es wird empfohlen:

1. Setzen Sie die Platten nicht dem Sonnenlicht oder UV-Strahlen aus
2. Vermeiden Sie den Kontakt mit Alkohol, Säuren und Lösungsmitteln.
3. Legen Sie die Platten nach dem Gebrauch wieder in den Koffer, um zu verhindern, dass sie verstauben und beschädigt werden
4. Berühren Sie nicht den glänzenden Teil der Platte (Fingerabdrücke und Fettspuren sind schwer zu entfernen).
5. Verbiegen Sie die Platte niemals und berühren Sie sie nicht mit Fingernägeln oder spitzen Gegenständen

Alle Bilder stammen aus dem User Manual of: Cell-Meter® Professional kit - To detect cellulite

Titel des Materials/der Aktivität	3. Recherche: Tiefenwärmegerät und Reizstromgerät
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	Bei dieser Aktivität sollen die Lernenden zu diesen beiden Geräten recherchieren, die zur Durchführung einer Körperdiagnose verwendet werden können (Tiefenwärmegerät, Reizstromgerät). Die Schritte sind wie folgt: Schritt 1 Recherchieren in Einzelarbeit. Schritt 2 Beantwortung der gestellten Fragen.
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"> • Kundenkarten, Terminkalender (schriftlich/digital) • Tablet/PC
Benötigte Zeit	1 Stunde
Anhänge	Beispielvideos aus YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=8UCV-2lqREM (Thermographie) https://www.youtube.com/watch?v=EUhRJq8FoxE (Plicometrie) https://www.youtube.com/watch?v=5rVZFJtV4u8 (Plicometrie) Methoden zur Körperanalyse (siehe Aktivität 2.2) Behandlungen von Cellulite (siehe Aktivität 2.2)
Lösung zur Aktivität	

Titel des Materials/der Aktivität	4. Praktische Aufgabe „Einsatz von Thermografieplatten“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität kann in 2 Umgebungen durchgeführt werden: in der Schule oder im Schönheitszentrum. Die Aktivität findet in zwei Phasen statt: In einer ersten Phase demonstriert der Trainer oder Arbeitgeber dem Lernenden die Verwendung der Thermografieplatte; in einer zweiten Phase unterstützt der Trainer oder Arbeitgeber den Lernenden, der die thermografische Analyse durchführen muss.</p> <p>Eine in der Schule durchzuführende Variante, die zu einem späteren Zeitpunkt durchgeführt werden kann, besteht darin, dass zwei Lernende in abwechselnden Phasen miteinander arbeiten (der erfahrenere Lernende führt die thermografische Analyse durch, während der weniger erfahrene Lernende sie begleitet und umgekehrt).</p> <p>Schritt 1: Beobachtung durch den Trainer (oder den erfahreneren Lernenden).</p> <p>Schritt 2: Vorbereitung für die thermografische Analyse.</p> <p>Schritt 3: Durchführung der thermografischen Analyse.</p> <p>Schritt 4: Aufräumen und Reinigen.</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"> • Kundenkarte, Thermografiekarte • thermographische Platten • alle Geräte zur Vorbeugung von Covid-19 auf der Grundlage der aktuellen Gesetzgebung
Benötigte Zeit	<p>Die Aktivitäten werden innerhalb von 2 Stunden durchgeführt</p> <p>1 Stunde zur Beobachtung</p> <p>1 Stunde zur Durchführung</p>
Anhänge	<p>Kundenkarte: Körperkarte (siehe Aktivität 2.1)</p> <p>Terminkalender (schriftlich/digital) (siehe Aktivität 2.1)</p> <p>Methoden zur Körperanalyse (siehe Aktivität 2.2)</p> <p>Behandlung von Cellulite (siehe Aktivität 2.2)</p>
Lösung zur Aktivität	

Titel des Materials/der Aktivität	5. Praktische Aufgabe „Behandlungen im Zusammenhang mit der thermografischen Erfassung (Behandlungen im Zusammenhang mit Cellulite)“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht aus der Durchführung einer Grundbehandlung mit Hilfe von Arbeits- und Kontrollkarten (Protokoll für jeden Cellulitetyp)</p> <p>Die Schritte sind wie folgt:</p> <p>Schritt 1: Ausfüllen der Kundenkarte: Körper-Thermografiekarte</p> <p>Schritt 2: Erstellen des am besten geeigneten Behandlungsprotokolls auf der Grundlage der am Kunden durchgeführten Analyse</p> <p>Schritt 3: Durchführen der gewählten Behandlung</p> <p>Schritt 4: Planung der Weiterbehandlung in Absprache mit dem Kunden/der Kundin</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"> • Kundenkarte, Thermografiekarte, Terminkalender (schriftlich/digital) • Thermografische Platten • Körperwaage • Lineal mit Stiel zum Messen von Höhe und Zentimetern • alle Geräte zur Vorbeugung von Covid-19 auf der Grundlage der aktuellen Gesetzgebung
Benötigte Zeit	1 Stunde
Anhänge	<p>Kundenkarte: Körperkarte (siehe Aktivität 2.1)</p> <p>Terminkalender (schriftlich/digital) (siehe Aktivität 2.1)</p> <p>Thermografische Kundenkarte</p> <p>Behandlung von Cellulite (siehe Aktivität 2.2)</p>
Lösung zur Aktivität	

Titel des Materials/der Aktivität	6. Rollenspiel „Kundenmanagement“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	Die Aktivität beinhaltet das Management eines Kunden vom Empfang bis zur Verabschiedung durch die Erstellung eines Rollenspiels mit zwei Lernenden. Jedem Lernenden wird eine Rolle zugewiesen, und die beteiligten Lernenden müssen das Rollenspiel nach den Hinweisen, die im Kommunikationshandbuch enthalten sind, durchführen. Der Trainer hat die Möglichkeit, bei Vorschlägen, die zu einem komplexeren Rollenspiel führen, einzugreifen.
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"> • Schriftliche Notizen zum gewählten Rollenspiel
Benötigte Zeit	15 Minuten/Rollenspiel
Anhänge	Kommunikation im Wellnessbereich Umgang mit Kunden in unvorhersehbaren Situationen
Lösung zur Aktivität	

Kommunikation im Wellnessbereich

Kommunikation und Beziehung mit dem Kunden

Zusammenfassung

UNTERSCHIEDLICHE ARTEN VON KUNDEN	58
KOMMUNIKATION AM TELEFON.....	61
BEGRÜßEN VON KUNDEN	63
BERATUNG	69
NACH DER BEHANDLUNG	87
VERABSCHIEDUNG	87

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 ausdruckenden 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

Negative Kommunikation	Positive Kommunikation
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

Negative Kommunikation	Positive Kommunikation
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

Negative Kommunikation	Positive Kommunikation
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, Menschen 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 spätabends 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
- ✓ **W**elche

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 Gesichtsbildung?

- ✓ 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 selbstständig 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 Körperflüssigkeiten 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

Umformulierung

Oben bereits beschrieben.

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 **lokalisierter 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
2. 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.

3. 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?

2. Umformulierung

Oben bereits beschrieben.

3. 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.

4. 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.

5. 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 ausgeben 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 Bindegewebsmassage

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	4. Fallstudie „Beratung zum Zweck der Anti-Cellulite-Behandlung“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht in der Präsentation des Falles 01 (Beratung zum Zweck der Anti-Cellulite-Behandlung) und verlangt von den Lernenden, den Fall zu analysieren und die wesentlichen Elemente zu entnehmen, um zu entscheiden, welche Behandlung für den Kunden am besten geeignet ist.</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>
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"> • Fallstudie
Benötigte Zeit	<p>Lesen der Fallstudie: 5 Minuten</p> <p>Durchführung: abhängig davon, welche Ausführung gewählt wird</p>
Anhänge	Fallstudie „Anti-Cellulite-Behandlung“
Lösung zur Aktivität	Lösung “Anti-Cellulite-Behandlung“

Fallstudie “Anti-Cellulite-Behandlung”

Beratung zur Cellulite

Beschreibung:

Eine treue Kundin möchte sich massieren lassen, um ihre Cellulite zu verbessern. Die Kundin ist 50 Jahre alt, Raucherin, treibt keinen Sport. Sie trinkt ½ Liter Sprudelwasser pro Tag. Sie ist Vegetarierin, nimmt aber keine Hülsenfrüchte zu sich.

Abgabe:

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

F1: Welche Analyse würden Sie nutzen?

F2: Welchen Rat würden Sie ihr auf der Grundlage der schriftlichen Daten geben?

F3: Welche Ratschläge zur Ernährung würden Sie ihr geben?

QF: Welche Behandlungen würden Sie empfehlen?

Lösung “Anti-Cellulite-Behandlung”

F1: Welche Analyse würden Sie nutzen?

A1: Thermografie und visuell-taktile Analyse, falls vorhanden, Impedanzmessgerät.

F2: Welchen Rat würden Sie ihr auf der Grundlage der schriftlichen Daten geben?

A2: Trinken Sie mindestens 1 bis 1,5 Liter stilles Wasser pro Tag, als Sport empfehle ich eine leichte Aktivität, z. B. mindestens 30 Minuten pro Tag laufen.

F3: Welche Ratschläge zur Ernährung würden Sie ihr geben?

A3: Hülsenfrüchte integrieren, da sie als pflanzliche Proteine dienen, da sie kein Fleisch essen.

F4: Welche Behandlungen würden Sie empfehlen?

A4: Schlamm - Algen - Ultraschall - Infrarot - elektrische Sauna



KÖRPERMASSAGE [PFLEGEBEHANDLUNGEN]



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



2.2		Körpermassage [PFLEGEBEHANDLUNGEN]	
Lernergebnisse zu EQR			EQR 4
Lernergebnisse: Er/Sie ist in der Lage, Körpermassagen durchzuführen und dafür die richtigen Techniken und 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"> • Körpertypen, Muskeltonus, Hautstruktur und verwandte Erkrankungen zu nennen • Kontraindikationen aufzulisten, die die Leistung der Massage einschränken können (z. B. Fieber, Grippe, Bluthochdruck, Krampfadern). • verschiedene Arten von Körpermassagen, z. B. klassische Lymphdrainage, exotische Massagen, Massagen mit Hot Stone, Bambus, Kokosnüssen, Kräuterstempel, Schokolade, „Chinesische Bubble Massage“ usw. zu nennen • grundlegende klassische Massagetechniken aufzulisten: Effleurage (lange, gleitende Bewegungen), Petrissage (Knetbewegungen, die die Muskeln unter der 	<ul style="list-style-type: none"> • Techniken der Körpermassage, z. B. Lymphdrainage, exotische Massagen, Massagen mit Hot Stone, Bambus, Kokosnüssen, Kräuterstempel, Schokolade, „Chinesische Bubble Massage“ usw. auszuwählen • Techniken der Körpermassage anzuwenden 	<ul style="list-style-type: none"> • entsprechende Körpermassage gemäß den Bedürfnissen des Kunden und den Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften durchzuführen • die Reaktionen und die Zufriedenheit des Kunden im Blick zu behalten und die Massagetechniken bei Bedarf anzupassen • zur Unterstützung der Massage durch Anwendung täglicher Hautpflegeprodukte, die für ein bestimmtes Alter geeignet sind (Kreis- und Streichbewegungen) zu beraten • die Behandlungsdauer und den Ablauf zu bestimmen, die Kosten zu kalkulieren und den Kunden darüber zu informieren 	<ul style="list-style-type: none"> • Er/Sie füllt die Kundenkarte aus, mithilfe von visuellen und taktilen und thermographischen Techniken, um Hautveränderungen aufzudecken und nutzt Fragetechniken, um den Teil der generellen Anamnese auszufüllen • Er/Sie zeigt zwischenmenschliche Fähigkeiten, um die Beziehung mit dem Kunden während der Diagnostik, handzuhaben • Er/Sie bereitet die Kabine, mit allen, für eine Diagnostik benötigten Materialien vor • Er/Sie empfiehlt Produkte und schlägt Lösungen, basierend auf dem kosmetischen, anatomischen und dermatologischen Zustand, vor • Er/Sie ist mit Hygietechniken vertraut und weiß, wie man diese umsetzt • Er/Sie führt die Diagnostik nach Plan

<p>Hand oder den Fingern drücken und rollen), Reibung (leichtes oder festes Hin- und Herreiben der Hände über die Haut) und Druckpunkt (direkter Druck auf eine harte, verknotete Stelle)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Arten von Behandlungen für verschiedene Kundentypen zu unterscheiden, inkl. schwangere Frauen, Senioren, Krebspatienten, Menschen mit Unverträglichkeiten usw. 			<p>und in korrekter Reihenfolge aus</p> <ul style="list-style-type: none"> • Er/Sie handhabt unerwartete Situationen im Zusammenhang mit dem Verhalten des Kunden oder im Zusammenhang mit Komplikationen, die während der Diagnostik auftreten können
<p>Bewertungsinstrumente</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Beobachtung • Demonstration • Fallarbeit • Test 		

2.2 Körpermassage [PFLEGEBEHANDLUNGEN]

Liste der Materialien / Aktivitäten

1. Simulation „Bindegewebsmassage“
2. Fallstudie „Bindegewebsmassage“
3. Videoanalyse „Bindegewebsmassage“
4. Videodreh „Bindegewebsmassage“
5. Praktische Aufgabe „Durchführung einer Bindegewebsmassage“
6. Rollenspiel „Kundenmanagement“
7. Recherche-Aufgabe „Alternative Körperbehandlungen: biologische/grüne und technologische Behandlungen“
8. Praktische Aufgabe „Erstellung von Werbematerialien für eine Schönheitszentrum“

Ziel dieser Einheit

Am Ende dieser Einheit werden Sie in der Lage sein, eine Kundenkartei zu erstellen und die darin gesammelten Daten zu lesen, um eine korrekte Massage entsprechend den Bedürfnissen des Kunden durchzuführen. 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

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

Titel des Materials/der Aktivität	1. Simulation „Bindegewebsmassage“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Tätigkeit besteht darin, die Betreuung eines Standardkunden bei der Durchführung einer Bindegewebsmassage zu simulieren. Die Aktivität besteht aus den folgenden Schritten:</p> <p>Schritt 1: Empfangen des Kunden. Schritt 2: Vorbereiten des Kunden für die Massage. Schritt 3: Ausfüllen der Kundenkarte (kurzes Gespräch mit dem Kunden) Schritt 4: Ausführen der Massagesequenzen. Schritt 5: Verabschiedung des Kunden: abschließende Beratung (häusliche Pflege - Vorschläge für nachfolgende Behandlungen, Kadenzen und Agenda-Management).</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"> • Kundenkarte: Körperkarte • Terminkalender (schriftlich/digital) • Einwegmaterialien • Phyto-Essenzen bei Ausbrüchen • Massagecrème/-öl • alle Geräte zur Vorbeugung von Covid-19 auf der Grundlage der aktuellen Gesetzgebung
Benötigte Zeit	1 Stunde
Anhänge	Kundenkarte: Körperkarte (siehe Einheit 2.1 Aktivität 2.1) Terminkalender (schriftlich/digital) (siehe Einheit 2.1 Aktivität 2.1) Verfahren zur Materialkontrolle von Körperbehandlungen
Lösung zur Aktivität	

Verfahren zur Materialkontrolle von Körperbehandlungen

Materialien	überprüft
Liege mit Abdeckung, bezogen mit Einwegpapier	<input type="checkbox"/>
Kosmetik-Lupe (beleuchtet)	<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-19- Gesetzgebung)	<input type="checkbox"/>
Sonstiges...	

Kosmetikwagen mit Behandlungsprodukten	
Materialien	überprüft
Phytoessenzen: für Ausbrüche	<input type="checkbox"/>
Öl/Crème	<input type="checkbox"/>
Sonstiges...	<input type="checkbox"/>

Titel des Materials/der Aktivität	2. Fallstudie „Bindegewebsmassage“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht darin, den Fall eines Kunden zu präsentieren, der eine Bindegewebsmassage wünscht. Im Rahmen der Aktivität soll der Lernende den Fall analysieren und die wesentlichen Elemente entnehmen, um die für den Kunden am besten geeignete Behandlung durchzuführen.</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>
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"> • Fallstudie „Bindegewebsmassage“
Benötigte Zeit	<p>Lesen des Falls: 5 Minuten</p> <p>Durchführung: abhängig von der gewählten Ausführung</p>
Anhänge	Fallstudie „Bindegewebsmassage“
Lösung zur Aktivität	Lösung „Bindegewebsmassage“

Fallstudie „Bindegewebsmassage“

Beschreibung:

Eine 50-jährige Kundin kommt in Ihr Schönheitszentrum, weil sie eine gewisse Steifheit im Rücken verspürt, mit unangenehmen Schmerzempfindungen, wenn sie einige Bewegungen macht. Der betroffene Bereich ist dieser auf dem Bild eingezeichnet:



Durchführung:

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

F1: Welche Fragen stellen Sie ihr, um zu verstehen, was der Auslöser war?

F2: Welche Art von Schmerz, Schwierigkeit, Empfindung kann die Kundin erleben?

F3: Im Gegensatz zu Zerrungen und Rissen gibt es bei der Kontraktur keine Brüche im Muskelgewebe. Kontrakturen betreffen: ____

F4: Welche Massage empfehlen Sie und warum?

F5: Würden Sie sofort mit einer Bindegewebsmassage beginnen?

F6: Welche Behandlungen würden Sie vor der Durchführung einer Bindegewebsmassage durchführen und warum?

F7: Welche Art von Ratschlägen würden Sie geben, um sie zu Hause umzusetzen?

F8: Welche Art von Ernährung würden Sie empfehlen?

Lösung „Bindegewebsmassage“

F1: Welche Fragen stellen Sie ihr, um zu verstehen, was der Auslöser war?

A1:

- Welcher Art von Arbeit gehen Sie nach?
- Treiben Sie Sport?
- Haben Sie schwer gearbeitet?
- Haben Sie irgendwelche besonderen Bewegungen gemacht?

F2: Welche Art von Schmerz, Schwierigkeit, Empfindung kann die Kundin erleben?

A2:

- Schmerz evoziert (nach bestimmten Bewegungen oder bei Palpation) oder spontan
- Schwierigkeit bei der Ausführung bestimmter Bewegungen
- Muskelanspannung
- Hypertonie, d. h. erhöhter Muskeltonus

F3: Im Gegensatz zu Zerrungen und Rissen gibt es bei der Kontraktur keine Brüche im Muskelgewebe. Kontrakturen betreffen: ____

A3: Einen einzelnen Muskel (ganz oder teilweise) oder eine Gruppe von Muskeln, ist eine unwillkürliche Kontraktion der Skelettmuskulatur, die durch einen entzündlichen Prozess entsteht

F4: Welche Massage empfehlen Sie und warum?

A4: Ich würde eine Bindegewebsmassage empfehlen, da sie Muskelkontraktionen und Verspannungen abbaut.

F5: Würden Sie sofort mit einer Bindegewebsmassage beginnen?

A5: Nein.

F6: Welche Behandlungen würden Sie vor der Durchführung einer Bindegewebsmassage durchführen und warum?

A6: Ich würde mit heißen Behandlungen am ganzen Rücken beginnen, um das Gewebe geschmeidiger zu machen, z. B.: Rückenschlamm-Elektro-Sauna-Entspannungsmassagen.

F7: Welche Art von Ratschlägen würden Sie geben, um sie zu Hause umzusetzen?

A7:

1. Warme Bäder mit entspannenden und entkrampfenden ätherischen Ölen:
 - Kamille • Kampfer • Zeder • Koriander • Jasmin • Lavendel • Marjoram • Mandarine • Melisse • Minze • Patchouli • Kiefer • Sandelholz • Teebaum • Ylang-ylang
2. Achten Sie darauf, eine so gerade Haltung wie möglich zu haben, Schultern entspannt, Kinn nach oben.
3. Machen Sie eine kurze Pause (5 Minuten reichen aus), um aufzustehen, einen Spaziergang zu machen und eventuelle Muskelverspannungen zu lösen, bevor sie sich zu Kontrakturen entwickeln.

4. Kryotherapie, mit der Anwendung von Eispackungen, ist in der akuten Phase nützlich, um die Entzündung zu bekämpfen; Wärme, in der nächsten Phase, erhöht die Gefäßerweiterung

F8: Welche Art von Ernährung würden Sie empfehlen?

A8: Unter normalen Bedingungen beträgt der Tagesbedarf an Magnesium, Calcium und Kalium bei Erwachsenen - den wir durch eine abwechslungsreiche und damit ausgewogene Ernährung erreichen können - etwa:

- 320-420 mg für Magnesium. Gute Quellen für Magnesium sind Kleie, Vollwertkost, Nüsse, grünes Blattgemüse, Linsen und Bohnen, Samen und Kakao;
- 800-1.000 mg für Kalzium. Sie können es nicht nur mit Milchprodukten wie Parmesan, sondern auch mit Rucola, Mandeln, Bohnen, Sardellen aufnehmen;
- 3 g für Kalium. Das Lebensmittel, das am häufigsten mit Kalium in Verbindung gebracht wird, ist die Banane, aber dieser Makronährstoff ist auch in vielen anderen Lebensmitteln pflanzlichen Ursprungs enthalten, z. B. in Kartoffeln, Spargel, Kohl und Spinat.

Titel des Materials/der Aktivität	3. Videoanalyse „Bindegewebsmassage“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht darin, ein bestehendes Video auf YouTube bezüglich der durchzuführenden Massage (z. B. Bindegewebsmassage) zu analysieren. Die Aktivität kann in der Schule oder im Beauty Center durchgeführt werden.</p> <p>Schritt 1: Anschauen des Videos. Schritt 2: Beantwortung der vom Trainer gestellten Fragen. Schritt 3: Identifizierung anderer Techniken, die anstelle der 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	<ul style="list-style-type: none"> • Tablet/PC
Benötigte Zeit	10 Minuten zum Ansehen des Videos 20 Minuten zum Beantworten der Fragen 10 Minuten zum Finden anderer Techniken
Anhänge	Körpermassage Beispiel eines YouTube-Videos: https://youtu.be/w6qKt8R4uyQ (Anti-Cellulite-Massage)
Lösung zur Aktivität	

Titel des Materials/der Aktivität	4. Videodreh „Bindegewebsmassage“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht darin, ein Video über eine durchzuführende Massage zu drehen (z. B. Bindegewebsmassage). Das Video kann sowohl in der Schule als auch am Arbeitsplatz gedreht werden (z. B. ein Mikrovideo erstellen, um den Kunden die im Schönheitssalon durchgeführten Behandlungen zu erklären und zu beraten).</p> <p>Die Lernenden können das Video auch in englischer Sprache erstellen (mit Untertiteln oder Erklärungen zu den Behandlungen).</p> <p>Schritt 1: Planung der Durchführung des Videos und der zu zeigenden Technik (Umgebung, Materialien, Ausrüstung, etc.).</p> <p>Schritt 2: Aufnahme des Videos mit einer Videokamera/einem Mobiltelefon/einem Tablet, einschließlich der Nachbearbeitung: Hinzufügen von Hintergrund- oder Überlagerungselementen wie Hintergründen und Texten.</p> <p>Schritt 3: Präsentation des gedrehten Videos mit Erläuterung des gesamten Verfahrens zu seiner Realisierung.</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"> • Tablet/PC • Für die Behandlung benötigte Materialien und Geräte • App zum Erstellen von Videos (zum Beispiel: InShot, Movie, VivaVideo)
Benötigte Zeit	<p>Zur Erstellung eines Videos in einer Einrichtung:</p> <p>30 Minuten zur Planung</p> <p>1 bis 2 Stunden zum Dreh</p> <p>30 Minuten zur Präsentation</p>
Anhänge	<p>Körpermassage (siehe Aktivität 3)</p> <p>Beispielvideo: 2.2 Connective Back Massage video.MOV</p>
Lösung zur Aktivität	

Titel des Materials/der Aktivität	5. Praktische Aufgabe „Durchführung einer Bindegewebsmassage“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität kann in zwei Umgebungen durchgeführt werden: in der Schule oder im Schönheitssalon. Der Trainer oder Arbeitgeber hat die Aufgabe, eine Demonstration der Bindegewebsmassage vor dem Lernenden durchzuführen (Demonstration). Dann muss der Lernende die Technik nach den Vorstellungen und dem Willen des Kunden ausführen, und in dieser Phase muss der Trainer oder Arbeitgeber die Massage unterstützen (Unterstützung).</p> <p>Eine Variante in der Schule: mit zwei Lernenden zusammen, in abwechselnden Phasen (der erfahrenere Lernende führt die Bindegewebsmassage aus und wird dabei vom weniger erfahrenen Lernenden beobachtet, danach werden die Rollen getauscht).</p> <p>Die Schritte, die der Lernende befolgen muss, sind: Schritt 1: Beobachten des Trainers (oder der erfahreneren Lernenden). Schritt 2: Vorbereitung auf die Körpermassage. Schritt 3: Durchführen der Körpermassage. Schritt 4: Aufräumen und Reinigen.</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"> • Liege • Einwegprodukte, die für die Bindegewebsmassage erforderlich sind • Jegliche Ausrüstung zur Vorbeugung von Infektionskrankheiten auf der Grundlage der geltenden Rechtsvorschriften
Benötigte Zeit	1 Stunde für die Beobachtung 1 Stunde für die Durchführung
Anhänge	Kundenkarte: Körperkarte (siehe Lerneinheit 2.1, Aktivität 1) Körpermassage (siehe Aktivität 3) Terminkalender (schriftlich/digital) (siehe Aktivität 1)
Lösung zur Aktivität	

Titel des Materials/der Aktivität	6. Rollenspiel „Kundenmanagement“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	Die Aktivität zielt darauf ab, die Managementfähigkeiten der Lernenden und ihre Fähigkeit zu verbessern, gute Beziehungen zu einem Kunden aufzubauen - in allen Phasen der Behandlung. Jedem Lernenden wird eine Rolle zugewiesen, und die anderen beteiligten Lernenden müssen das Rollenspiel anhand der Hinweise, die im Kommunikationshandbuch aufgeführt sind, durchführen. Das Rollenspiel ermöglicht es den Lernenden, ihre Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern. Der Trainer kann bei Vorschlägen, die zu einem komplexeren Rollenspiel führen, intervenieren.
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"> • Schriftliche Notizen für das gewählte Rollenspiel
Benötigte Zeit	15 Minuten/Rollenspiel
Anhänge	Kommunikation im Wellnessbereich (siehe Lerneinheit 2.1, Aktivität 6) Umgang mit Kunden in unvorhersehbaren Situationen (siehe Lerneinheit 2.1, Aktivität 6)
Lösung zur Aktivität	

Titel des Materials/der Aktivität	7. Recherche-Übung „Alternative Körperbehandlungen: biologische/grüne und technologische Behandlungen“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht darin, das Wissen der Lernenden über umweltfreundliche Behandlungen und alternative technologische Behandlungen zu verbessern, um zu lernen und sich der Ziele der nachhaltigen Entwicklung bewusst zu werden. Diese Aktivität hilft den Lernenden auch, IKT-Fähigkeiten zu nutzen.</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, „grünen“ und technologischen 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 dem Trainer gezeigt wird.</p> <p>Die Schritte, die durchgeführt werden müssen: Schritt 1: Online-Recherche nach alternativen Behandlungsmethoden. Schritt 2: Vorbereiten einer PowerPoint-Präsentation mit den 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	<ul style="list-style-type: none"> • PC mit Internetanschluss und Office-Paket
Benötigte Zeit	30 Minuten für die Recherche 30 Minuten zur Vorbereitung der Präsentation 10 Minuten Präsentation/Gruppe
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

Beispiele für alternative Behandlungen zur Bio-/grünen Bindegewebsmassage im Zusammenhang mit der vorgeschlagenen Aktivität:

HEUBAD

Heubäder sind Tauchbäder in frischen, gärenden Bergkräutern. Die Therapie ist besser bekannt als **Phytobalneotherapie** und hat ihren Ursprung in Trentino-Südtirol. Nach altem Brauch ruhten sich die Bauern dieser Region von der Müdigkeit der Feldarbeit aus, indem sie sich auf Betten aus frisch geschnittenem Heu legten und am Morgen völlig erfrischt und ausgeruht erwachten.

In der Folgezeit verbreitete sich der Ruf der Heutherapie und wandelte sich allmählich von einer rein volkstümlichen Praxis zur thermischen Heutherapie. Das erste Dokument, das die Anerkennung der Phytobalneotherapie bezeugt, stammt aus dem Jahr 1803 und erschien in einem vom deutschen Arzt, Doktor Christian H.T. Schreger, herausgegebenen Buch mit dem Titel „Balneotechnik oder Anleitung Kunstbäder zubereiten und anzuwenden“. Der deutsche Abt Sebastian Kneipp war ein Verfechter der „Heubäder“ und beschrieb 1896 ausführlich die wohltuende Wirkung der auf den Bergwiesen gesammelten Kräuter.

Die Kräuter, die für Heupackungen verwendet werden, wachsen in den Bergen und sind reich an heilenden Eigenschaften, sie werden am Abend oder in den frühen Morgenstunden geerntet, bevor der Tau trocknet. Anschließend werden sie in großen Behältern mehrere Tage lang eingeweicht, wobei sie eine Temperatur von etwa 55° - 65° C erreichen.

Hauptsächlich werden Bergarnika, Enzian, Schafgarbe, Hypericum, Thymian, Eisenhut, Heidelbeere, Pulsatilla Alpina und Klee verwendet. Geerntet wird auf Wiesen, auf denen die Beweidung, die Düngung mit organischen und anorganischen Stoffen und die Durchfahrt von Fahrzeugen verboten sind.

Die Wirkstoffe dieser Kräuter haben eine schmerzlindernde und belebende Wirkung (Rötung). Das Gras wird in einer Höhe von etwa 1.500 Metern über dem Meeresspiegel gemäht, und das zwischen Mitte Juli und den ersten zehn Tagen im August geerntete Gras eignet sich am besten. Außerhalb der Erntezeit wird das Gras in Polyethylen eingewickelt und in Rundballen gepresst, um es auf diese Weise zu konservieren und seine Wirksamkeit zu erhalten.

Es gibt Faktoren, die das Temperaturniveau beeinflussen und bestimmen, wie die Zusammensetzung der Kräuter, der Erntezeitpunkt, die Art der Verpackung, die Länge des Grases, die Luftfeuchtigkeit und die Art der Belüftung der Behälter. Eine zu hohe Luftfeuchtigkeit kann zu unangenehmen Gerüchen führen, da Pilze gegenüber Bakterien überwiegen.

Die Thermalbäder werden alle vierzehn Tage vorbereitet, wobei eine Schicht Stroh auf den Boden gelegt wird, um das durch den Gärungsprozess entstandene Wasser aufzusaugen, und darauf eine weitere Schicht von etwa 50 cm frischem Gras, die dann achtundvierzig Stunden lang ruht und mit Holzbrettern abgedeckt wird, um die Verdunstung zu verhindern und die Erwärmung zu ermöglichen.

Die Heubehandlung besteht aus Tauchgängen, bei denen die Temperatur auf 40 bis 70 °C ansteigt und ein starkes Schwitzen hervorruft, das auch nach der Behandlung anhält. Die Kunden werden nackt untergetaucht und mit einer etwa 15-20 cm dicken Heuschicht bedeckt, nur das geschützte Kleidungsstück bleibt frei.

Der erste Tauchgang dauert durchschnittlich zehn Minuten, die folgenden bis zu 25 Minuten. Die therapeutische Wirkung dieser Bäder wird durch die gleichmäßig abgegebene feuchte Wärme und durch starkes Schwitzen erzielt. Am Ende des Tauchgangs wird der Kunde in eine Wolldecke eingewickelt und für eine Dauer von 30 bis 45 Minuten auf ein Reaktionsbett in einem beheizten Raum gelegt, der sich

in unmittelbarer Nähe des Bades befindet. Das Schwitzen ist anfangs sehr stark und hält sogar bis zu 4 Stunden an. Der Patient muss in dieser Phase die verlorene Flüssigkeit durch Getränke und Kräutertees wieder auffüllen. Am Ende der Sitzung wird in der Regel eine Entspannungsmassage durchgeführt. Ein kompletter Zyklus von Heubädern besteht im Durchschnitt aus einer Anzahl von acht bis zwölf Sitzungen, die häufig durch einen Ruhetag unterbrochen werden.

Die Heubad-Saison beginnt Ende Juli und dauert bis Ende September. Die starke Wärme und der durch das Schwitzen hervorgerufene Flüssigkeitsaustausch sorgen für ein lang anhaltendes Wohlbefinden, und die Aufnahme der Kräuterwirkstoffe verleiht der Haut ein glatteres und strafferes Aussehen.

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

HYDROMASSAGE

Wie der Name schon sagt, handelt es sich bei der **Hydromassage** um eine Massage durch Wasser. Sie besteht in der Freisetzung von Luft aus Löchern, die sich im Inneren des Beckens befinden. Je nach der Stärke, mit der die Luft ausgestoßen wird, kann sie entspannend oder belebend sein. Die Kunden profitieren also von der Massage und den therapeutischen Vorzügen des Wassers. Es wirkt sich sowohl auf den Körper als auch auf den Geist aus und verbessert die Lebensqualität erheblich, da es das psychophysische Gleichgewicht und die Harmonie wiederherstellt. Sie besteht in der Freisetzung von Luft aus Löchern im Inneren des Behälters, die je nach Stärke des Luftstroms entspannend oder belebend wirken kann. Die Hauptwirkung der Hydromassage ist der kontinuierliche Wasserreiz auf die Haut und das Unterhautgewebe, der durch die aus den Düsen austretenden Blasen und Mikrobäschen ausgeübt wird. Je nach Art der Behandlung kann die Massage auch die verschiedenen Muskelgruppen mehr oder weniger tief einbeziehen. Zu den unmittelbaren Vorteilen der Wassermassage gehört zweifellos das sofortige Gefühl der Leichtigkeit, vor allem im Bereich der unteren Gliedmaßen. Außerdem wird die Mikrozirkulation richtig stimuliert, was zu einer sichtbaren Reduzierung von Wassereinlagerungen und Cellulite führt. Nicht zu vernachlässigen sind auch die positiven Auswirkungen auf Muskelverspannungen (einschließlich Muskelverspannungskopfschmerzen) und die Stimmung, vor allem wenn die Farbtherapie mit der Wassermassage verbunden wird (mit Lichtern auf dem Wannenboden). Die Vorteile, die Sie aus dem Whirlpool ziehen, sind nicht nur physischer, sondern auch psychischer Natur. Es ist der beste Weg, um Energie und Gelassenheit zu gewinnen. Der Whirlpool führt zu völliger Entspannung und befreit den Geist von Sorgen und Stress. Das Endorphin, das bei einer Hydromassage freigesetzt wird, dient zur Beseitigung von Müdigkeit und Angstzuständen und wird z. B. bei Schlaflosigkeit empfohlen. Ein Bad am Abend vor dem Schlafengehen kann das Problem auf natürliche Weise lösen und zu einem ruhigeren Schlaf führen. Der Whirlpool sollte nicht jeden Tag benutzt werden, aber es wird empfohlen, ihn zwei- bis dreimal pro Woche zu benutzen. Die Dauer einer Sitzung sollte etwa 15-20 Minuten betragen, bei einer optimalen Wassertemperatur von 37 Grad. Bei einer höheren Temperatur ist die Entspannung größer, während bei kälterem Wasser die tonisierende und stimulierende Wirkung größer ist.

Die **Vorteile einer Hydromassage** sind vielfältig:

- Sie hat eine tiefenreinigende Wirkung auf die Haut, stärkt sie und erhöht ihre Elastizität
- Dank eines starken Strahls hat sie eine entwässernde Wirkung
- Die Hydromassage bekämpft Stress, da sie den Körper zur Entspannung anregt
- Sie ist ein hervorragendes Mittel gegen Rücken-, Nacken- und Fußbeschwerden und beseitigt vor allem das Gefühl von schweren Beinen
- Der Whirlpool führt eine Tiefenmassage durch und beseitigt so die Giftstoffe
- Bekämpft Rheumatismus und Arthrose
- Der Whirlpool fördert die Blutzirkulation und beugt der Entstehung von Krampfadern vor

- Durch die Entspannung der Muskeln fördert sie den Schlaf

Heutzutage gibt es so viele Modelle von Whirlpools, sie werden immer leistungsfähiger und haben viele Funktionen, wie z. B. **Chromotherapie**, die die Tugenden der Massage mit denen der Farben oder Aromatherapie, die ätherische Öle verwendet kombiniert.

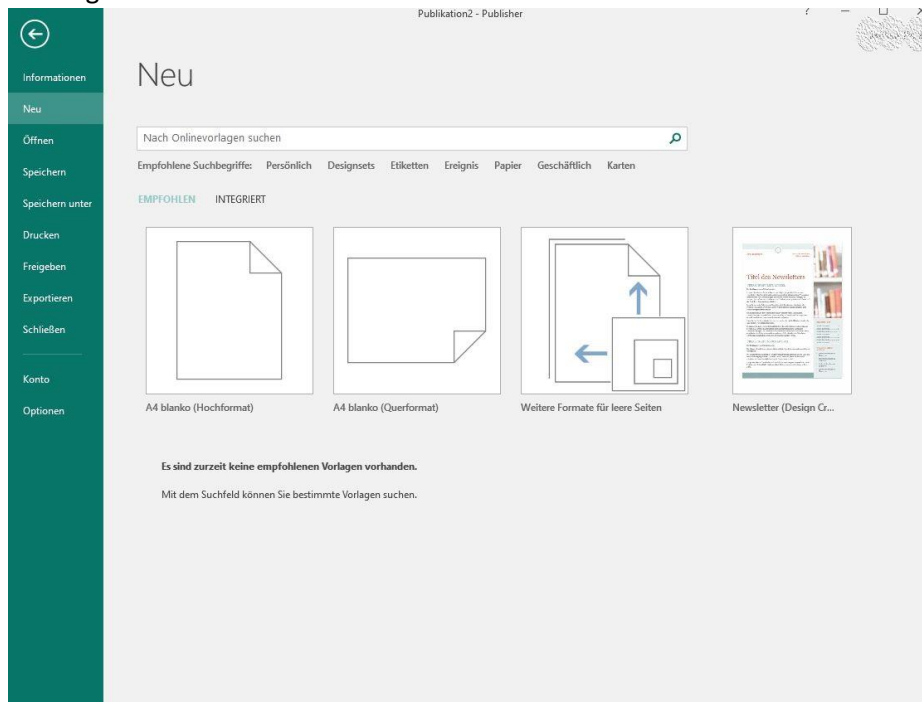
Titel des Materials/der Aktivität	8. Praktische Aufgabe „Erstellung von Werbematerialien für ein Schönheitszentrum“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität zielt darauf ab, die Gestaltungs- und Präsentationsfähigkeiten der Lernenden zu verbessern. Wenn die Aktivität in der Schule durchgeführt wird, können die Lernenden in kleinere Gruppen aufgeteilt werden. Jede Gruppe wird gebeten, mit dem Office-Publisher-Programm Werbe- und Verkaufsförderungsmaterialien zu erstellen, die in einem Schönheitszentrum verwendet werden können. Die Gruppen müssen das erstellte Produkt vor der Klasse und dem Trainer präsentieren und dabei die Gründe und Ziele erläutern. Die Lernenden werden dazu aufgefordert:</p> <p>Schritt 1: Lesen des Abschnitts „Publisher für Ästhetik verwenden“ und entscheiden, welches Material/Produkt erstellt werden soll.</p> <p>Schritt 2: Beschreiben der Motivation und die Entscheidungen für die Ästhetik und den Inhalt des zu erstellenden Materials/Produkts.</p> <p>Schritt 3: Präsentation des hergestellten Materials vor der Klasse.</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"> • PC/Tablet • Internetverbindung • Office-Paket • Für die Aktivität können auch andere Internetquellen verwendet werden, z. B. Canva oder Adobe Acrobat für diejenigen, die bereits Erfahrung mit der Gestaltung von Materialien haben.
Benötigte Zeit	<p>10 Minuten für das Lesen und die Auswahl des zu erstellenden Produkts</p> <p>1 Stunde für die Vorbereitung, Auswahl der Inhalte und Motivation des zu erstellenden Materials</p> <p>20 Minuten Präsentation/Gruppe</p>
Anhänge	Publisher für die Ästhetik nutzen
Lösung zur Aktivität	

Publisher für die Ästhetik nutzen

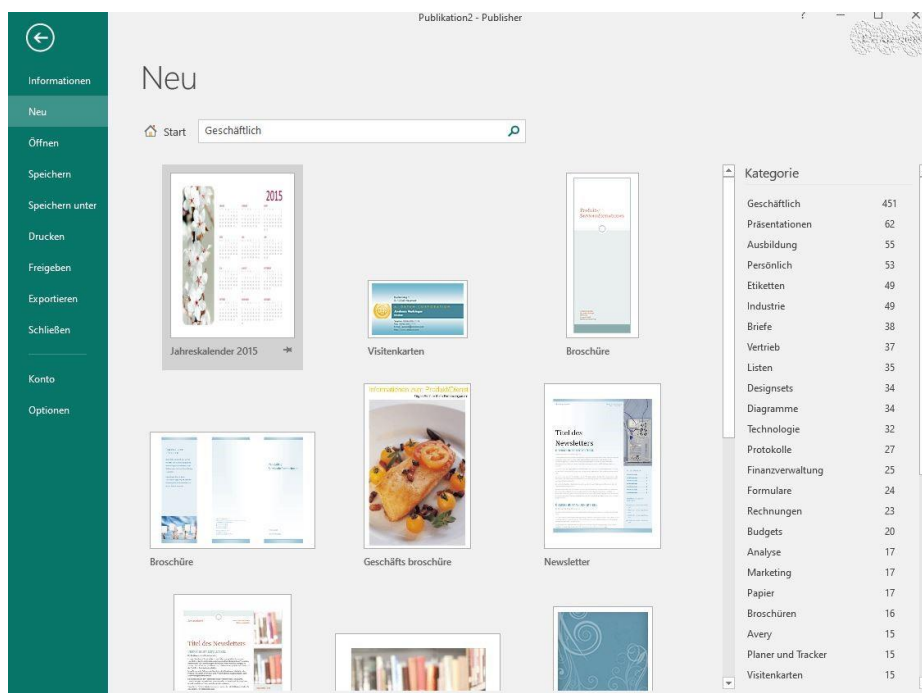
Erstellung von Werbeatikeln für Schönheitszentrum

Microsoft Publisher ist ein Office-Programm, mit dem Sie professionelle Dokumente wie Newsletter, Postkarten, Flyer, Einladungen, Broschüren und andere anhand von vordefinierten Vorlagen erstellen können.

Öffnen Sie das Programm "PUBLISHER" und wählen Sie dann die "INTEGRIERT"-Modelle:

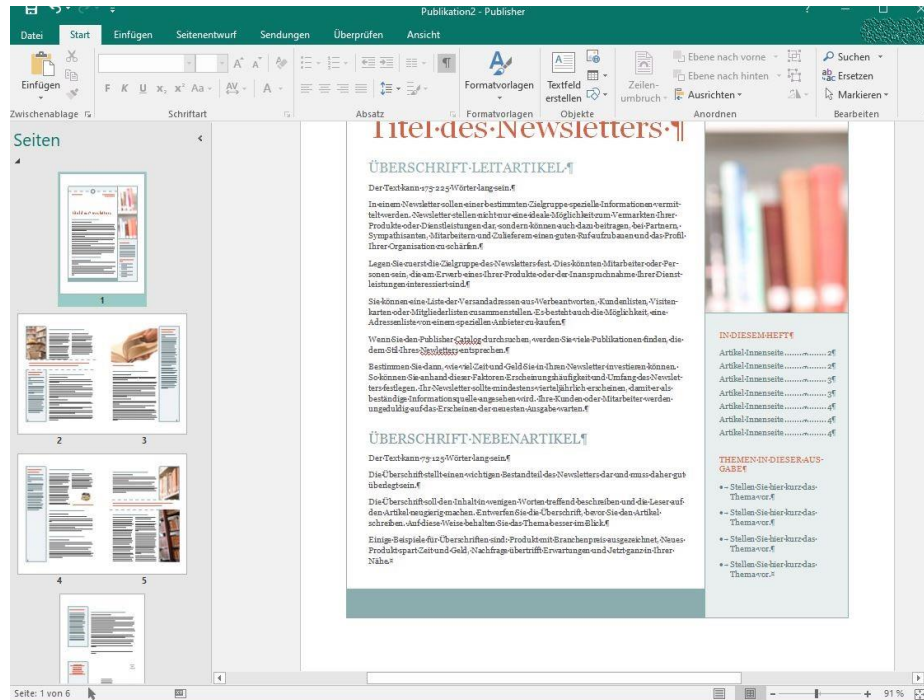


Wählen Sie das gewünschte Format und ändern Sie es nach Belieben.

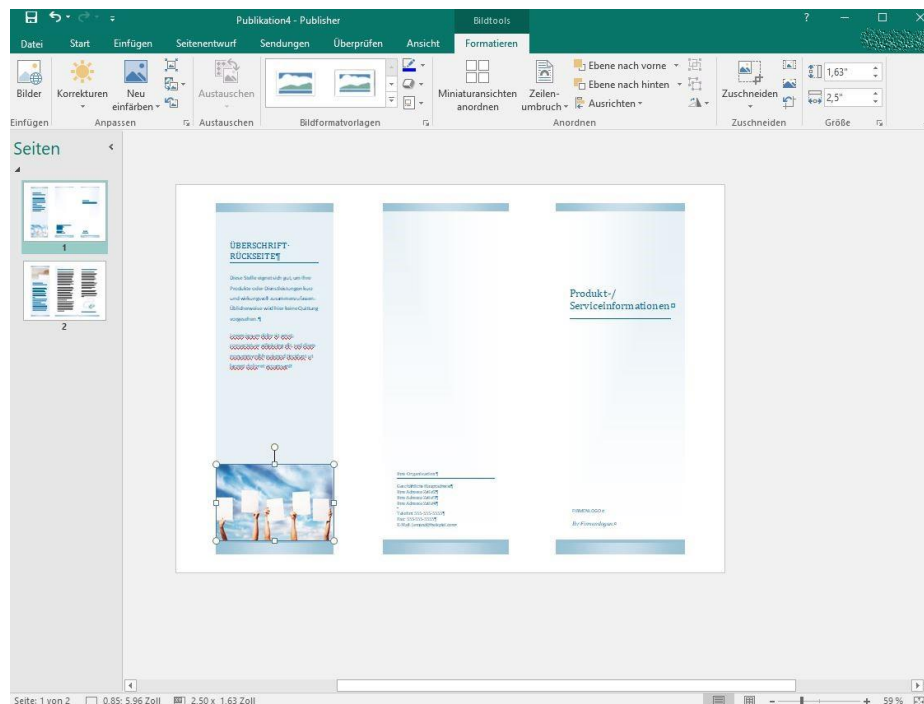


Es öffnet sich ein Fenster mit einer Vorlage mit den verschiedenen voreingestellten grafischen Lösungen. In diesem Fall sind spätere Änderungen möglich (Position des Textes, Farben, Bilder...). Wählen Sie eine aus.

Der Arbeitsbildschirm öffnet sich und Sie können beginnen, die Daten und Bilder Ihrer Wahl einzugeben.



Denken Sie daran, dass es bei den meisten Modellen die Möglichkeit gibt, die Rückseite des Blattes zu ändern.



Wenn Sie die gewünschten Änderungen vorgenommen haben, speichern Sie das Projekt mit der Schaltfläche oben links (SAVE).
Vorzuschlagende Übungen:

1. Beispiel einer gefalteten Broschüre

Die Öffnungszeiten

Montag 9-19 Uhr
 Dienstag 9-19 Uhr
 Mittwoch 9-19 Uhr
 Donnerstag 8-18 Uhr
 Freitag 9-20 Uhr
 Samstag 8-12 Uhr
 Sonntag geschlossen

ÄSTHETIK UND KOSMETIK



Bewertung Frau

Über.....
 Nr.....
 Stadt.....
 PLZ.....
 Fax.....
 E-Mail.....

Die Preisliste

Epilation

Oberlippen	5,00
Augenbrauen	8,00
Achselhöhlen	10,00
Leiste	7,00
Arme	13,00
Volles Bein	30,00

Maniküre

Handpflege	24,00
------------	-------

Pediküre

Fußpflege	27,00
-----------	-------

Massagen

Lymphdrainage	70,00
Antistress	50,00
Bindegewebsmassage	80,00

Körper

Anti Cellulite	60,00
Leichte Beine	50,00
Elektrische Sauna	65,00
Fango	50,00
Algen	50,00

Gesichtsbehandlung

Basis Hautreinigung	60,00
Akne-Behandlung	40,00
Anti Age	80,00

Beispiel erstellt von VHS CHAM (in Anlehnung an des italienische Original von CIVIFORM)

2. Beispiel einer Faltkarte für Termine

ÄSTHETIK UND KOSMETIK	Terminvereinbarungen
	Tag _____ Zeit _____
	Tag _____ Zeit _____
Öffnungszeiten Montag - Freitag 9.00 - 20.00 Uhr Samstag 9-12 Uhr	Vielen Dank für Ihr Vertrauen.
	Stadt _____
	Straße _____
	PLZ _____
	Tel _____
	USt-IdNr. _____

Beispiel erstellt von VHS CHAM (in Anlehnung an des italienische Original von CIVIFORM)

Andere Beispiele für die Erstellung eines Publishers, die Sie erstellen können:

- Geschenkgutschein/Kundengutschein
- Veranstaltungsflyer
- Werbung für die ästhetischen Behandlungen des Monats – Liste
- Broschüre zur Erläuterung der Behandlung
- Werbung für kosmetische Produkte



**KÖRPERBEHANDLUNGEN: HYDROTHERAPIE,
ANTI-CELLULITE-BEHANDLUNG, AROMATHERA-
PIE, LICHTTHERAPIE, SAUNA UND BÄDER
[PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]**



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



2.3	Körperbehandlungen: Hydrotherapie, Anti-Cellulite-Behandlung, Aromatherapie, Lichttherapie, Sauna und Bäder [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]		
Lernergebnisse zu EQR			EQR 4
Lernergebnisse: Er/Sie ist in der Lage, Körperbehandlungen in Übereinstimmung mit Hygienevorschriften durchzuführen und dafür die richtigen Produkte unter Einbeziehung der Bedürfnisse und Wünsche der Kunden auszuwählen			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"> Fachbegriffe zu Körperbehandlungsprozessen aufzulisten Verfahren und Methoden zur Vorbereitung von Produkten, die für die Durchführung von Körperbehandlungen geeignet sind, zu definieren sich Arten von Körperpflegebehandlungen, inkl. hydrothermalen Behandlungen, Anti-Cellulite, Straffung, Regeneration und Aromatherapie usw. ins Gedächtnis zu rufen sich die wichtigsten Arten ästhetischer Behandlungen (Reinigung, Dermokosmetik, Tonerisierung, Entspannung, Lymphdrainage) ins Gedächtnis zu rufen 	<ul style="list-style-type: none"> Verfahren und Methoden zur Vorbereitung von Produkten, die für die Durchführung von Körperbehandlungen geeignet sind, anzuwenden standardisierte Verfahren für die Durchführung von Körperbehandlungen zu befolgen Parameter zu verwenden, um die Qualität der Körperbehandlung sicherzustellen und die Kundenzufriedenheit zu gewährleisten verschiedene Arten von Körperpflegebehandlungen, z. B. Anti-Cellulite-Behandlungen, Straffung, Regeneration, Aromatherapie anzuwenden 	<ul style="list-style-type: none"> eine Körperbehandlung (z. B. Peeling, Masken, heiße und kalte Kompressen, Wickel, Schlamm- und Schlickpackungen, Umschläge) unter Berücksichtigung von Indikationen und Kontraindikationen sowie des festgelegten Zwecks durchzuführen Dienstleistungsvorschläge zu personalisieren, indem die Anforderungen des Kunden mit dem Abschluss einer früheren ästhetischen Diagnose kombiniert werden bzw. die ärztlichen Anweisungen zu befolgen Kunden über die Ergebnisse der ästhetischen Diag- 	<ul style="list-style-type: none"> Er/Sie hält sich an den täglichen Zeitplan Er/Sie handhabt gute Kundenbeziehungen (Aufnahme, während der Behandlung, Verlassen) und füllt die elektronische Kundenkarte aus Er/Sie stellt die notwendigen Fragen und Werkzeuge, um die ästhetischen Bedürfnisse des Kunden zu analysieren und zu identifizieren Er/Sie erstellt ein persönliches Behandlungsprogramm basierend auf den Bedürfnissen des Kunden Er/Sie bereitet das benötigte Equipment für die vorgesehene Behandlung vor, hält dieses Equipment und Einrichtungen

<ul style="list-style-type: none"> • verschiedene kosmetische Produkte und deren Zweck zu beschreiben • Arten von Präparaten, Geräten, Instrumenten und Zubehör, die bei Körperbehandlungen verwendet werden, einzuordnen • Arten von Behandlungen für verschiedene Kundentypen, inkl. schwangere Frauen, Senioren, Krebspatienten, Menschen mit Unverträglichkeiten usw. zu unterscheiden 		<p>nose zu informieren und sie über die am besten geeignete Behandlung zu beraten</p> <ul style="list-style-type: none"> • den Kunden Ratschläge zu geben, wie sie nach einer Behandlung zu Hause weiter vorgehen sollen • die Arbeit so zu organisieren, verteilen und überwachen, um Einrichtungen und Ressourcen optimal zu nutzen, um somit die Qualität der angebotenen Körperbehandlungen zu garantieren 	<p>in guten, hygienischen Zustand</p> <ul style="list-style-type: none"> • Er/Sie führt die vorgesehene Behandlung durch • Er/Sie handhabt unvorhergesehene Situationen (kosmetische Reaktionen, Kundenbeschwerden etc.) • Er/Sie berät den Kunden über Gewohnheiten eines gesunden Lebensstils, um die Effekte der Behandlung zu erhalten
<p>Bewertungsinstrumente</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Beobachtung • Demonstration • Fallarbeit • Test 		

2.3 Körperbehandlungen: Hydrotherapie, Anti-Cellulite Behandlungen, Aromatherapie, Lichttherapie, Sauna und Bäder [PFLEGE- UND BEAUTY-BEHANDLUNGEN]

Liste der Materialien/Aktivitäten

1. Praktische Aufgabe „Erstellen eines Arbeitsplans“
2. Praktische Aufgabe „Erstellen einer digitalen Kundeninformationsdatei“
3. Rollenspiel „Kundendienst“
4. Praktische Aufgabe „Kundenbindungsmanagement durch Aktivitäten der Kreislaufwirtschaft“
5. Demonstration/Simulation „Kompakte Cellulite-Behandlung“
6. Fallstudie „Behandlung während Schwangerschaft und Wochenbett“
7. Schriftliche Übung „Gesundheits- und Sicherheitsmaßnahmen“
8. Praktische Aufgabe „Kundenempfehlungen“

Ziel dieser Einheit

Die in dieser Einheit vorgeschlagenen Aktivitäten ermöglichen das Erreichen der Lernergebnisse im Bereich Körperbehandlung. Die Lernenden sind in der Lage, diese Behandlungen unter guten, sicheren und hygienischen Bedingungen auszuführen, durch eine Auswahl an den am besten geeigneten Elektrogeräten und spezifischen Kosmetika in Bezug auf die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden. Die Lernenden verbessern ihre IKT-Kompetenzen durch Erstellung digitaler Dokumente in Bezug auf die Behandlungen und Kundendaten. Kommunikationsfähigkeiten, sowohl in der Muttersprache als auch in Fremdsprachen, werden auch verbessert, ebenfalls das Bewusstsein für Sorgfalt und Schutz 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

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

Titel des Materials/der Aktivität	1. Praktische Aufgabe „Erstellen eines Arbeitsplans“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität besteht darin, einen elektronischen Terminsteuerungsplan für Kunden zu erstellen, wobei berücksichtigt wird, dass mehrere Kosmetiker in verschiedenen Kabinen gleichzeitig arbeiten können.</p> <p>Ziel ist es, die IKT-Kenntnisse der Lernenden eines Schönheitssalons zu verbessern und zur Nachhaltigkeit beizutragen, den Papierverbrauch zu reduzieren und die Nutzung digitaler Tools zu fördern. Zur Ausführung der Aufgabe werden die Lernenden ein Video-Tutorial benutzen, welches zur Verbesserung der Fremdsprachenkenntnisse, in unterschiedlichen Sprachen angesehen werden kann.</p> <p>Schritt 1: Ansehen des Video-Tutorials, um den gesamten Prozess der Erstellung eines Arbeitsplans zu verstehen.</p> <p>Schritt 2: Folgen der im Video-Tutorial beschriebenen Schritte und Erstellen eines Arbeitsplans für die Einrichtung.</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"> • PC/Tablet
Benötigte Zeit	2 Stunden
Anhänge	<p>Wellness Calendar.mp4 https://drive.google.com/file/d/1ChQgew1OcIRA2ctwBGKdhfzfZu-izd3Fi/view</p>
Lösung zur Aktivität	Der Kalender ist an die spezifische Einrichtung angepasst.

Titel des Materials/der Aktivität	2. Praktische Aufgabe „Erstellen einer digitalen Kundeninformationsdatei“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht darin, eine Datei für die Einschätzung des Kunden sowie der während des Erstgesprächs gesammelten persönlichen Informationen zu erstellen, um den Bedarf des Kunden an Körperbehandlungen zu analysieren.</p> <p>Die Aktivität trägt dazu bei, die digitale Geschicklichkeit des Lernenden zu verbessern.</p> <p>Schritt 1: Lesen der im Dokument „Erstellen Sie Ihre Kundeninformationsdatei“ enthaltenen Anweisung.</p> <p>Schritt 2: Erstellen einer Kundeninformationsdatei am Computer und Einfügen der relevanten Daten mithilfe von Tabellen. Andere künstlerische Elemente können in die Karte implementiert werden, zum Beispiel Zeichnungen, Schemata oder Fotos des Kunden (vor, während und nach der Behandlung).</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"> • PC/Tablet • Internetverbindung (ist empfohlen, aber nicht notwendig) • Vorlage der Kundeninformationsdatei
Benötigte Zeit	3 Stunden
Anhänge	Erstellen Sie Ihre Kundeninformationsdatei
Lösung zur Aktivität	Lösung „Kundeninformationsdatei“

ERSTELLEN SIE IHRE KUNDENINFORMATIONSDATEI

Erstellen Sie Ihre eigene Kundeninformationsdatei mithilfe von Microsoft Office oder anderen Programmen, in denen Sie Tabellen für Digital- oder Papierdateien erstellen können.

Denken Sie am Anfang an die Kopf- und die Fußzeile. Sie können zum Beispiel Ihr Logo in die Kopfzeile sowie ihre Adresse, Telefonnummer, E-Mail-Adresse, in die 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 hinzufügen müssen, können Sie dies jederzeit später machen. 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
- Schönheitszentrum
- Fragen zu Informationen, die in einer Körperbehandlungsberatung benötigt werden
- Maße der unterschiedlichen Körperbereiche, Gewicht, Höhe, etc.
- Daten zur Diagnose und für Folgebehandlungen
- Benötigte Instrumente, Kosmetika, Vorgänge

Budgetannahmeblatt.

Dies ist ein sehr wichtiges Dokument die die Seriosität und das Engagement Ihrer Dienstleistungen für Ihre Kunden ausdrückt.

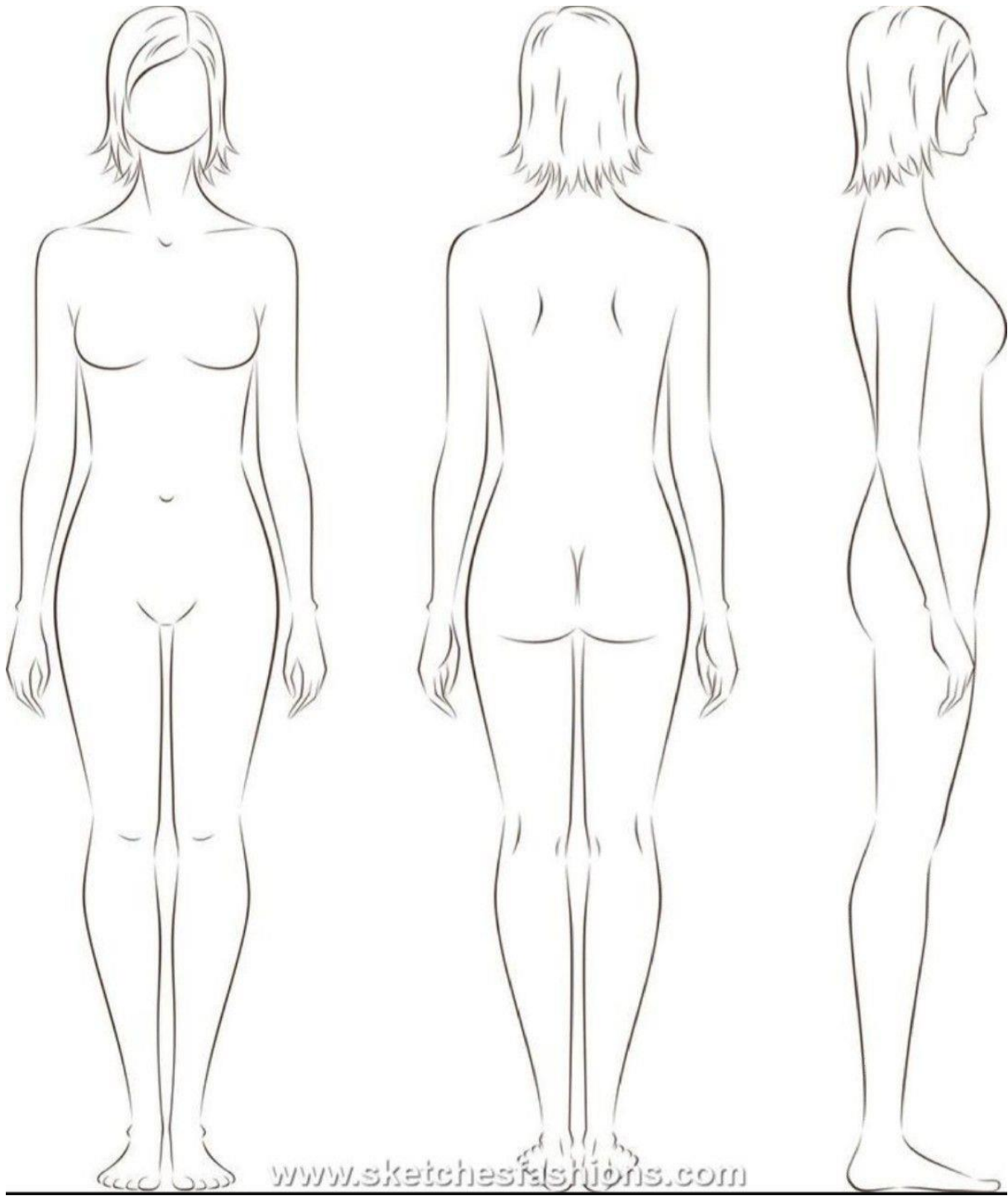
In diesem Dokument werden Textfelder und Formulare verwendet.

1. Öffnen Sie ein Word-Dokument und wählen Sie in der Taskleiste die „Einfügen“-Option.
2. Im Dropdown-Menü können Sie zwischen „Textfeld einfügen“ oder „Formen“ 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 zwischen: Stil, Füllung, Umriss und Formformat, wählen.

LÖSUNG „ KUNDENINFORMATIONSDATEI“

Diagnosebogen für Körperbehandlungen															
Name und Nachname:				Datum:			Email:								
Leitung:															
Telefon		PLZ			JA		NEIN								
1-Waren Sie schon einmal wegen Cellulite oder Übergewicht in Behandlung?															
2-Hatten Sie Veränderungen in Ihrem Gewicht?															
3-Hatten Sie kurzfristige Gewichtsschwankungen?															
4-Arbeitstätigkeit?															
5-Physische Aktivität?															
6-Ist Ihre Aufnahme von Wasser gleich oder größer als 2 Liter?															
7-Normales Essverhalten?															
8-Rauchen Sie?															
9-Nehmen Sie irgendeine Art von Medikamenten?															
10-Chirurgische Eingriffe?															
11-Bekannte Allergien (Kosmetika, Essen, Metalle, Drogen, Jod ...)															
12- Haben Sie irgendeine Art von Schilddrüsenerkrankung?															
13- Leiden Sie unter Verstopfung?															
Reizdarm?															
Morbus Crohn?															
14-Haben Sie ein Diureseproblem?															
15-Haben Sie einen Herzschrittmacher oder eine Metallprothese?															
16-Tragen Sie ein Hörimplantat?															
17-Menopause?															
18- Ist Ihr Menstruationszyklus normal?															
19- Stillen Sie?															
20- Sind Sie schwanger oder vermuten Sie, schwanger zu sein?															
Anzahl an Schwangerschaften:				2 und 3				Mehr als 4							
Weniger als eine dazwischen:															
DATUM		1	Sit-	2	Sit-	3	Sit-	4	Sit-	5	Sit-	6	Sit-	7	Sit-
	Ge-		zung		zung		zung		zung		zung		zung		zung
	wicht														
	KG														
	% Fett														
	%Was-														
	ser														
	Hüfte														

	Taille							
	Schenkel							
	Knie							
	Knöchel							
Messungen								
Zone	Datum	Datum	Datum	Datum	Datum	Datum	Datum	Datum
Linker Knöchel/ Rechts								
Linkes Knie/ Rechts								
Hüfte								
Abdomen								
Taille								
Brust								
Brüste								
Linker/rechter Arm								



Ästhetische Diagnose	JA	NEIN	BEINE	ARME	BRÜSTE	VIELE	WE-NIGE	KEINE
Krampfadern								
Gebrochene Kapillaren								
Ödeme								
Flüssigkeitsretention								
Schlaffheit								
Völlegefühl am Ende des Tages								
Hypertrophie								
Istrien								
Art der Cellulite	Hart			Weich			Ödematös	
Ort der Cellulite:								

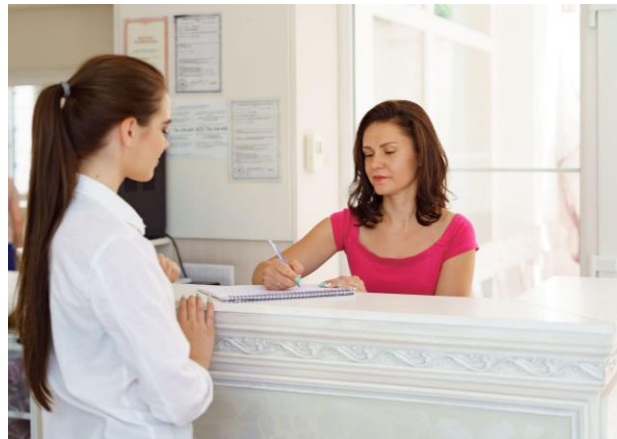
Benutzte Tools	Kalte Bandagen	Sonstiges	Schlamm-/Algenpackungen	Hydrotherapie
	Rotationsbürsten	Kapazitive Diathermie	Radiofrequenz	Presstherapie
	Thermische Bänder	Kavitation	Passive Gymnastik	Vakuumtherapie
Empfohlene Sitzungsanzahl:				
Häufigkeit der Sitzungen:				
Benutzte Kosmetika:				
Bemerkungen:				
Kosmetische Pflege zu Hause:				

Titel des Materials/der Aktivität	3. Rollenspiel „Kundendienst“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Das Ziel dieser Aktivität ist es, die Fähigkeit des Lernenden, deutlich mit dem Kunden kommunizieren zu können, zu verbessern. Das Rollenspiel kann teilweise auch in Fremdsprachen durchgeführt werden und verbessert dadurch auch die IKT-Kenntnisse. Die Qualität der Dienstleistung wird mit einer Kundenzufriedenheitsumfrage überprüft.</p> <p>Diese Tätigkeit besteht aus fünf Arbeitsphasen und wird von zwei Personen durchgeführt, eine in der Rolle des Kunden und die andere in der Rolle des Kosmetikers.</p> <p>Schritt 1: Überprüfung der im Dokument bereitgestellten Dokumentation (Kundendienst), unterstützt durch Erklärungen des Trainers.</p> <p>Schritt 2: Schreiben eines Skripts für eine Aufmerksamkeitssimulation für einen Kunden, der eine Körperbehandlung benötigt. Erstellen einer Reihe von Fragen und Aktionen, die Feedback erzeugen, wie es in einer realen Situation geschehen würde.</p> <p>Die im beigefügten Abschnitt bereitgestellten Videos können dabei helfen, Informationen über Kundenservice und Kommunikation zu extrahieren.</p> <p>Schritt 3: Optional, Rollenspiel – die Lernende kann die Rolle der Kosmetikerin gemäß dem zuvor erstellten Drehbuch spielen, während der Trainer oder andere Lernende die Rolle des Kunden spielt.</p> <p>Schritt 4: Erstellen einer Umfrage zur Kundenzufriedenheit anhand eines Fragenvorschlags, der der durchgeführten Dienstleistung und Behandlung entspricht. Der Kunde erhält die Umfrage per E-Mail (Beispiel Kundenzufriedenheitsumfrage: https://forms.gle/aXWvo3a3tvqRox6t6).</p> <p>Schritt 5: Diskussion und Analyse der gespielten Rollen. Der Trainer gibt den Lernenden Feedback zum Rollenspiel.</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"> • Dokument: Kundenunterstützung • PC / Tablet • Schriftliche Unterlagen zum Rollenspiel
Benötigte Zeit	1 Stunde und 30 Minuten
Anhänge	<p>„Kundenunterstützung“</p> <p>Beispiele für Managementgespräche in verschiedenen Situationen im Kundenservice.</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=kEQpZ8rMy_Y</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=hbhz678C_Qk</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=6loXLKdFD_U</p> <p>Beispiel einer Kundenzufriedenheitsumfrage:</p> <p>https://forms.gle/aXWvo3a3tvqRox6t6</p>
Lösung zur Aktivität	

KUNDENUNTERSTÜTZUNG

Der Empfang sollte einladend sein, damit sich der Kunde von Anfang an wohlfühlt. Um dies zu erreichen, müssen wir nicht nur die verbale Kommunikation kontrollieren, sondern auch unser Image pflegen. Es ist sehr wichtig, dem Kunden jederzeit zuzuhören. Auf folgende Punkte müssen wir besonders achten:

- Hören Sie sich an, was der Kunde benötigt und welche Erwartungen er an unseren Service hat.
- Stellen Sie kurze Fragen, um weitere Informationen zu erhalten.
- Beraten Sie den Kunden über die am besten geeignete Behandlung.



Wenn der Kunde vor der Behandlung ein paar Minuten warten muss, ist es wichtig, dass das Wartezimmer gemütlich ist und beispielsweise über kostenloses WLAN, Beauty-Magazine oder einen Fernseher mit Ratgebervideos verfügt. Vergessen Sie nicht, entspannende Hintergrundmusik zu spielen und die Beleuchtung zu dimmen. Im Wartezimmer können Sie auch Farbtherapie mit einem warmen Dekor und Aromatherapie mit einem Diffusor für ätherische Öle oder Duftkerzen verwenden.

Während der Behandlung

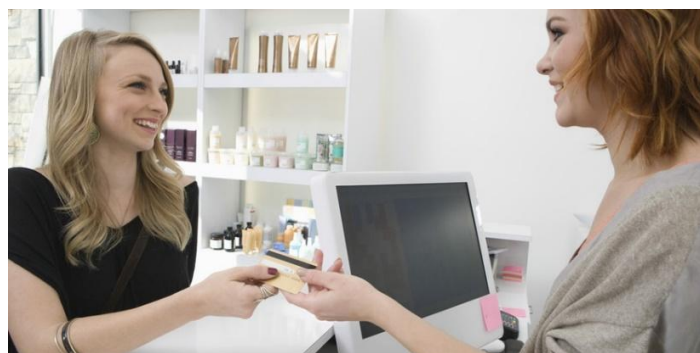
- Passen Sie die Temperatur in der Kabine so an, dass sie für den Kunden angenehm ist, und berücksichtigen Sie dabei den zu erbringenden Service.
- Fragen Sie den Kunden welche Art von Musik er während der Therapie zu hören bevorzugt.
- Bewahren Sie beim Ausziehen stets die Privatsphäre des Kunden. Betreten Sie niemals die Kabine, ohne vorher anzuklopfen. Bereiten Sie einen intimen Ort mit absoluter Privatsphäre und in einer ruhigen und entspannenden Atmosphäre vor.
- Bieten Sie persönliche Aufmerksamkeit und zeigen Sie Ihre Wertschätzung. Wir alle wollen das Gefühl haben, dass wir wichtig sind. Sprechen Sie ihn mit Namen an.
- Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihren Kunden Ihre Produkte und Dienstleistungen zu erklären und wie er davon profitieren könnte. Kunden werden Ihren Service oft in Anspruch nehmen, wenn sie verstehen, wie und warum Ihre Produkte und Behandlungen ihnen die besten Vorteile bieten.
- Bieten Sie etwas zu Trinken an. Haben Sie immer eine Flasche Wasser und Gläser in der Kabine.

- Wenn Sie die Möglichkeit haben, empfehlen Sie Ihrem Kunden andere Schönheitsdienstleistungen, die Sie im Schönheitssalon anbieten.



Beim Abschied

- Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit, um mit jedem Kunden zu sprechen und schlagen Sie einen nächsten Besuch in Ihrem Salon vor.
- Sie sollten eine passende Nachricht haben: eine neue Behandlung, die Sie anbieten werden, eine Werbeaktion, die Sie bald durchführen werden. Die Nachricht soll informativ und nicht kommerziell sein.
- Wenn der Kunde länger als nötig warten musste, um bedient zu werden, oder wenn während des Service ein Missgeschick passiert ist, entschuldigen Sie sich aufrichtig. Wichtig ist nicht, sich zu rechtfertigen, sondern dem Kunden verständlich zu machen, dass es Ihnen sehr leidtut, seine Zeit verschwendet zu haben.
- Wenn etwas schiefgelaufen ist, reduzieren Sie einen Teil des Preises der Dienstleistung, wenn es der Anlass erfordert.
- Begleiten Sie ihn zur Tür oder zum Empfang und fragen Sie ihn nach einem nächsten Termin.



Um schließlich zu wissen, ob Sie alle oben genannten Punkte erfüllt haben, müssen Sie die Meinung kontrollieren, die Ihre Kunden von Ihren Dienstleistungen haben und ob sie wirklich mit Ihrem Salon zufrieden waren. Wenn Sie das automatische Bewertungssystem implementieren, erhalten Ihre Kunden eine E-Mail, in der sie ihre Meinung ganz privat äußern können. Sie können ihnen Feedback geben und das Niveau der erbrachten Dienstleistungen überprüfen. Und wenn Sie es geschafft haben, sie mit den Dienstleistungen zufrieden zu stellen, und die Bewertungen gut sind, können Sie sie auf Ihren sozialen Medien und Webplattformen teilen...

Beispiel für ein mögliches Formular: <https://forms.gle/aXWvo3a3tvqRox6t6>

Titel des Materials/der Aktivität	4. Praktische Aufgabe „Kundenbindungsmanagement durch Aktivitäten der Kreislaufwirtschaft“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Das Ziel dieser Aktivität ist die Verbesserung der Fähigkeiten zur Förderung der Kundenbindung durch Veranstaltungen zur Sensibilisierung für Umweltthemen. Die Lernenden üben Kommunikation, Umweltkompetenzen und IKT.</p> <p>Schritt 1: Erstellen einer Werbeaktion, um das eigene Schönheitszentrum zu bewerben, zu veröffentlichen sowie eine ökologische Haltung einzunehmen.</p> <p>Schritt 2: Organisation eines Workshops im Schönheitszentrum mit Kunden, bei dem sie leere Verpackungen und Behälter verwenden, um neue Produkte zu kreieren. So werden sich die Kunden bewusst, dass die Kreislaufwirtschaft ein Wirtschaftssystem ist, das darauf abzielt, Abfall zu reduzieren und die kontinuierliche Wiederverwendung und das Recycling von Ressourcen zu fördern.</p> <p>Die Aktivität kann in Englisch durchgeführt werden, um die Fremdsprachkenntnisse der Lernenden zu verbessern.</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"> • Papier Notizen und Stifte • PC/Tablet • Materialien zum Wiederverwenden
Benötigte Zeit	<p>Vorbereitung der Aktion: 4 Stunden</p> <p>Durchführung der Veranstaltung: 2 Stunden</p>
Anhänge	<p>Kundendienst-Protokoll</p> <p>Übung „Kundenbindungsmanagement durch Aktivitäten der Kreislaufwirtschaft“</p>
Lösung zur Aktivität	<p>Lösung „Kundenbindungsmanagement durch Aktivitäten der Kreislaufwirtschaft“</p>

KUNDENDIENST-PROTOKOLL

Das Protokoll enthält eine Reihe von Regeln, die bei unserer Arbeit anzuwenden sind, um die Qualität der Pflege zu gewährleisten. Ein guter Empfang des Kunden kann Auswirkungen auf seine Loyalität gegenüber unserem Schönheitssalon haben.

Die Protokolle müssen Elemente der verbalen und physischen Kommunikation berücksichtigen, die mit den Kunden vor, während und nach der Dienstleistung verwendet werden können, damit wir ihr Vertrauen und ihre Loyalität gewinnen können.

Alle Arbeitnehmer müssen das gleiche Protokoll anwenden, das alle Situationen abdeckt, und die Vorgehensweise angesichts neuer Situationen und unvorhergesehener Ereignisse, die auftreten können, berücksichtigen. Alle Kunden müssen unterschiedslos gleich behandelt werden.

DER EMPFANG

Kunden werden mit Freundlichkeit empfangen, auf eine herzliche und höfliche Weise lächelnd, mit Gestik, Körperhaltung, Tonfall und Vokabular vorsichtig behandelt und sie mit ihrem Vor- oder Nachnamen entsprechend der bisherigen Behandlung (wenn sie Stammkunden des Zentrums sind) angesprochen.

Wenn der Kunde Kleidung oder Accessoires trägt, die er ablegen soll, fragen wir beispielsweise: „Dürfte ich um Ihren Mantel bitten?“ Anschließend begleiten die Lernenden den Kunden in den Bereich, in dem der Workshop „Kreislaufwirtschaft“ stattfindet. Befindet sich der Kunde in einer Situation der Funktionsvielfalt oder Behinderung, wird er jederzeit betreut.

Zu treffende Überlegungen:

- Hören Sie dem Kunden aufmerksam zu, ohne ihn zu unterbrechen, aber wissen Sie auch, wie man ein Gespräch höflich beendet.
- Bewahren Sie jederzeit eine korrekte und herzliche Haltung.

Am Ende des Workshops haben die Lernenden und die Kunden, die am Workshop teilgenommen haben, Zeit, Schlussfolgerungen und Vorschläge zur Aktivität zu ziehen (Feedbackphase der Kommunikation). Die Kunden nehmen die während der Aktivität hergestellten Handarbeiten mit.

Abschließend überreicht der Lernende den Kunden als Dankeschön für ihre Anwesenheit ein Geschenk, bringt seine Sachen zurück und hilft ihm bei Bedarf. Die Lernenden begleiten die Kunden bis zur Ausgangstür, verabschieden sich mit einem Lächeln und wünschen ihnen einen guten Tag.

Übung „Kundenbindungsmanagement durch Aktivitäten der Kreislaufwirtschaft“

Die Aktivität besteht in der Durchführung einer Werbeaktion, die aus einem Workshop besteht, in dem leere Behälter und Verpackungen auf kreative Weise umgewandelt werden, um ihnen eine neue Verwendung zu geben. Das Ziel dieses Workshops ist es erstens, den Kunden in das Bewusstsein der Kreislaufwirtschaft einzubinden und zweitens, ihre Bindung an das Schönheitszentrum durch eine attraktive und unterhaltsame Aktivität aufrechtzuerhalten.

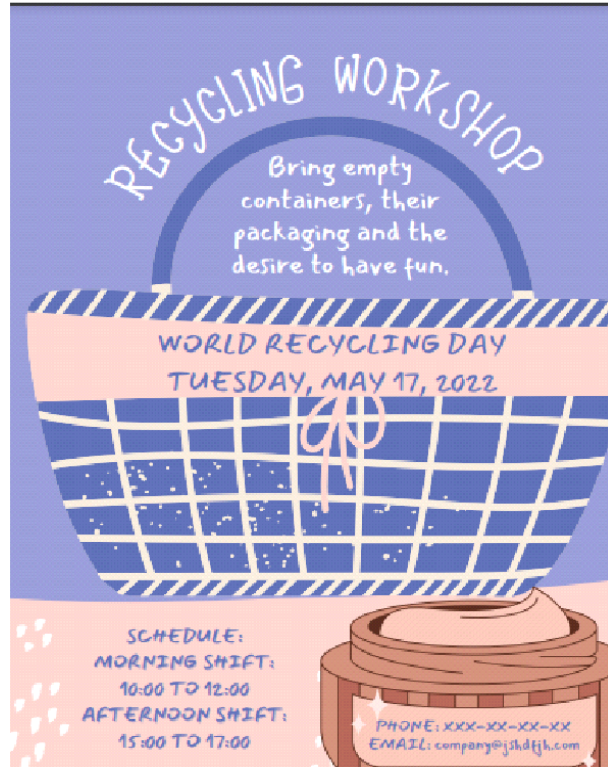
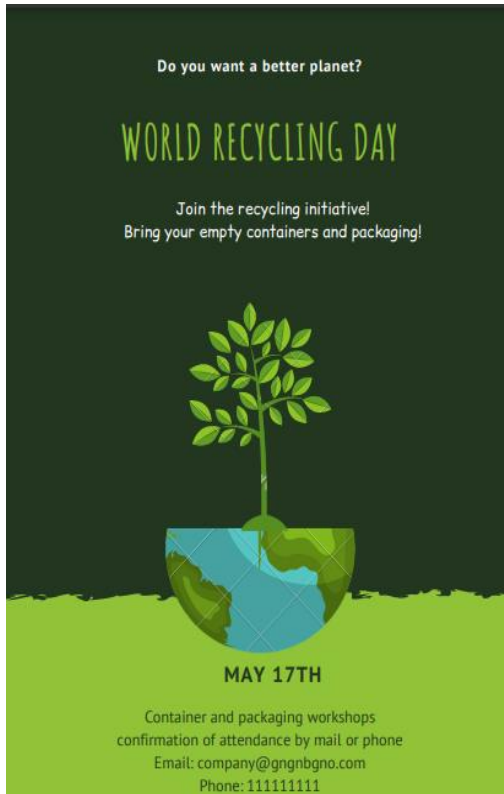
Der Lernende muss das erworbene Wissen über die Kreislaufwirtschaft sowie die Fähigkeiten zur Förderung der Dienstleistungen des Schönheitszentrums, des Kundendienstes und der Kundenbindung demonstrieren.

Lösung „Kundenbindungsmanagement durch Aktivitäten der Kreislaufwirtschaft“

Entwicklung der Aktivität:

1. Entwicklung einer Kundenbindungsaktion zum Weltrecyclingtag (17. Mai) mit einem Workshop zum Recycling von Leergut und Verpackungen.
Die Kommunikation mit den Kunden erfolgt per E-Mail (siehe Beispiele für Poster und Werbevideos unten).
2. Die Kunden bringen ihre leeren Behälter und Verpackungen mit, und das Schönheitszentrum stellt das notwendige Material für den Workshop (Behälter und Verpackungen, Recyclingpapier usw.) zur Verfügung. Auch ein Raum mit Arbeitstischen, die den richtigen Verlauf der Aktivität ermöglichen, wird zur Verfügung gestellt. Es ist eine gute Idee, Klappische zu verwenden, die leicht zu verstauen sind und wenig Platz beanspruchen.
3. Die Lernenden werden die Kunden mit besonderer Aufmerksamkeit begrüßen (siehe Beispiel für das Dokument „Kundenmanagement“) und sobald diese sich an den Arbeitstischen niedergelassen haben, erklären die Lernenden die Grundlagen der Kreislaufwirtschaft (siehe Vortragsbeispiel).
Ähnliche Aktivitäten sollen das ganze Jahr über durchgeführt werden, beispielsweise zum Tag des Planeten, den Weltwassertag, den Internationalen Tag der Mutter Erde, den Weltumwelttag usw.

Kreieren Sie Ihre eigenen Banner, Flyer oder Videos.



<https://youtu.be/vp7fnn6RBO0>
Skills for Wellness promotional video

GESPRÄCH: KONZEPT UND PHILOSOPHIE DER KREISLAUFWIRTSCHAFT

Guten Morgen/Tag liebe Kunden:

Heute werden wir einen Sensibilisierungsworkshop zum Schutz und zur Pflege der Umwelt durchführen. Wir werden beginnen, über die Bedeutung der Kreislaufwirtschaft und ihrer Anwendung im täglichen Leben zu sprechen, obwohl Sie sicherlich bereits dazu beitragen.

Wie Sie wissen, ist die Kreislaufwirtschaft ein Wirtschaftskonzept, das in direktem Zusammenhang mit Nachhaltigkeit steht und dessen Ziel es ist, den Wert von Produkten, Materialien und Ressourcen so lange wie möglich in der Wirtschaft zu erhalten und Abfall zu minimieren; zusätzlich zur Reduzierung des Verbrauchs und der Verschwendung von Rohstoffen, Wasser und Energiequellen.

Alle Herstellungsprozesse für Waren oder Dienstleistungen sind mit Umweltkosten verbunden. Um diese zu minimieren, fördert die Kreislaufwirtschaft die Optimierung von Materialien und Abfällen und verlängert deren Nutzungsdauer. Auf diese Weise wird das derzeitige lineare Einwegsystem vermieden und einem anderen verpflichtet, das respektvoll mit der Umwelt umgeht und auf Vermeidung, Wiederverwendung, Reparatur und Recycling basiert.

Die Kreislaufwirtschaft ermöglicht es, die Nutzungsdauer von Produkten zu verlängern und ihnen ein zweites Leben zu geben.

Zunächst werde ich ein vom Europäischen Parlament herausgegebenes Lehrvideo zur Kreislaufwirtschaft präsentieren:

<https://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/economy/20151201STO05603/economia-circular-definicion-importancia-y-beneficios>

Ich werde die Ausstellung beenden, indem ich einige Ideen für den Umweltschutz liefere, beispielsweise wie die Abfallerzeugung in unseren Schönheitssalons vermieden werden kann:

- Verwenden Sie große umweltfreundliche Behälter, um kleine wiederverwendbare Behälter mit Handseife, Handdesinfektionsmittel, Oberflächendesinfektionsmittel usw. zu füllen. Sobald ihre Nutzungsdauer abgelaufen ist, können sie für andere Zwecke verwendet werden.
- Schätzen Sie die Verwendung von wiederverwendbarem Material (Utensilien, Kleidung usw.).
- Kontrollieren Sie die Nutzung von Beleuchtung, Klimaanlage, Heizung usw. und schalten Sie sie ab, wenn sie nicht unbedingt erforderlich sind.

Sie sind herzlich willkommen, Fragen oder Ihre Meinung zum Thema Recycling einzubringen.

Danach beginnen wir mit dem Workshop:

Anmerkungen:

- Das vorgeschlagene Material wird vom Schönheitszentrum zur Verfügung gestellt und reicht für 4 Handarbeiten jeder Art. Einige zusätzliche Gläser sind, falls vom Kunden benötigt, ebenfalls enthalten.
- Die Videos mit Bastelideen richten sich an die Lernenden, die sie vor der Aktivität mit den Kunden testen werden.
- Wenn der Link Sie nicht direkt zum Video weiterleitet, denken Sie daran, ihn auf eine neue Browser-Seite zu kopieren, um problemlos darauf zugreifen zu können.

10 EINFACHE BASTELIDEEN MIT GLÄSERN:

<https://youtu.be/JWX4u07b9No>

MATERIAL-IDEE 3:

4 Gläser oder Plastikgefäße
1 Bürste
1 Schere
8 verzierte Papierservietten
1 Cola
1 Klarer Nagellack oder Lack auf Wasserbasis, glänzend oder matt
1m dünnes Stoffband

MATERIAL-IDEE 4:

4 Glasgefäße
1 Schere
4 Ballon
1 Rote Sprühfarbe

MATERIAL-IDEE 5:

4 Glasgefäße
1 Schere
1 Karton (Blatt, Schachtel zur Wiederverwendung)
1 Spule Nähgarn
4 Nadeln
1m bedruckter Stoff
1 kleine Watterolle
1m dünnes Stoffband

MATERIAL-IDEE 6:

4 Glasgefäße
1 Schere
1 Rote Sprühfarbe
1 Goldene Sprühfarbe
1 Rolle selbstklebendes transparentes Papier
1m dünnes Stoffband
4 batteriebetriebene LED-Leuchten

Titel des Materials/der Aktivität	5. Demonstration/Simulation „Kompakte Cellulite-Behandlung“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht in der Durchführung einer kompakten Cellulite-Behandlung, die an die Bedürfnisse der Kunden angepasst ist, unter der Aufsicht eines Trainers. Diese Aktivität verbessert professionelle Techniken und Praxismanagement und unterstützt Prozesse und Zeitmanagement sowie Kommunikationsfähigkeiten.</p> <p>Die Aktivität wird in drei Arbeitsphasen durchgeführt:</p> <p>Schritt 1: Durchführung der kompakten Cellulite-Behandlung durch den Trainer, während die Lernenden den Prozess beobachten.</p> <p>Schritt 2: Vorbereiten der Settings durch die Lernenden und Durchführen der Behandlung, Beobachtung des Vorgehens durch den Trainer.</p> <p>Schritt 3: Durchführung einer Umfrage zur Kundenzufriedenheit anhand eines Fragenvorschlags, der der durchgeführten Dienstleistung und Behandlung entspricht.</p> <p>Schritt 4: Bereitstellung des Feedbacks an die Lernenden durch den Trainer unter Berücksichtigung der Behandlungsdurchführung und der Ergebnisse der Kundenzufriedenheitsumfrage.</p> <p>Die Simulation kann auch auf Englisch abgehalten werden, um die Fremdsprachenkenntnisse der Lernenden zu verbessern.</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"> • Dokument: Cellulite Behandlung • Kundeninformationsdatei • Papier/PC • Einwegmaterial, Schwämme, Schale, Applikator • Kosmetika und zur Behandlung notwendige Produkte • Ästhetische Vorrichtung: Vakuum-Radiofrequenztherapie und Geräte für die Presstherapie • Jegliche Ausrüstung zur Vorbeugung von Infektionskrankheiten auf der Grundlage der geltenden Gesetzgebung
Benötigte Zeit	<p>1 Stunde und 30 Minuten für die Beobachtungsphase</p> <p>1 Stunde und 30 Minuten für die Durchführung durch Lernende</p> <p>30 Minuten für die Diskussion</p>
Anhänge	<p>Cellulite – Körperbehandlung</p> <p>Kundeninformationsdatei (siehe Aktivität 2)</p>
Lösung zur Aktivität	

CELLULITE – KÖRPERBEHANDLUNG

EINFÜHRUNG

Cellulite-Behandlungen fördern die Verbesserung der Blut- und Lymphzirkulation, die Reduzierung von Faserknötchen und die Beseitigung von überschüssigem Fett im Fettgewebe sowie ein glatteres Hautbild.

Die Kenntnis der Art und des Stadiums der Cellulite hilft bei der Bestimmung des geeigneten Behandlungsprotokolls:

- **Indikationen für weiche Cellulite:**
 Regenerierende Wirkstoffe
 Ästhetische Anti-Cellulite-Massage
 Radiofrequenztherapie
- **Indikationen für kompakte oder harte Cellulite:**
 Lipolytische und regenerative Wirkstoffe
 Anti-Cellulite-Massage und Lymphdrainage. Schlamm packungen
 Ionisierung von Anti-Cellulite-Wirkstoffen (passive Gymnastik)
 Radiofrequenz-Therapie
 Geräte und Techniken: Vakuumtherapie, Pressotherapie, Rollen, Infrarot, etc.
- **Indikationen für ödematöse Cellulite:**
 Vasotonische und rötende Wirkstoffe (Wirkstoffe, die die Haut röten sollen)
 Kalte Bandagen
 Ästhetische Kreislaufmassage
 Manuelle Lymphdrainage
- **Hinweise zur Vorbeugung und Wartung:**
 Wirkstoffe zur Förderung der Durchblutung und Lymphzirkulation
 Körperästhetische Massagen, je nach Fall, Kreislaufmassage
 Manuelle Lymphdrainage
 Wickel und Schlamm

Hohe Temperaturen müssen bei Cellulite-Behandlungen vermieden werden, wenn der Kunde bereits erhebliche Kreislaufprobleme hat.

Kosmetika, die in Cellulite-Behandlungen Anwendung finden

Spezifische Kosmetika für Cellulite-Behandlungen sind ionisierbaren Lösungen, Seren, Gele und Lotionen, ätherische Öle und Schlämme. Die wichtigsten Stoffe bzw. Wirkstoffe sind:

- **Phlebotonische und antiödematöse Substanzen.** Substanzen, die den mikrozirkulatorischen Blutfluss verbessern; beispielsweise Extrakte aus Mäusedorn, Efeu, Birke und Rosskastanie.
- **Lipolytische Substanzen.** Substanzen, die Lipidablagerungen in den Adipozyten reduzieren; zum Beispiel L-Carnitin, Koffein, Theophyllin, Lipasen und Amylasen, jodierte Verbindungen, Extrakte aus Fucus und Guarana.
- **Regenerative Substanzen.** Substanzen, die Veränderungen im Bindegewebe entgegenwirken; zum Beispiel Mucopolysaccharide, die den Zellaustausch erhöhen, zurückgehaltene Flüssigkeiten eliminieren und das Volumen von Adipozyten reduzieren. Weitere aktive Spurenelemente sind Magnesium, Zink und Kupfer, die die Synthese von Elastin und Kollagen begünstigen.
- **Rubefaziale Substanzen.** Substanzen, die auf das Bindegewebe wirken, die periphere Durchblutung des betroffenen Bereichs und den lokalen Stoffwechsel aktivieren; zum Beispiel Menthol, Campher und Methyl- und Alpha-Tocopherolnicotinate. Dieses Kosmetikum sollte mit

kalten Verbänden aufgetragen werden, um Schläffheit zu bekämpfen und Fett zu beseitigen, während es die periphere Durchblutung anregt. Die Einwirkzeit beträgt 20 bis 30 Minuten.

Techniken und Ausrüstung für Cellulite Körperbehandlungen

- **Anwendung von Schlamm, Algen, etc. Die folgenden Tools werden benötigt:**

Keilrahmen

Umhüllende Plastikfolien

Spezialbürste für den Körper, 6 oder 8 cm breit

- **Manuelle Techniken. Die folgenden Tools werden benötigt:**

Mit dem Rosshaarhandschuh einmassieren, solange es sich nicht um empfindliche Haut handelt. Reinigungstechnik zur Vorbereitung der Haut und Verbesserung der Absorption von Kosmetika und Wirkstoffen der Behandlung.

Peeling oder Körperpeeling. Entfernt Schmutz und abgestorbene Zellen, versorgt das Gewebe mit Sauerstoff und Nährstoffen.

Manuelle ästhetische Massage

Anwendung von Serum oder feuchtigkeitsspendenden Inhaltsstoffen. Sie sind für jeden Hauttyp spezifisch.

Algen, Paraffin und Paraffinpackungen

Kalte Bandagen

- **Elektroästhetische Geräte für Cellulite-Behandlungen:**

Rotierende Bürsten. Sie verstärken die Peeling-Kosmetik.

Heizdecke. Sie sorgt für Wärme. Sie wird auf die Wickel gelegt, um die Temperatur aufrechtzuerhalten und die Wirkung der aufgetragenen Kosmetik zu verstärken.

Vakuum-HF-Therapie. Sie verwendet Sog und Druck, um die Flüssigkeiten in den Fettzellen freizusetzen, die Cellulite verursachen, und zusammen mit Hochfrequenzenergien, um eine oberflächliche und tiefe Erwärmung von Bindegewebsfasern, dermalen Kollagenfasern und Fettzellen zu erzeugen.

Infrarot-Therapie. Sie spendet Wärme, die die Aufnahme kosmetischer Wirkstoffe begünstigt.

Vibrationsgeräte. Sie ist die Ergänzung der manuellen Massage.

Auswahl der am besten geeigneten Cellulite-Behandlung.

- Die Merkmale und Erwartungen der Kunden werden berücksichtigt, um die am besten geeignete Behandlung vorzuschlagen. Alle erhaltenen Daten und Informationen werden in der technischen Kundenakte festgehalten.
- Es wird ein Behandlungsprotokoll mit geeigneten Techniken und Kosmetika erstellt, das die Anzahl der erforderlichen Sitzungen angibt und die Wirkungen, Indikationen und Kontraindikationen aller ästhetischen Techniken (elektroästhetische und manuelle Therapien und Kosmetika) berücksichtigt. Die Reduzierung von Cellulite wird verstärkt, wenn Kosmetiker verschiedene Techniken in aufeinanderfolgenden Terminen eines Kunden kombinieren.
- Die Körperbehandlung dauert 60-90 Minuten. Der geplante Termin muss den gesamten Prozess beinhalten und eine Verzögerung könnte zu Unzufriedenheit des Kunden führen. Der erste Termin wird länger dauern, da die Analyse- und Registrierungsdaten mehr Zeit in Anspruch nehmen (35-40 Minuten). Zeitmanagement ist unerlässlich für einen guten und professionellen Service im ästhetischen Bereich.

Allgemeine Kontraindikationen

Körperpeelings sollten vermieden werden, wenn der Kunde Krebs, Fieber, infektiöse Hauterkrankungen, leicht reizbare, verletzte oder sonnenverbrannte Haut, allergische Reaktionen, frisches Narbengewebe (weniger als 6 Wochen) hat oder schwanger ist.

Wickel sollten vermieden werden, wenn der Kunde einen Herzinfarkt hatte oder eine Herzschwäche hat, deutlich hohen oder niedrigen Blutdruck (nicht unter Kontrolle), verengte Herzkranzgefäße, Schilddrüsenüberfunktion, Blutkrankheiten wie Hämophilie, schwere allgemeine Infektionen oder Fieber, Nieren- oder andere Organstörungen hat oder klaustrophobisch oder schwanger ist.

Die Vakuum-HF-Therapie ist absolut kontraindiziert, wenn sich der Kunde in einer der folgenden Situationen befindet: Schwangerschaft, Stillzeit, HIV/AIDS, Krebs (alle Formen), Chemotherapie oder Immuntherapie, Immunschwäche, Lupus, Bluthochdruck (unkontrolliert), Diabetes (unkontrolliert), Keloidnarben, übermäßige Pigmentierung, Venenentzündung, Prednison und andere Steroidmedikamente (die Behandlung verstärkt die Entzündung), chemische Peelings und Laserbehandlung, Sonnenbrand.

Es gibt auch teilweise Kontraindikationen für die Vakuum-HF-Therapie. Wenn der Kunde in einer der folgenden Situationen ist, ist die Behandlung möglicherweise nicht geeignet: kürzliche Operation (6 Monate warten), kürzliche Narben (6 Monate warten), offene Läsionen (Bereich vermeiden), Hautkrankheiten (Bereich vermeiden), Infektion (Bereich vermeiden), Antibiotika (warten, bis die Behandlung abgeschlossen ist), Entzündung (Bereich vermeiden), Krampfadern (Bereich vermeiden), Prothesen/Silikonimplantate (Bereich vermeiden), Metallimplantate/Schrauben (Bereich vermeiden), Verhütungsspirale aus Metall (Bereich vermeiden), Enthaarungscremes (2 Wochen warten), Bereiche, die mit IPL oder Laser behandelt werden (warten 2 Wochen), mit Botox® behandelte Bereiche (3 Monate warten) oder Hautfüller (2 Wochen warten), Sonnenbräune (Sonne muss während der gesamten Behandlungsdauer vermieden werden), chronische Entzündungen (je nach Schweregrad der chronisch entzündlichen Erkrankungen – bedenken Sie, dass die Behandlung Entzündungen verstärkt und entzündungshemmende Medikamente die Wirksamkeit der Behandlung verringern – bitte sprechen Sie zuerst mit Ihrem Arzt).

Eine Pressotherapie wird nicht empfohlen bei Phlebitis, Krampfadern, Nieren-, Leber- oder Herzinsuffizienz, tiefer Venenthrombose, Diabetes oder Schwangerschaft.

PHASEN DER KOMPAKTEN CELLULITE-BEHANDLUNG

Schritt 1

Vorbereiten des Arbeitsbereiches mit Produkten und Geräten. Durchführung von Reinigungs-, Desinfektions- und Sterilisationsverfahren vor, während und nach der Behandlung und Bereitstellen von Behältern für das Recycling von Verpackungen oder anderen Abfällen:

- Produkte zur Identifizierung und Bewertung (Diagnose) des ästhetischen Problems: antiseptische Lotion, Feuchttücher, Einmalhandtücher, Handschuhe, Maske, warmes Handtuch.
- Vorbereiten der Liege mit einer Einweg-Schutzfolie und der Geräte in speziellen Hilfsmöbeln.

Sammeln von Kundendaten. Persönliche, anatomische, physiologische Daten und Details, die relevant oder interessant sein könnten, werden in die Kundeninformationsdatei aufgenommen.

- Weisen Sie den Kunden darauf hin, wo er die Kleidung ausziehen und deponieren soll, und stellen Sie einen Bademantel, Hausschuhe und Einwegunterwäsche sowie ein Einwegtuch oder eine Papiermütze zum Schutz der Haare bereit.
- Stellen Sie spezielle Polster oder Stützen bereit, um eine bequeme Position für den Kunden zu garantieren, und ein großes Handtuch, um den Körper zu bedecken.

Identifikation und Evaluation des ästhetischen Problems. Das Verfahren zur Durchführung von Körpermessungen ist wie folgt:

- **Gesamtbeurteilung (5 Minuten):** Die Lernenden bewerten im Stehen die Körperkonstitution und -haltung des Kunden, das Vorhandensein von Übergewicht, Fettleibigkeit, Cellulite usw. Falls erforderlich, werden Fotos gemacht, um eine Entwicklung nach der Anwendung beurteilen zu können.
- **Mechanisch-anthropometrische Messungen (15 Minuten):** Die Messungen werden immer in der gleichen Position und unter den gleichen Bedingungen durchgeführt. Die Lernenden berechnen das Gewicht mit einer Waage und den Umfang mit einem Maßband. Beides muss in Millimetern oder Zentimetern mit mindestens zwei Dezimalstellen angegeben werden. Es gibt andere Hilfsmittel, mit denen Sie eine effektive ästhetische Beratung erreichen können, zum Beispiel ein Impedanzmessgerät, eine Thermografie oder eine Körperfettmesslehre. Das Impedanzmessgerät ist ein nicht-invasives professionelles Gerät, das eine sehr zuverlässige Analyse von Körperfett, Magermasse und anderen Körperflüssigkeiten in wenigen Minuten ermöglicht. Die Kontaktthermografie basiert auf der Verwendung von mikroverkapselten Flüssigkristallplatten, die die Eigenschaft haben, bei Temperaturänderungen ihre Farbe zu ändern. Durch das Anbringen dieser Platten am Körper ist es möglich, die Hauttemperatur (die widerspiegelt, was in den darunterliegenden Geweben passiert) zu erfassen und somit durch Farbbilder das Vorhandensein oder Fehlen der typischen Anzeichen von Cellulite und die Art der Adipositas an verschiedenen Körperstellen hervorzuheben. Der Körperfettmessschieber ist eine Körperfettmesstechnik, die durch die Verwendung eines Instruments implementiert wird, das Hautfalten in bestimmten Bereichen des Körpers erkennt.
- **Manuelle und visuelle Untersuchung (5 Minuten):** Während der Kunde auf der Trage liegt, beurteilen die Lernenden das Vorhandensein von Teleangiektasien, Krampfaden, Ödemen, schlaffen Bereichen, Hautfeuchtigkeit usw.
- **Analyse der Ergebnisse (10 Minuten):** Die erhaltenen Daten werden in die Kundenakte aufgenommen und es werden Behandlungen sowie Empfehlungen für die häusliche Pflege vorgeschlagen; Produkte, Beratung und spezifische Pflege.

Schritt 2

Hautpflegeverfahren am Körper. Es ist sehr wichtig, die zu behandelnde Körperpartie mit spezifischen Kosmetika für den Hauttyp des Kunden zu reinigen. Dieser Schritt ist sehr wichtig, um die Anti-Cellulite-Kosmetik besser aufnehmen zu können.

- Tragen Sie eine kleine Menge des Körperpeelings auf, indem Sie breite und nach oben gerichtete Reibungen ausführen und sich auf Cellulite-Bereiche konzentrieren. Hände, Peeling-Handschuhe oder rotierende Reinigungsbürsten für den Körper können verwendet werden. Die Vorbereitung der Haut für die Anwendung des Produkts kann auch mit einer trockenen Hautbürste durchgeführt werden.
- Der Kunde befindet sich zuerst in Rückenlage, um Dekolleté, Arme, Bauch und Brust, Oberschenkel, Knie, Beine, Knöchel und Füße zu behandeln, und dann in Bauchlage, um Beine, Oberschenkel, Gesäß und Rücken zu reinigen. Das Aussehen der Haut wird während des Prozesses beobachtet und wenn sie zu Rot oder gereizt wird, muss das Produkt sofort entfernt werden.
- Entfernen Sie das Peeling und waschen Sie die Haut je nach Hauttyp mit lauwarmem Wasser, mit einem nassen Frotteehandschuh oder mit einem heißen, feuchten Handtuch ab.
- Saubere und trockene Bereiche werden mit einem trockenen Handtuch abgedeckt.

Schritt 3

Algen-Schlamm-Anti-Cellulite-Körperpackung. Dies ist eine sehr wirksame Behandlung zur Entgiftung, Entstauung und Beseitigung des Auftretens von Cellulite. Schlamm und Ton haben von Natur aus einem hohen Mineral- und Nährstoffgehalt, der die Heilung fördern, Entzündungen lindern und Schutz bieten kann. Hohe Konzentrationen an Magnesium, Kalzium und Kalium können helfen, das Erscheinungsbild von Cellulite zu reduzieren.

- Tragen Sie nach Schritt 1 eine dicke und gleichmäßige Schicht des Algenschlamm direkt auf die Cellulite-Bereiche des Körpers auf. Wickeln Sie den Körper für 20 Minuten in eine Plastikfolie und die Wärmedecke.
- Entfernen Sie die Thermedecke und das Laken. Entfernen Sie den Schlamm mit in warmem Wasser getränkten Frotteehandschuhen. Tragen Sie ein Anti-Cellulite-Serum oder eine flüssige Kosmetik mit Massagebewegungen auf. Dies hilft, den Körper von überschüssigen Rückständen zu befreien und die Haut weicher, glatter und straffer zu machen.
- Decken Sie den Kunden mit einem großen Handtuch oder einer Decke ab und lassen Sie ihn einige Minuten ruhen.

Schritt 4

Vakuum-Radiofrequenztherapie. Mechanische oder energiebasierte Geräte, die Energie aus verschiedenen Quellen wie Lasern, Licht, Radiofrequenz und akustischen Wellen nutzen, wurden ausgiebig für die Behandlung von lokalisierter Adipositas und/oder Hautschlaffheit getestet. Die Verwendung von Vakuumabsaugung mit Radiofrequenztechnologie, auch Vakuum-RF-Therapie genannt, hat sich als wirksam erwiesen, um das Auftreten von Cellulite zu reduzieren.

Diese Therapie wird verwendet, um das schwer zu verschiebende Fett mit Dellen zu bekämpfen, das häufig an Oberschenkeln, Knien, Gesäß, Bauch und Oberarmen zu finden ist. Um den Bereich herum wird ein Vakuum erzeugt, das die Cellulite vom Muskel abhebt und so die Durchblutung fördert, die Lymphdrainage stimuliert und die Wirkung von Massagen oder Übungen verstärkt, zusammen mit Radiofrequenzenergien, um eine oberflächliche und Tiefenerwärmung von Bindegewebsfasern, dermalen Kollagenfasern und Fettzellen.

Diese Energien erweichen das Bindegewebe und regen die Produktion von neuem Kollagen für eine verbesserte Hautelastizität und Spannkraft an. Durch die Schaffung von Zellerneuerung erscheint die Haut straffer und jugendlicher.

Die Ergebnisse umfassen eine lokalisierte Verringerung der Hautschlaffheit, ein erhöhtes Hautvolumen und eine verbesserte Hauttextur und -struktur.

- Tragen Sie nach Abschluss der Schlammwickelbehandlung und bei sauberer Haut des Kunden eine Schlankeitscreme oder ein kühlendes Gel auf die Cellulite-Bereiche auf.
- Wählen Sie den RF-Vakuumgriff entsprechend den verschiedenen behandelten Teilen. Normalerweise sind 8 polare RF-Griffe mit Vakuum für Körperbehandlungen vorgesehen.
- Passen Sie die RF-Intensität an verschiedene Kunden und verschiedene Behandlungsbereiche an.
- Stellen Sie die Vakuumintensität (Bereich von 10 bis 80 kpa) und den Modus ein, indem Sie die Saug- und Freigabezeit auswählen.
- Halten Sie engen Kontakt zwischen der Sonde und der Haut und beginnen Sie mit der Arbeit.
- Arbeiten Sie mit dem HF-Vakuumkopf 15-20 Minuten lang und bewegen Sie den Griff in spiralförmigen Bewegungen auf dem Körper.

Schritt 5

Pressotherapie. Die Pressotherapie kann teilweise dazu beitragen, Cellulite zu reduzieren, indem sie die Durchblutung und Lymphdrainage fördert, was die Wirksamkeit anderer Cellulite-Behandlungen erhöht, die sich auf die Entfernung von Cellulite-Fett und Hautstraffung konzentrieren.

Die Anwendung der Pressotherapie unmittelbar nach der Vakuum-HF-Therapie kann die Wirksamkeit der Behandlung bis zu einem gewissen Grad verbessern, indem der Transport von Fett, das von den Adipozyten (Fettzellen) freigesetzt wird, weg von den Cellulite-Geweben beschleunigt wird.

Entgegen der häufig vertretenen Meinung wird Fett, das nach einer lipolytischen (fettfreisetzenden) Cellulite-Behandlung nicht aus einem Bereich entfernt wird, typischerweise von den Adipozyten reabsorbiert, wodurch die Wirksamkeit der Behandlung verringert wird. Da die Pressotherapie hilft, diese Resorption zu verhindern, ist sie die perfekte Ergänzung zu allen anderen Cellulite-Behandlungen, da sie deren Wirksamkeit verstärkt. Die Pressotherapie bläst bestimmte pneumatische Strukturen (Blasen) auf, die eine perfekte anatomische Entsprechung haben und die Gliedmaßen und den Bauch umhüllen.

Die Blasen werden von einem elektronischen Kompressor angetrieben, um eine peristaltische Welle zu erzeugen, die sich in distal-proximaler Richtung (von der Fußsohle zu den Oberschenkeln) bewegt, um den Flüssigkeitsfluss zu fördern.

Der Kunde wird ein Quetschgefühl spüren, das sich wie Druck und nicht wie Schmerz anfühlen sollte. Die idealen Kandidaten für Pressotherapie-Behandlungen sind Personen mit Flüssigkeitsansammlungen, Personen, die eine Lymphdrainage zur Entgiftung des Körpers benötigen, Personen, die abnehmen oder ihren Körper neu formen möchten, Personen, die an einem Lymphödem der unteren Extremitäten leiden, Personen, die sich einer Operation unterzogen haben (vor - und postoperative Phase) und solche, die sich einer kombinierten ästhetisch-medizinischen Behandlung unterzogen haben.

- Stellen Sie nach Abschluss der Vakuum-RF-Therapie dem Kunden eine unten geschlossene Einweg-Schutzhose mit Fuß und elastischem Bund zur Verfügung.
- Platzieren Sie die pneumatischen Aufbauten mit den angeschlossenen Schläuchen auf einer ebenen Fläche, so dass sich der Kunde in Rückenlage darauflegen kann. Wickeln Sie dann den Pressotherapie-Anzug um den Kunden: die Beine, den Bauch oder die Arme, je nach zu behandelnder Körperregion. Es wird nicht empfohlen, den ganzen Körper auf einmal zu entwässern.
- Wählen Sie die Parameter für die Behandlung entsprechend den Bedürfnissen des Kunden aus: Programme mit verschiedenen Kompressionsarten können ausgewählt werden, Intensität der Behandlung (erhöhen Sie die Intensität immer von weniger auf mehr, um Verletzungen vorzubeugen, und prüfen Sie, ob die Intensität während der Behandlung angemessen ist), Geben Sie die Behandlungszeit an (die empfohlene Höchstdauer beträgt 30-45 Minuten).
- Starten Sie die Behandlung. Vergessen Sie nach Beginn der Behandlung nicht, dem Kunden den „Auto-Stopp-Knopf“ zu zeigen.
- Wenn die Behandlung beendet ist, stoppen Sie die Maschine und entfernen Sie die pneumatische Hose bequem und einfach. Die Pressotherapie-Behandlung kann zweimal pro Woche angewendet werden.

Achten Sie darauf, den Anzug nicht zu eng zu wickeln, um den Benutzer nicht zu verletzen, wenn die Luft zu stark ist. Während der Sitzung ist es notwendig, mit dem Kunden zu überprüfen, ob der Luftdruck angemessen ist. Dem Kunden wird empfohlen, vor und nach der Behandlung viel Wasser zu trinken. Der Körper kann sich danach leicht anfühlen, und anekdotisch haben manche Menschen das Gefühl, dass sie sofort urinieren müssen, was auf die Bewegung von Wasser im Körper zurückzuführen sein könnte.

Schritt 6

Am Ende der Behandlung erhält der Kunde eine Zufriedenheitsumfrage, um die Qualität des Prozesses zu beurteilen. Danach begleiten Sie den Kunden zum Empfang und empfehlen Kosmetika für die Pflege zu Hause und gesunde Lebensgewohnheiten. Legen Sie einen Termin für die nächste Sitzung fest.

Titel des Materials/der Aktivität	6. Fallstudie „Behandlung während Schwangerschaft und Wochenbett“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Tätigkeit konzentriert sich auf die Verwaltung spezieller Kunden und passt die Behandlungen an die Bedürfnisse an, die sie haben.</p> <p>Die Lernenden sollen die wesentlichen Elemente, um den Kunden richtig zu behandeln, verstehen.</p> <p>Diese Aktivität wird in drei Schritten durchgeführt:</p> <p>Schritt 1: Lesen des Fallstudien-Dokuments.</p> <p>Schritt 2: Erstellen einer Angebotsbearbeitung für den Kunden.</p> <p>Schritt 3: Zusammenfassung und Diskussion der Vorteile und Kontraindikationen der ausgewählten Behandlung.</p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivitäten <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> • Fallstudie: Wochenbett-Behandlung • Notizzettel und Stifte oder PC/Tablet
Benötigte Zeit	5 Minuten zum Lesen des Falls 1 Stunde und 30 Minuten zur Durchführung
Anhänge	„Ästhetische Körperbehandlung in Schwangerschaft und Wochenbett“ Fallstudie „Behandlung während Schwangerschaft und Wochenbett“
Lösung zur Aktivität	Lösung „Behandlung während Schwangerschaft und Wochenbett“

ÄSTHETISCHE KÖRPERBEHANDLUNGEN IN SCHWANGERSCHAFT UND WOCHENBETT

Die Schwangerschaft verursacht die wichtigsten Körperv Veränderungen, die Frauen während ihrer Geschlechtsreife erleben. Der Körper der Frau durchläuft in dieser Zeit viele Veränderungen. Einige dieser körperlichen Veränderungen sind sichtbar, wie ein sich ausdehnender Bauch und Gewichtszunahme, während andere weitestgehend unsichtbar bleiben, wie eine vergrößerte Gebärmutter, morgendliche Übelkeit und Rückenschmerzen.

Die hormonellen und physiologischen Veränderungen, die mit einer Schwangerschaft einhergehen, sind einzigartig. Schwangere erleben einen plötzlichen und dramatischen Anstieg von Östrogen und Progesteron. Sie erfahren auch Veränderungen in der Menge und Funktion einer Reihe anderer Hormone.



Diese Hormonschwankungen können Pigmentveränderungen im Bereich um die Brustwarzen und der Haut an den Innenseiten der Oberschenkel hervorrufen; Genitalien und Hals können dunkler werden und es kann eine dunkle Linie vom Nabel bis zum Schambein erscheinen (Linea nigra).

Weitere ästhetische Veränderungen sind dunkle Flecken im Gesicht (Chloasma), Dehnungstreifen (Striae), die häufig an Bauch, Brust, Hüfte, Gesäß und Oberschenkeln auftreten und durch die Dehnung der Haut oder vergrößerte Venen in den Beinen (Krampfadern), weil die Gebärmutter einen größeren Druck auf diese Venen ausübt.

Schwangerschaftsbedingte endokrine Veränderungen regen die Ansammlung von Körperfett vor allem im Bauchbereich und in den Brüsten an. Dieses zusätzliche Gewicht und die Schwerkraft verlangsamen die Zirkulation von Blut und Körperflüssigkeiten, insbesondere in den unteren Gliedmaßen. Infolgedessen stauen schwangere Frauen Flüssigkeit und erleben Schwellungen im Gesicht und an den Gliedmaßen.

Nach der Geburt treten andere hormonelle Veränderungen auf und beginnen eine harte Erholungsphase für den Körper. In der Regel weisen Frauen überschüssige Haut am Bauch auf, die umgangssprachlich als „schlaffer Bauch nach der Geburt“ bezeichnet wird, gedehnte und getrennte Bauchwandmuskeln, hartnäckige Fettpölsterchen, Dehnungstreifen am Bauch, Schläffheit sowie Verlust des Muskeltonus.

1. VERÄNDERUNGEN IM KÖRPER DER MUTTER WÄHREND DER SCHWANGERSCHAFT

Während der Schwangerschaft durchläuft der Körper der Mutter einige ziemlich große Veränderungen, damit die Babys wachsen und gebärt werden können. Hormone überschwemmen den Körper und die Haut, Muskeln und Organe müssen sich dehnen und wachsen, um das wachsende Baby aufzunehmen.

Pigmentierung

- Hauthyperpigmentierung während der Schwangerschaft ist sehr häufig, hauptsächlich bei dunkelhäutigen Frauen. Die Verdunkelung der Haut kann Hautflecken wie Narben und Sommersprossen betreffen, kann die Brustwarzen und den Bereich um die Brustwarze herum (den Warzenhof), die äußeren Genitalien oder Bereiche mit erhöhter Reibung einschließlich der Achselhöhle (Achselhöhle) oder der Innenseite der Oberschenkel betreffen (Leiste). Die dunklen Bereiche werden nach der Geburt des Babys fast immer heller, dies kann jedoch Monate dauern und bei manchen Frauen verblassen sie nicht vollständig.
- Melasma ist eine Hauterkrankung, bei der die Melanozyten (farbproduzierende Zellen) in der Haut aus irgendeinem Grund zusätzliche Pigmente produzieren. In der Schwangerschaft wird es oft als Chloasma oder die „Maske der Schwangerschaft“ bezeichnet. Es kann als dunkle, fleckige, braune, konfettiartige Hautflecken erscheinen. Diese Verfärbung ist normalerweise symmetrisch und tritt am häufigsten auf den Wangen und der Nase auf, aber sie ist auch auf der Stirn und der Oberlippe zu finden. Sonneneinstrahlung macht die Schwangerschaftsmaske ausgeprägter. Tragen Sie jeden Tag ausreichend Sonnenschutz mit einem Lichtschutzfaktor von 30 oder höher im Gesicht auf.

Haare und Nägel

Einige Veränderungen an den Haaren und Nägeln können während der Schwangerschaft festgestellt werden.

- Aufgrund der Schwangerschaftshormone wird die zukünftige Mutter wahrscheinlich viel vollere Haare als gewöhnlich haben. Dies liegt daran, dass eine erhöhte Anzahl von Haarfollikeln aufgrund hormoneller Veränderungen für längere Zeit in der Anagenphase bleibt und innerhalb von 3-6 Monaten nach der Geburt mit einem plötzlichen Abfall des Hormonspiegels in die Telogenphase zurückkehrt. Dies führt zu übermäßigem Haarausfall, der als postpartales Telogeneffluvium bekannt ist.
- Übermäßiger Haarwuchs, auch Hirsutismus genannt, ist bei Schwangeren sehr häufig. Viele Schwangere bemerken es am Bauch oder an anderen Stellen, an denen sie normalerweise wenig Haare haben. Während es ein kosmetisches Ärgernis sein kann, sind die zusätzlichen Haare normalerweise harmlos und verschwinden meistens nach der Geburt.
- Nägel wachsen während der Schwangerschaft schneller als gewöhnlich. Zusätzliche Hormone können sie schneller wachsen und stärker werden lassen. Einige Frauen stellen jedoch fest, dass ihre Nägel während der Schwangerschaft leichter splintern und brechen. Wie die Haarveränderungen sind die Nagelveränderungen nicht dauerhaft.

Schweiß- und Talgdrüsenaktivität

Die Aktivität der ekkrinen Schweißdrüsen und Talgdrüsen nimmt typischerweise während der Schwangerschaft zu, aber die Aktivität der apokrinen Drüsen nimmt ab. Eine erhöhte Talgdrüsenaktivität fördert die Vergrößerung der Montgomery-Tuberkel, kleinen Papeln auf den Warzenhöfen, die die Brustwarzen und Warzenhöfe zum Stillen „schmieren“.

Gefäßveränderungen

Zu den wichtigsten schwangerschaftsbedingten Gefäßveränderungen gehören ein erhöhtes Herzzeitvolumen, ein vergrößertes Blutvolumen und ein verringerter systemischer Gefäßwiderstand und Blutdruck. Diese Veränderungen tragen zu einem optimalen Wachstum und einer optimalen Entwicklung des Fötus bei und unterstützen auch dabei, die Mutter vor Geburtsrisiken wie Blutungen zu schützen.

- Besenreiser ähneln Krampfadern, da sie durch erweiterte Blutgefäße verursacht werden. Besenreiser treten jedoch in den kleinen Blutgefäßen auf, die sich direkt unter der Hautoberfläche befinden. Besenreiser erscheinen als erhobene rote Linien, die sich von einem zentralen Punkt aus verzweigen. Sie sind selten schmerzhaft, aber manche Menschen gefällt ihr Aussehen nicht. Meistens verschwinden sie nach der Geburt.
- Krampfadern sind vergrößerte Venen, die wie verdrehte Schnüre aussehen und rot, blau oder hautfarben sein können. Sie entwickeln sich am häufigsten an den Beinen, aber sie können sich auch an der Vulva entwickeln, auch Vulva-Varizen genannt. Krampfadern treten während der Schwangerschaft häufiger auf als zu anderen Zeiten. Sie können zwar während der ganzen Schwangerschaft auftreten, aber verschlimmern sich möglicherweise während des dritten Trimesters. In diesem Stadium sorgen Hormone dafür, dass sich die Venen erweitern, damit sie mehr Blut transportieren können.
- Manche Frauen entwickeln während der Schwangerschaft Rötungen an den Handinnenflächen (Palmarerythem). Manchmal jucken diese roten Stellen. Es wird angenommen, dass das Palmarerythem durch erhöhte Östrogenspiegel während der Schwangerschaft verursacht wird. Das Problem ist nicht schwerwiegend und verschwindet normalerweise kurz nach der Geburt.
- Manche Frauen leiden während der Schwangerschaft unter Schwellungen. Schwellungen während der Schwangerschaft sind normal, da der Körper etwa 50 % mehr Blut und Körperflüssigkeiten produziert, um den Bedarf des sich entwickelnden Babys zu decken. Normale Schwellungen, auch Ödeme genannt, treten an Händen, Gesicht, Beinen, Knöcheln und Füßen auf. Plötzliche Schwellungen im Gesicht und an den Händen oder um die Augen herum könnten ein Warnsignal für eine ernsthafte Erkrankung namens Präeklampsie sein. Präeklampsie ist eine übermäßige Schwellung, die von anderen Symptomen wie Bluthochdruck und einem hohen Proteingehalt im Urin begleitet wird.

Bindegewebe

- Während der Schwangerschaft können hormonelle Einflüsse, Genetik und körperliche Dehnung der Haut das Bindegewebe der Haut stören und zur Entwicklung von Dehnungsstreifen führen, die Striae distensae genannt werden. Etwa 77–99 % der Schwangeren entwickeln Striae distensae, hauptsächlich im sechsten und siebten Schwangerschaftsmonat, und sie sind somit eine der am häufigsten beschriebenen Veränderungen während einer Schwangerschaft. Dehnungsstreifen erscheinen als rosa oder violette atrophische Bänder entlang von Hautspannungslinien, typischerweise an Brüsten, Bauch, Hüften, Gesäß und Oberschenkeln. Mit der Zeit werden die Schlieren blasser und unauffälliger, verschwinden aber nicht vollständig. Die physische Dehnung von Haut und Schleimhaut während dieser Zeit kann auch den Pruritus der Kopfhaut, des Bauches, des Gesäßes oder die Vulva beeinträchtigen.

- Schwangerschaftsspezifische Hautdermatosen umfassen eine schlecht definierte heterogene Gruppe von juckenden Hautausschlägen, die nur in der Schwangerschaft auftreten. Dazu gehören atopischer Schwangerschaftsausbruch, polymorpher Schwangerschaftsausbruch, Pemphigoid gestationis und intrahepatische Schwangerschaftscholestase. Der atopische Ausbruch der Schwangerschaft ist die häufigste dieser Erkrankungen. Die meisten Hautausschläge klingen nach der Geburt ab und erfordern nur eine symptomatische Behandlung. Leichter Juckreiz in der Schwangerschaft ist in den meisten Fällen normal. Dies ist auch üblich – etwa 20 Prozent der Frauen haben während der Schwangerschaft juckende Haut, besonders juckende um den Bauch und die Brüste, da sich die Haut dehnt, um sich ihrem Wachstum anzupassen. Darüber hinaus können Veränderungen des Hormonspiegels zu Trockenheit und Schuppenbildung der Haut führen. Aber all dies kann leicht mit der Verwendung einer guten feuchtigkeitsspendenden und beruhigenden Anti-Juckreiz-Lotion gelindert werden.

2. BEI SCHWANGERSCHAFTEN SICHERE BEHANDLUNGEN

Obwohl ästhetische Veränderungen während der Schwangerschaft in den meisten Fällen vorübergehend sind, können sie für die Mutter belastend sein. Daher kann der Wunsch nach ästhetischen Eingriffen in dieser Zeit zunehmen. Im Allgemeinen gelten die meisten ästhetischen Verfahren und Mittel als sicher in der Schwangerschaft, jedoch sollte die Gesundheit von Mutter und Fötus an erster Stelle stehen.

Die folgenden Behandlungen sind für schwangere Frauen geeignet:

- Tiefenreinigende Gesichtsbearbeitungen. Dies sind grundlegende Gesichtsbearbeitungen, die Dinge wie Peeling, Masken und Feuchtigkeitspflege beinhalten. Tiefenreinigende Gesichtsbearbeitungen sind ungefährlich und können Wunder bei der Reduzierung Ihres Ölspiegels bewirken.
- Pränatale Massagen zur Verbesserung der Durchblutung.
- Hydrierende, feuchtigkeitsspendende Kosmetika und Hautreparatur- und Umkehrprodukte.

Kontraindikationen:

Während einer Schwangerschaft sollte unbedingt vermieden werden:

- Massieren bestimmter Körperteile wie Bauch oder Beine.
- Laser- oder andere energiebasierte Behandlungen, vor allem in der Bauchregion.
- Hochkonzentrierte ätherische Öle oder Kosmetika.

3. ÄSTHETISCHE POSTPARTUM BEHANDLUNG

Es wird empfohlen, innerhalb der ersten 8 Wochen nach der natürlichen Geburt keine ästhetische postpartale Behandlung durchzuführen. Im Gegensatz dazu unterscheidet sich eine Kaiserschnittgeburt deutlich von einer vaginalen Entbindung, und Frauen müssen 3-4 Monate warten, bevor sie eine ästhetische Behandlung erhalten.

Diese Behandlungen zielen darauf ab, den Körper neu zu formen, die Hautelastizität zu verbessern und den Muskeltonus, hauptsächlich im Bauchbereich, zu erhöhen.

Ästhetische Bedürfnisse postpartaler Frauen:

- Gewichtsverlust und Reduktion des Fetts, das sich in der Bauchregion, am Oberschenkel, an den Hüften und am Gesäß angesammelt hat.
- Erhöhung des Muskeltonus in Bauch und Gesäß und Reduktion der Bauchschlaffheit, wodurch die Hautelastizität in diesem Bereich verbessert wird.

- Reduktion der während der Schwangerschaft entstandenen Dehnungsstreifen.
- Neugestaltung der Brust nach dem Stillen.
- Reduktion der Narbenbildung nach einem Kaiserschnitt.

Fallstudie „Behandlung während Schwangerschaft und Wochenbett“

Eine 35-jährige Frau, die vor zwei Monaten ihren zweiten Sohn bekommen hat, kommt in Ihr Schönheitszentrum und benötigt eine postpartale Behandlung. Sie interessiert sich für die Wiederherstellung der Haut- und Körperform. Sie zeigt Fettansammlungen an Bauch, Hüften und Gesäß, Bauchschlaffheit und mehrere Dehnungsstreifen.

Sie bittet auch um schwangerschaftssichere ästhetische Behandlungen, da ihre Schwester im vierten Monat schwanger ist und sie ihr zu ihrem Geburtstag eine Behandlung schenken möchte.

Analysieren Sie den Fall anhand der Informationen und empfehlen Sie eine spezifische Behandlung für den Bauch, die unteren Gliedmaßen und den Gesäßmuskel. Die Behandlung muss 3 Sitzungen mit unterschiedlichen Techniken beinhalten, unter Verwendung der im Anhang bereitgestellten Informationen. Erstellen Sie außerdem einen kurzen Bericht über Behandlungen, die für eine Schwangerschaft sicher sind.

Lösung „Behandlung während Schwangerschaft und Wochenbett“

Diese Behandlungen versuchen, durch Schwangerschaft verursachte Veränderungen zu verhindern.

- **Pigmentierung:** Verwendung von Sonnenschutz, da die Einwirkung der ultravioletten (UV) Strahlen der Sonne Melasma auslöst und Pigmentveränderungen verstärkt. Verwenden Sie jeden Tag einen Breitspektrum-Sonnenschutz (Schutz vor UVA- und UVB-Strahlen) mit LSF 30 oder höher, auch wenn es nicht sonnig ist, und tragen Sie ihn tagsüber oft erneut auf, wenn Sie draußen sind. Das Peeling kann je nach Hauttyp alle 10-15 Tage angewendet werden.
- **Dehnungsstreifen:** Bewahren Sie eine weiche und flexible Haut, um Dehnungsstreifen mit feuchtigkeitsspendenden Cremes und Lotionen vorzubeugen. Darüber hinaus helfen Feuchtigkeitscremes, den Juckreiz zu verringern. Eine physiologische Feuchtigkeitscreme ist nützlich. Versuchen Sie, kein Paraffin auf der Haut zu verwenden, da dies die Hautporen verstopfen kann.
- **Gefäß- und lymphatische Veränderungen:** Die Lymphdrainage ist weniger aggressiv als jede andere Massage. Ihre sanften und sich wiederholenden Bewegungen helfen, das Lymphsystem zu aktivieren und stimulieren den Abfluss von Lymphe, Toxinen, Fetten und umgebenden Flüssigkeiten, die dem Kreislaufsystem vorausgehen. Ziel ist es, Flüssigkeitsstau zu vermeiden, die in der Schwangerschaft Ödeme (Schwellungen) verursachen und Entzündungen zu reduzieren sowie die Durchblutung verbessern können.
- **Muskelüberlastung:** Schwangerschaftsbedingte Rückenschmerzen sind eine häufige Beschwerde bei schwangeren Frauen. Rückenmassagetherapien haben Vorteile für schwangere Frauen, da sie die Sauerstoffversorgung von Muskeln und Weichgewebe verbessern und Muskelverspannungen und Stress reduzieren.
- **Füße, Hände und Nägel:** Das zusätzliche Gewicht beim Tragen eines Babys kann bei schwangeren Frauen oft zu einer Vielzahl von Fußproblemen führen. Eine der häufigsten Erscheinungen sind schmerzhafte und geschwollene Füße, die durch überschüssige Flüssigkeiten verursacht werden. Die zusätzliche Flüssigkeit im Körper und der Druck der wachsenden Gebärmutter können Schwellungen (oder „Ödeme“) in den Knöcheln und Füßen verursachen. Nägel können während der Schwangerschaft leichter brechen, reißen und splintern. Halten Sie die Nägel sauber, trocken und kurz und verwenden Sie eine gute Feuchtigkeitscreme. Hände können mit Handcremes behandelt werden, die eine Mischung aus feuchtigkeitsspendenden und hautentlastenden Komplexen wie Sheabutter, Arganöl, Treberwachs usw. enthalten, die schnell und effektiv den Juckreiz auf der gereizten Haut der Hände lindern.

1. BAUCHBEHANDLUNGEN NACH DER GEBURT

Kosmetische Techniken

- Tragen Sie ein chemisches oder physikalisches Peeling auf, um abgestorbene Hautzellen zu entfernen und das Eindringen/Durchdringen von kosmetisch aktiven Inhaltsstoffen zu erleichtern.
- Nutzen Sie ionisierte kosmetische Inhaltsstoffe im Serum- oder Gelformat mit verstärkender/reduzierender Wirkung.
- Tragen Sie Tonic-Spray und Emollient-Lotionen direkt auf die Haut auf.
- Tragen Sie Kosmetika auf, die mit regenerierenden Wirkstoffen wie Vitamin A, C, E, hydrolysiertem Kollagen und Elastin sowie Pflanzenextrakten, etc. angereichert sind.
- Tragen Sie Kosmetika auf, die mit aktiven Inhaltsstoffen zur Reduzierung von Cellulite wie Koffein, L-Carnitin, Theophyllin, Fucus vesiculosus, Guarana usw. angereichert sind.

Hydrothermale Techniken

- Dusche und Dampf
- Schlamm- und Algenwickel

Manuelle ästhetische Techniken

- Reduktionsmassage zur Körperbehandlung
- Manuelle Lymphdrainage

Energiebasierte ästhetische Techniken

- **Galvanisierung:** Die Verwendung dieser elektrischen Ströme stimuliert die Blut- und Lymphzirkulation, erhöht die Aktivität der Sekretdrüsen und verbessert die Muskelkontraktion. Sie wird in der Kosmetik verwendet.
- **Elektrostimulation:** Verbessert die Muskelkontraktion und -entspannung und regt die Durchblutung und den Zellstoffwechsel an. Darüber hinaus aktiviert die Elektrostimulation die Mobilisierung und Reduktion der Adipositas im Unterhautgewebe.
- **Ästhetische Iontophorese:** Durch den Stromfluss dringen die im Kosmetikwirkstoff enthaltenen Ionen schnell durch die Poren und Haarzwiebeln in die Haut ein und lagern sich so gezielt an der zu behandelnden Stelle ab.
- **Kapazitive und resistive Hochfrequenz:** Dieser Strom erleichtert das Eindringen/Durchdringen von Wirkstoffen und verbessert den Zellstoffwechsel. Aktiviert die Mobilisierung und Reduktion von Adipositas im Unterhautgewebe.
- **LED-Lichttherapie:** Die Behandlung verwendet verschiedene Lichtwellenlängen, um die natürlichen Heilungsprozesse der Haut auszulösen und die Haut zu reparieren. Rotes LED-Licht beispielsweise kann Narbenbildung und Alterserscheinungen wie Falten verbessern. Es kann dies tun, indem es auf Fibroblasten einwirkt, die Hautzellen sind, die für die Kollagenproduktion verantwortlich sind. Blaues LED-Licht reduziert die Aktivität in den Talgdrüsen, die kleine ölproduzierende Drüsen in der Haut sind. Diese Verringerung der Aktivität führt dazu, dass die Drüsen weniger Öl produzieren, was möglicherweise die Aknesymptome verbessert. Blaues Licht kann auch eine Art von Bakterien abtöten, die zu Akne beitragen, indem sie Entzündungen verursachen.
- **Lasertherapie:** Es gibt zahlreiche Arten von Lasern, die unterschiedliche Energiewellenlängen in unterschiedlichen Intervallen emittieren, um unterschiedliche Probleme zu behandeln. Die ästhetischen Anwendungen von nicht-ablativen Lasern sind wirksam bei der Stimulierung des Zellstoffwechsels, der Entfernung von Dehnungsstreifen, der Reduzierung von Hautrötungen, der Milderung von Zornesfalten etc.
- **Vibrationsplattform oder Ganzkörper-Vibrationsmaschine:** Verwenden Sie Ganzkörper-Vibrationen, um Muskeln dazu zu zwingen, sich reflexartig zusammenzuziehen, und so dabei helfen, Fett zu verlieren, Muskeln aufzubauen und stärker zu werden.
- **Pressotherapie:** Fördert die Durchblutung und Lymphdrainage und reduziert Flüssigkeiten, Fett und Toxine.

1.1. Beispiel für Phasen der abdominalen postpartalen Behandlung

Schritt 1

Vorbereiten des Arbeitsplatzes mit Produkten und Geräten. Durchführung von Reinigungs-, Desinfektions- und Sterilisationsverfahren vor, während und nach der Behandlung und Bereitstellen von Behältern für das Recycling von Verpackungen oder anderen Abfällen:

- Produkte zur Identifizierung und Bewertung (Diagnose) des ästhetischen Problems: antiseptische Lotion, Feuchttücher, Einweghandtücher, Handschuhe, Maske und warmes Tuch.

- Vorbereiten der Liege mit einer Einweg-Schutzfolie und der Geräte in speziellen Hilfsmöbeln.

Sammeln von Kundendaten. Persönliche, anatomische, physiologische Daten und Details, die relevant oder interessant sein könnten, werden in die Kundeninformationsdatei aufgenommen.

- Weisen Sie den Kunden darauf hin, wo er die Kleidung ausziehen und deponieren soll, und stellen Sie Bademantel, Hausschuhe und Einwegunterwäsche sowie ein Einwegtuch oder eine Papiermütze zum Schutz der Haare bereit.
- Stellen Sie spezielle Polster oder Stützen bereit, um eine bequeme Position für den Kunden zu garantieren, und ein großes Handtuch, um den Körper zu bedecken.

Identifikation und Evaluation des ästhetischen Problems. Das Verfahren zur Durchführung von Körpermessungen ist wie folgt:

- Gesamtbeurteilung (5 Minuten): Die Lernenden bewerten im Stehen die Körperkonstitution und -haltung des Kunden, das Vorhandensein von Übergewicht, Fettleibigkeit, Cellulite usw. Falls erforderlich, werden Fotos gemacht, um eine Entwicklung nach der Anwendung beurteilen zu können.
- Mechanisch-anthropometrische Messungen (15 Minuten): Die Messungen werden immer in der gleichen Position und unter den gleichen Bedingungen durchgeführt. Der Lernende berechnet das Gewicht mit einer Waage und den Umfang mit einem Maßband. Sie muss in Millimetern oder Zentimetern mit mindestens zwei Dezimalstellen angegeben werden. Es gibt andere Hilfsmittel, die eine effektive ästhetische Beratung ermöglichen, zum Beispiel ein Impedanzmessgerät, eine Thermografie oder eine Körperfettmessung. Das Impedanzmessgerät ist ein nicht-invasives professionelles Werkzeug, das eine sehr zuverlässige Analyse von Körperfett, Magermasse und anderen Körperflüssigkeiten in wenigen Minuten ermöglicht. Die Kontaktthermografie basiert auf der Verwendung von mikroverkapselten Flüssigkristallplatten, die die Eigenschaft haben, bei Temperaturänderungen ihre Farbe zu ändern. Durch das Anbringen dieser Platten am Körper ist es möglich, die Hauttemperatur (die widerspiegelt, was in den darunterliegenden Geweben passiert) zu erfassen und somit durch Farbbilder das Vorhandensein oder Fehlen der typischen Anzeichen von Cellulite und die Art der Adipositas an verschiedenen Stellen hervorzuheben Körperteile. Die Körperfettmessung ist eine Körperfettmesstechnik, die durch die Verwendung eines Instruments implementiert wird, das Hautfalten in bestimmten Bereichen des Körpers erkennt.
- Manuelle und visuelle Begutachtung (5 Minuten): Während der Kunde auf der Liege liegt, beurteilen die Lernenden das Vorhandensein von Teleangiektasien, Krampfaden, Ödemen, schlaffen Bereichen, Hautfeuchtigkeit usw.
- Analyse der Ergebnisse (10 Minuten): Die erhaltenen Daten werden in die Kundenakte aufgenommen und es werden Behandlungen sowie Empfehlungen für die häusliche Pflege vorge schlagen; Produkte, Beratung und spezifische Pflege.

Schritt 2

Verfahren zur Reinigung der Körperhaut. Es ist sehr wichtig, den zu behandelnden Körperbereich mit spezifischen Kosmetika für den Hauttyp des Kunden zu reinigen und zu peelen. Dieser Schritt ist sehr wichtig, um die spezifische Kosmetik besser aufnehmen zu können.

Schritt 3

Anwendung energiebasierter ästhetischer Techniken in der folgenden Reihenfolge:

- Kapazitive monopolare Hochfrequenz im Bauchbereich. Diese Technik reduziert drastisch die Schlaffheit der Haut und erhöht ihre Robustheit, wodurch auch Dehnungsstreifen reduziert werden.



- Reduktionsmassage zur Körperbehandlung unter Verwendung eines Kosmetikums, das mit aktiven Inhaltsstoffen zur Fettreduzierung wie Koffein angereichert ist. Diese Massage hilft, lokalisierte Fettansammlungen im Bauch zu beseitigen. Es fördert auch die Ausscheidung von Giftstoffen, fördert die Durchblutung und verbessert das Verdauungssystem. Diese Massage wird mit größerer Intensität durchgeführt, um das Fett des Muskels zu lösen. Es festigt und strafft die Muskeln und hilft in Kombination mit den anderen vorgeschlagenen Behandlungen, den Umfang des Körpers deutlich zu reduzieren.



- **Elektrische Muskelstimulation.** Elektrischer Strom stimuliert die Kompression der Bauchmuskeln durch elektrische Antriebskräfte oder Impulse. Die wiederholte Stimulierung der Bauchmuskeln mit Strom kann zu Muskeln mit verbessertem Tonus und Kraft führen.



- **Body-Wrap-Maskenbehandlung.** Verwendung einer Körperpackung, die als Wirkstoff Algenextrakt aus *Laminaria digitata* enthält. Diese Alge hat eine Anti-Cellulite- und reduzierende Wirkung und sorgt außerdem für ein glattes Aussehen und eine gesunde Haut. Decken Sie die Haut nach dem Auftragen der Maske mit Plastikfolie, Mylar-Bandagen oder einem alten Baumwolltuch ab, um die Wirksamkeit der Maske zu verstärken.



- Feuchtigkeitsspendende Körperlotion: Die Feuchtigkeitspflege sollte der letzte Teil der Behandlung sein, wobei eine Lotion verwendet wird, die auf die Bedürfnisse der Kundin abgestimmt ist.

1.2. BEHANDLUNGEN DER UNTEREN GLIEDMASSEN UND DES GESÄßMUSKELS NACH DER GEBURT

Durch die Gewichtszunahme während der Schwangerschaft kommt es zu Veränderungen der unteren Gliedmaßen, sowie zu Durchblutungsstörungen, Ödeme und Mikrokrampfadern. Auch Cellulite und Fettsammlungen an Oberschenkel, Gesäß und manchmal an der Innenseite der Knie zeigen sich in der Schwangerschaft.

Die Auswahl der am besten geeigneten Behandlung muss Techniken umfassen, die sich auf die Verbesserung der Blut- und Lymphzirkulation und die Beseitigung von Fettgewebeansammlungen und Zellulitis konzentrieren.

Elektroästhetische Geräte für diese Behandlungen könnten Ultraschallkavitationstherapie und Pressotherapie sein.

Ultraschallkavitation bricht Fettdepots im Körper auf und reduziert Cellulite, verbessert die Körperform und -kontur und reduziert den Umfang.

Die Pressotherapie kann teilweise dazu beitragen, Cellulite zu reduzieren, indem sie die Durchblutung und Lymphdrainage fördert, was die Wirksamkeit anderer Behandlungen erhöht, die sich auf die Fettentfernung und Hautstraffung konzentrieren.

1.2.1. Phasen der Behandlung der unteren Gliedmaßen und des Gesäßmuskels nach der Geburt

Schritt 1

Vorbereitung des Arbeitsplatzes mit Produkten und Ausrüstung.

Sammeln von Kundendaten.

Identifikation und Evaluation des ästhetischen Problems.

Schritt 2

Verfahren zur Reinigung der Körperhaut.

Schritt 3

- Tragen Sie ein physikalisches Peeling auf, wie z. B. ein Peeling, um abgestorbene Hautzellen zu entfernen und das Eindringen/Durchdringen von kosmetisch aktiven Inhaltsstoffen zu erleichtern.
- **Anwendung energiebasierter ästhetischer Techniken in der folgenden Reihenfolge:**

Hohlraumbildung:



Elektrische Muskelstimulation:



Pressotherapie:



Titel des Materials/der Aktivität	7. Schriftliche Übung „Gesundheits- und Sicherheitsmaßnahmen“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Das Ziel dieser Aufgabe ist es, die Informationen zu sammeln, die die Lernenden zu den relevantesten Aspekten in Bezug auf Sicherheit und Hygiene haben.</p> <p>Schritt 1: Erhalt der Vorlage mit der Übung und Aufschreiben der richtigen Antworten.</p> <p>Schritt 2: Vergleich der eigenen Antworten mit der Lösungsvorlage.</p> <p>Schritt 3: Besprechen der richtigen Antworten mit dem Trainer, um sicherzustellen, dass die Hauptaspekte von Sicherheit und Hygiene richtig verstanden wurden.</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"> • Übungsvorlage mit Fragen • Papier Notizen und Stifte / PC oder Tablet
Benötigte Zeit	30 Minuten
Anhänge	Gesundheits- und Sicherheitsmaßnahmen Übung „Gesundheits- und Sicherheitsmaßnahmen“
Lösung zur Aktivität	Lösung „Gesundheits- und Sicherheitsmaßnahmen“

Gesundheits- und Sicherheitsmaßnahmen

Professionelle Schutzmaßnahme

- Uniform
- Handschuhe
- Medizinische Maske
- Einwegmaterialien
- Jeglicher Verletzungsschutz mit Verbänden

Kundenschutzmaßnahmen

- Nützliche Materialien und Einwegmaterialien
- Desinfektion und Sterilisierung von Instrumenten
- Art der Kosmetik und mögliche Reaktionen oder Unverträglichkeiten
- Einwegkittel, -Tanga, -Boxer und Abdeckung mit einem Handtuch für die Kälte

Vermeidung von Unfällen und Nebenwirkungen

Wie wir uns bei Reizreaktionen, wegen auftragener Kosmetik, verhalten sollten:

- Mit viel kaltem Wasser waschen, niemals heiß oder Öle, Pasten oder Desinfektionsmittel auftragen.
- Entfernen Sie sofort das für die Reaktion verantwortliche Kosmetikum.
- Mit Wasser abspülen und mit einem sterilen Verband trocknen.
- Tragen Sie keine Cremes oder Medikamente auf die Verletzung auf.
- Setzen Sie die Behandlung nicht mit einer anderen Kosmetik fort.
- Wenden Sie sich an einen Arzt.

Sicherheit und Hygiene im Umgang mit Elektrogeräten:

- Überprüfen Sie die Spannung, überwachen Sie den Zustand der Kabel, schließen Sie nicht zu viele Geräte an dieselbe Steckdose an.
- Arbeiten Sie nicht mit nassen Händen.
- Trennen Sie das Gerät nicht durch Ziehen am Kabel, befolgen Sie die Reinigungs- und Wartungsanweisungen des Herstellers.
- Rufen Sie im Störfall den technischen Service und verstellen Sie das Gerät nicht.
- Verwenden Sie ein mit einem neutralen Reinigungsmittel oder einer nicht aggressiven Reinigungslösung angefeuchtetes Tuch und achten Sie darauf, dass Ihr elektrisches System nicht nass wird.
- Bei einem Unfall mit einem Elektrogerät muss der Strom abgeschaltet werden. Trennen Sie die Person von leitfähigen Medien wie Strom, Kabel, Stecker oder Gerät.
- Versuchen Sie niemals, die Person zu trennen, ohne vorher die Stromversorgung zu unterbrechen.
- Anschließend erfolgen die Erste-Hilfe-Maßnahmen.

Übung „Gesundheits- und Sicherheitsmaßnahmen“

- 1) Welche Maßnahmen zum Schutz der Gesundheit und Sicherheit des Kosmetikers und des Kunden müssen durchgeführt werden?
- 2) Was macht der Kosmetiker bei einer unerwarteten Reizreaktion auf ein Kosmetikum?
- 3) Welche Sicherheits- und Hygieneregeln sollten vor, während und nach der ästhetischen Behandlung mit Elektrogeräten beachtet werden?

Lösung „Gesundheits- und Sicherheitsmaßnahmen“

1) Welche Maßnahmen zum Schutz der Gesundheit und Sicherheit des Kosmetikers und des Kunden müssen durchgeführt werden?

Professioneller Schutz.

- Uniform
- Handschuhe
- Einwegmaterialien
- Jeglicher Verletzungsschutz mit Verbänden

Kundenschutzmaßnahmen

- Nützliche Materialien und Einwegmaterialien
- Desinfektion und Sterilisierung von Instrumenten
- Art der Kosmetik und mögliche Reaktionen oder Unverträglichkeiten
- Einwegkittel, -Tanga, -Boxer und Abdeckung mit einem Handtuch für die Kälte

2) Was macht der Kosmetiker bei einer unerwarteten Reizreaktion auf ein Kosmetikum?

- Mit viel kaltem Wasser waschen, niemals heiß oder Öle, Pasten oder Desinfektionsmittel auftragen.
- Sofort das für die Reaktion verantwortliche Kosmetikum entfernen.
- Mit Wasser abspülen und mit einem sterilen Verband trocknen.
- Niemals Cremes oder Medikamente auf die Verletzung auftragen.
- Behandlung nicht mit einer anderen Kosmetik fortsetzen.
- Sich an einen Arzt wenden.

3) Welche Sicherheits- und Hygieneregeln sollten vor, während und nach der ästhetischen Behandlung mit Elektrogeräten beachtet werden?

- Überprüfen Sie die Spannung, überwachen Sie den Zustand der Kabel, schließen Sie nicht zu viele Geräte an dieselbe Steckdose an.
- Arbeiten Sie nicht mit nassen Händen.
- Trennen Sie das Gerät nicht durch Ziehen am Kabel, befolgen Sie die Reinigungs- und Wartungsanweisungen des Herstellers.
- Rufen Sie im Störfall den technischen Service und verstellen Sie das Gerät nicht.
- Verwenden Sie ein mit einem neutralen Reinigungsmittel oder einer nicht aggressiven Reinigungslösung angefeuchtetes Tuch und achten Sie darauf, dass Ihr elektrisches System nicht nass wird.
- Bei einem Unfall mit einem Elektrogerät muss der Strom abgeschaltet werden. Trennen Sie die Person von leitfähigen Medien wie Strom, Kabel, Stecker oder Gerät.
- Versuchen Sie niemals, das Opfer zu trennen, ohne vorher die Stromversorgung zu unterbrechen.
- Anschließend erfolgen die Erste-Hilfe-Maßnahmen.

Titel des Materials/der Aktivität	8. Praktische Aufgabe „Kundenempfehlungen“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität konzentriert sich auf die Bewertung der in der Kundeninformationsdatei registrierten Merkmale des Kunden und die Bereitstellung von Empfehlungen zur kosmetischen Pflege und zu gesunden Lebensgewohnheiten.</p> <p>Schritt 1: Erhalten der Übungsvorlage und Vorbereiten des Dokuments. Schritt 2: Vergleichen des eigenen Dokuments mit den auf dem Handout „Kundenempfehlungen“ zu findenden Informationen. Schritt 3: Besprechung der Information mit dem Trainer.</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"> • Papier Notizen und Stifte • Übungsvorlage • PC/Tablet
Benötigte Zeit	1 Stunde
Anhänge	Empfehlungen für gesunde Angewohnheiten Übung „Kundenempfehlungen“
Lösung zur Aktivität	Lösung „Kundenempfehlungen“

EMPFEHLUNGEN FÜR GESUNDE ANGEWOHNHEITEN

Gesunde Lebensgewohnheiten, zusammen mit einer richtigen Ernährung und kosmetischen Pflege, sind für die Wirksamkeit jeder ästhetischen Behandlung unerlässlich.



Zu vermeiden:

- Stress, da Katecholamine – Adrenalin und Noradrenalin – in den Fettstoffwechsel und in die Wasserretention eingreifen. Die Assoziation von Cellulite mit einem Hintergrund von Angst und Schmerz ist häufig.
- Ausschließlich sitzende Tätigkeiten, da diese die Cellulite verschlimmern.
- Verstopfung aufgrund der Ansammlung von „Abfallstoffen“.
- Orale Kontrazeptiva, da Östrogene die Aktivität von Adipozyten erhöhen.
- Enge Kleidung (Hosen, Socken, Gürtel) und hochhackige Schuhe, die die Durchblutung behindern und Wassereinlagerungen verursachen. Sie können gelegentlich, sollten aber nicht regelmäßig getragen werden.
- Übermäßige Hitze: Sonneneinstrahlung, Saunen, sehr heiße Bäder.
- Eine schlechte Haltung der Wirbelsäule, insbesondere im unteren Rückenbereich, verschiebt den Körperschwerpunkt nach vorne und die Wadenmuskulatur neigt dazu, sich zusammenzuziehen, was die Rückzirkulation behindert und Cellulite an Oberschenkeln und Gesäß verschlimmert.
- Viele Stunden sitzen, stehen oder die Beine übereinanderschlagen, da dies die Durchblutung behindert. Es ist ratsam, jede Stunde einige Minuten zu gehen und die Muskeln des Gesäßes und des Bauches anzuspannen und zu entspannen.

Empfehlungen:

- Treiben Sie regelmäßig Sport. Aerobic-Übungen wie Schwimmen, Skaten, Laufen, Radfahren usw. beschleunigen den Stoffwechsel, verbessern den Muskeltonus und aktivieren die Durchblutung. Führen Sie Entspannungstechniken durch.
- Peelen Sie die von Cellulite betroffenen Bereiche regelmäßig und befeuchten/pflegen Sie sie, um das Eindringen der Behandlungskosmetik zu fördern.
- Tragen Sie regelmäßig ein Anti-Cellulite-Produkt auf und massieren Sie es mit kreisenden Bewegungen nach oben ein, vom Knöchel bis zur Taille.
- Trinken Sie genug Wasser, 1,5 bis 2 Liter täglich, um „Abfallstoffe“ aus dem Körper zu tilgen.
- Befolgen Sie eine Ernährung, die reich an Ballaststoffen, Gemüse, Salaten und Früchten ist – was die Aufnahme von Lipiden verringert und Verstopfung vorbeugt.
- Nehmen Sie jodreiche Lebensmittel zu sich, um den Stoffwechsel zu regulieren: Algen, Knoblauch, Zackenbarsch, Mangold, grüne Bohnen usw.
- Verzehren Sie reinigende Lebensmittel: Sellerie, Spargel, Zwiebel, Ananas, etc.
- Wählen Sie für die tägliche Proteinzufuhr, vorzugsweise Proteine pflanzlichen Ursprungs.
- Kauen Sie Ihr Essen gut.

- Halten Sie sich an geregelte Essenszeiten.

Übung „Kundenempfehlungen“

Die Lernenden müssen auf dem Computer oder Tablet eine Broschüre oder eine Erklärungskarte erstellen, um den Kunden über die Empfehlungen zu informieren.

Die Lernenden können jedes Modell oder jede Vorlage für das Faltblatt oder die Erklärungskarte verwenden, wobei folgende Regeln zu beachten sind: Die Größe sollte ein halbes Blatt Papier nicht überschreiten und es kann eine Seite A und eine Seite B enthalten sein. Zusätzlich zu den Ratschlägen, soll das Dokument das Logo des Zentrums, Adresse, Telefon, E-Mail usw. und ein Feld, in dem die Daten der Besuche notiert werden können, enthalten.

Lösung „Kundenempfehlungen“

Empfehlungen für gesunde Angewohnheiten

Zu vermeiden:

- Stress und viel Sitzen.
- Verstopfung. Verhütungsmittel.
- Enge Kleidung.
- Übermäßige Hitze.
- Langes Sitzen, Stehen oder Überkreuzen der Beine, da dies die Durchblutung behindert.

Empfehlungen:

- Treiben Sie regelmäßig Sport. Aerobic-Übungen, sowie Schwimmen, Skaten, Laufen, Radfahren usw. beschleunigen den Stoffwechsel, verbessern den Muskeltonus und aktivieren die Durchblutung.
- Verwenden Sie Entspannungstechniken.
- Peelen Sie die von Cellulite betroffenen Stellen regelmäßig und versorgen/nähren Sie sie mit Feuchtigkeit, um das Eindringen der Behandlungskosmetik zu fördern.
- Tragen Sie regelmäßig ein Anti-Cellulite-Produkt auf und massieren Sie es mit kreisenden Bewegungen nach oben ein, vom Knöchel bis zur Taille.
- Befolgen Sie eine Ernährung, die reich an Ballaststoffen, Gemüse, Salaten und Früchten ist – was die Aufnahme von Lipiden verringert und Verstopfung vorbeugt.
- Nehmen Sie jodreiche Lebensmittel zu sich, um den Stoffwechsel zu regulieren: Algen, Knoblauch, Zackenbarsch, Mangold, grüne Bohnen usw.
- Verzehren Sie reinigende Lebensmittel: Sellerie, Spargel, Zwiebel, Ananas, etc.
- Wählen Sie für die tägliche Proteinzufuhr, vorzugsweise Proteine pflanzlichen Ursprungs.
- Kauen Sie Ihr Essen gut.
- Halten Sie sich an geregelte Essenszeiten.

Danke für Ihren Besuch

Ihr nächster Termin: _____/_____/_____



HAARENTFERNUNG [PFLEGEBEHANDLUNGEN]



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



2.4		Haarentfernung [PFLEGEBEHANDLUNGEN]	
Lernergebnisse zur EQR			EQR 4
Lernergebnisse: Er/Sie ist in der Lage, Dienstleistungen zur Haarentfernung anzubieten und dafür die am besten geeigneten Techniken und Produkte auszuwählen, während das Wohlbefinden, die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden berücksichtigt werden			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"> die Haarstruktur und die Wachstumsphasen zu erkennen verschiedene Techniken zum Entfernen von Körperbehaarung (vorübergehend und dauerhaft), inkl. Indikationen und Kontraindikationen zu nennen die Verwendungsmethoden manueller und elektro-medizinischer Werkzeuge zum Entfernen von Körperbehaarung zu nennen Art, Zusammensetzung und Anwendungsmethoden von kosmetischen Produkten, die für die Haarentfernung geeignet sind, einzuordnen Produkte (Öle/ Körperlotionen/ Cremes), die nach 	<ul style="list-style-type: none"> Standardtechniken zum Entfernen von Körperbehaarung anzuwenden - vorübergehend und dauerhaft (z. B. Wachsen, Zuckern, Laser) kosmetische Produkte aufzutragen, die für die jeweilige Haarentfernungstechnik geeignet sind manuelle und elektro-medizinische Werkzeuge zu verwenden, um Körperbehaarung zu entfernen 	<ul style="list-style-type: none"> den angeforderten Service auf der Grundlage der Angaben des Kunden mit verschiedenen Techniken und Geräten durchzuführen, dabei die Hygienevorschriften und Anwendungsdauer zu beachten und die Behandlung möglichst schmerzarm zu gestalten Ratschläge zur häuslichen Pflege zu geben, um eingewachsene Haare und /oder Hautausschläge nach der Haarentfernung zu verhindern 	<ul style="list-style-type: none"> Er/Sie weiß die Haarstrukturen und Wachstumsphasen Er/Sie kann die Kundenkarte in einer professionellen und verständlichen Art und Weise ausfüllen, ebenso in einer Fremdsprache Er/Sie handhabt die Beziehung mit dem Kunden (Begrüßung, während der Behandlung, Verabschiedung) Er/Sie bereitet die benötigte Ausstattung für die vorgesehene Behandlung vor Er/Sie führt verschiedene Techniken zur Haarentfernung durch (Wachsen, Zuckern, Lasern, pulsierendes Licht) Er/Sie benutzt vor und nach der Entfernung Produkte und empfiehlt eine Nachbehandlung Er/Sie kümmert sich

<p>der Epilation Reizungen lindern, aufzulisten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Arten von Behandlungen für verschiedene Kundentypen, inkl. schwangere Frauen, Senioren, Krebspatienten, Menschen mit Unverträglichkeiten usw. zu unterscheiden 			<p>um eingewachsene Haare nach der Haarentfernung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Er/Sie verhält sich hygienisch und in einer angemessenen Art und Weise • Er/Sie führt die Aktivität nach Plan und in korrekter Reihenfolge aus • Er/Sie handhabt unerwartete Situationen (Wachs läuft aus, Kunde beschwert sich über etwas etc.) • Er/Sie gibt korrekte Beratung über häusliche Pflege und empfiehlt dem Kunden Produkte zur häuslichen Pflege
<p>Bewertungsinstrumente</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Beobachtung • Demonstration • Fallarbeit • Test 		

2.4 Haarentfernung [PFLEGEBEHANDLUNGEN]

Liste der Materialien / Aktivitäten

1. Theoretischer Input „Die Haarstruktur und Wachstumsphasen“
2. Schriftliche Übung „Verschiedene Arten der Haarentfernung“
3. Fallstudie „Haarentfernungsprodukte und Nachbehandlung für Kunden mit Hautproblemen“
4. Simulation „Behandlung eines Kunden – SKIN CANDY Sugaring“

Ziel dieser Einheit

Am Ende dieser Einheit sind Sie in der Lage, Haarentfernungsdienste anzubieten, indem geeignete Techniken und Produkte ausgewählt werden und Komfort, Bedürfnisse und Wünsche des Kunden berücksichtigt werden. Sie führen eine kundenorientierte Haarentfernungsbehandlung unter Berücksichtigung der Allergien und des Hautzustandes des Kunden durch. Kommunikationsfähigkeit, der Umgang mit unerwarteten Ereignissen (Wachs geht aus, Kunde beschwert sich über etwas usw.), die richtige Beratung zur Pflege zu Hause sowie der Empfehlung von Produkten für die Pflege zu Hause für den Kunden 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"> <input type="checkbox"/> Video-Analyse <input checked="" type="checkbox"/> Simulation <input type="checkbox"/> Demonstration <input type="checkbox"/> Praktische Aufgabe <input type="checkbox"/> Rollenspiel | <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Fallstudie <input type="checkbox"/> Job shadowing <input type="checkbox"/> Dialoge <input checked="" type="checkbox"/> schriftliche Übung <input checked="" type="checkbox"/> Sonstiges: _____ |
|---|--|

Titel des Materials/der Aktivität	1. Theoretischer Input „Die Haarstruktur und Wachstumsphasen“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	Die Aktivität besteht aus einer Lektion über die Arten und Strukturen von Haaren und ihren Wachstumsphasen. Schritt 1: Besprechung des theoretischen Materials zum Thema. Schritt 2: Ausfüllen von Notizen auf der Kundenkarte während der Aktivität.
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"> • Internet-Verbindung • PC/Tablet zum Anschauen der Videos
Benötigte Zeit	45 Minuten
Anhänge	Theoretisches Material zur Haarstruktur und den Wachstumsphasen <ul style="list-style-type: none"> • Video zur Struktur der Haarfollikel: https://www.youtube.com/watch?v=tj-49G1jWw • Video zu den Haarwachstumsphasen und -zyklus: https://www.youtube.com/watch?v=5RaBdppFxHU • Haarentfernungskarte
Lösung zur Aktivität	

Theoretisches Material zur Haarstruktur und den Wachstumsphasen

Haarstruktur und Wachstumsphasen

Struktur der Haarfollikel

Schauen Sie sich dieses (oder ein ähnliches) Video an: <https://www.youtube.com/watch?v=tj-49G1jWw>

Mehr Informationen finden Sie zum Beispiel hier: <https://hairmax.co.uk/blogs/news/the-anatomy-of-the-hair-follicle>

Haarwachstumsphasen und -Zyklus

DIE ANAGENPHASE

- Aktive Wachstumsphase
- 2 bis 8 Jahre

DIE KATAGENPHASE

- Übergangs-/Regressionsphase
- 2 bis 8 Wochen
- Dermale Papille beginnt sich vom Follikel zu trennen

DIE TELOGENPHASE

- Ruhephase
- 2 bis 4 Monate
- Dermale Papille trennt sich komplett

Die Haare, die an der gleichen Stelle auf der Haut wachsen, befinden sich in unterschiedlichen Wachstumsphasen.



Bildquelle: Skin Candy – Trainingsmaterialien, Hoitolatukka – von Karoliina Saarinen, 14.12.2020.
Schauen Sie sich dieses Video an: <https://www.youtube.com/watch?v=5RaBdppFxHU>

Unterschiedliche Techniken zur Haarentfernung

(Quelle: <https://www.webmd.com/beauty/cosmetic-procedures-hair-removal#1> und https://www.healthline.com/health/epilator#TOC_TITLE_HDR_1 und

Skin Candy -Trainingsmaterialien, Hoitolatukka – von Karoliina Saarinen, 14.12.2020

<https://www.terveystalo.com/fi/Palvelut/Ihotaudit-ja-ihosairaudet/Karvanpoisto-laserilla/>

- Unerwünschte Körperbehaarung, insbesondere an Oberlippe, Kinn, Wangen, Rücken, Beinen, Füßen, Fingern und Zehen, ist für viele Menschen ein Problem. Die Ursachen für unerwünschte Körperbehaarung können vielfältig sein. Genetik, bestimmte Medikamente, Hormone und das Syndrom der polyzystischen Ovarien können alle unerwünschte Körperbehaarung verursachen. Es ist möglich, unerwünschte Körperbehaarung auf verschiedene Weise zu entfernen.
- Vor der Haarentfernungsbehandlung sollte mit dem Kunden eine geeignete Haarentfernungsmethode festgelegt und mögliche **Kontraindikationen** berücksichtigt werden.
 - **Kontraindikationen sind Sonnenbrand, Schwielen, Wunden, frische Narben, Infektionen, ansteckende Hautkrankheiten, Krampfadern, Blutergüsse, Muttermale und eine HIV-Infektion.**
 - Während dieses Gesprächs sollen **mögliche Allergien oder Überempfindlichkeiten** des Kunden entdeckt werden.
 - Es ist auch klug, nach möglichen **Medikationen** des Kunden zu fragen, da beispielsweise das Medikament Isotretinoin die Empfindlichkeit der Haut und andere Reaktionen beeinflussen kann.
 - Ist **die Haut des Kunden trocken**, sollte eine regelmäßige Feuchtigkeitspflege für einige Wochen vor der Haarentfernungsbehandlung empfohlen werden.

Rasieren

- Rasieren ist eine schnelle Methode für Bein-, Arm- und Gesichtsbehaarung.
- Kann, besonders in der Leistengegend, eingewachsene Haare verursachen.
- Lesen Sie mehr über die Vor- und Nachteile der Gesichtsrasur für Frauen:
 - <https://www.healthline.com/health/women-shaving-face#pros-cons>

Zupfen

- Zupfen funktioniert gut, wenn Sie nur wenige Haare entfernen möchten.
 - Pinzetten sind ein großartiges Werkzeug, um die Augenbrauen zu formen oder ungewünschte Haare aus dem Gesicht zu entfernen.
 - Das Zupfen kann je nach Person manchmal schmerzhaft sein.
- Es ist keine empfohlene Haarentfernungsmethode für größere Flächen da **es Narbenbildung und eingewachsene Haare verursachen kann.**

Enthaarungscremes und Epilieren

- *Enthaarungscremes* sind ohne ärztliche Verschreibung erhältlich.
 - Es ist wichtig, das Etikett auf der Creme zu lesen, da verschiedene Arten von Cremes unterschiedliche Inhaltsstoffe haben.
 - Die Chemikalien in diesen Cremes lösen den Haarschaft auf und wenn Sie die Creme zu lange auf der Haut lassen, **kann dies zu Verbrennungen oder allergischen Reaktionen führen.**
 - Befolgen Sie die Anweisungen auf der Creme sorgfältig!
- *Der Epilierer* ist ein elektrisches Gerät zur Entfernung von Körperhaaren direkt an den Wurzeln.
 - Ein Trockenepilierer kann ohne Wasser verwendet werden, während ein Nassepilierer unter der Dusche oder in der Badewanne verwendet werden kann.
 - Bei manchen Menschen kann es bei der Verwendung eines Epilierers zu Beschwerden kommen, und einige Körperregionen können empfindlicher sein als andere.
 - Je mehr Sie jedoch epilieren, desto weniger schmerzhaft wird es.
 - **Es wird empfohlen, die Haut vor der Verwendung eines Epilierers zu peelen, da so abgestorbene Hautzellen entfernt und eingewachsene Haaren vorbeugt werden.**

- Setzen Sie den Epilierer in einem 90-Grad-Winkel auf Ihre Haut und halten Sie ihn sanft an die Haut. Ziehen Sie die Haut straff und bewegen Sie den Epilierer in Haarwuchsrichtung.
- Wenn Sie den Epilierer in die entgegengesetzte Richtung bewegen, besteht die Gefahr, dass die Haare an der Haut abgeschnitten werden und die Haarwurzel in der Haut verbleibt.
 - Zur Beispiel:
 - <https://www.healthline.com/health/how-does-nair-work>

Waxing

- Das Waxing kann zu Hause oder in einem professionellen Salon durchgeführt werden.
- Bei den Wachsen kann es sich um gebrauchsfertige Kaltwachs oder um erhitzte Warm- oder Heißwachs handeln
 - Wenn das Wachs zu heiß ist, kann es die Haut verbrennen!
- Als Wachssubstanz fungieren verschiedene Arten natürlicher Wachs
 - z. B. **Harz, Honig, Bienenwachs.**
- Die Waxing-Mischung wird in der gleichen Richtung wie der Haarwuchs aufgetragen und dann in der entgegengesetzten Richtung des Haarwuchses entfernt.
- Es kann eine unordentliche und schmerzhaft Methode zur Haarentfernung sein, und es kann auch einige Haare zurücklassen, da das Wachs die Haare abbrechen kann.
- **Hautreizungen, Infektionen und eingewachsene Haare können auftreten.**
 - Deshalb ist eine sorgfältige Vor- und Nachsorge wichtig
- **ACHTUNG!** Wachsen ist keine empfohlene Methode, wenn Medikamente gegen Akne (Retin-A oder Isotretinoin) verwendet werden, da das Wachs die Haut mit abziehen kann.
- Schauen Sie sich Kalt- vs. Warmwachsen an:
 - <https://www.healthline.com/health/beauty-skin-care/cold-waxing#cold-vs-hot-waxing>
- Schauen Sie sich an, wie Sie Wachs von der Haut entfernen:
 - <https://www.healthline.com/health/how-to-get-wax-off-skin#removal>
- Schauen Sie sich die Alternativen zur Gesichtshaarentfernung für Frauen an:
 - <https://www.healthline.com/health/women-shaving-face#alternatives-to-shaving>

Sugaring

- Kann an allen Körperstellen verwendet werden. Es wird seit Tausenden von Jahren verwendet. Es wurde im alten Ägypten verwendet und die moderne Sugaring-Methode stammt aus Kanada.
- Wie beim Waxing werden beim Sugaring Körperhaare von der Wurzel entfernt, aber beim Sugaring wird die Zuckermischung gegen die Haarwuchsrichtung aufgetragen und mit schnellen, kleinen Zügen in Haarwuchsrichtung entfernt.
 - Durch Ziehen in Wuchsrichtung kann Haarbruch vermieden werden.
- Die Sugaring-Paste haftet nicht wie Wachs auf der Haut, was bedeutet, dass sie die Haare entfernt und weniger Hautirritationen verursacht.
 - Nach dem Sugaring kann es bei sehr empfindlicher Haut zu vorübergehenden Rötungen, Reizungen, Juckreiz und Beulen oder Hautausschlägen kommen.
 - Für den Kunden wird auch diese Behandlung nach jedem Termin einfacher.
- Das Entfernen von Haaren mit Zuckerpaste peelt auch die Haut.
- Sugaring kann dazu führen, dass das Haar durch fortgesetzte Pflege weicher und dünner nachwächst.

- Im Vergleich zur Waxing-Epilation liegt der Vorteil beim Sugaring darin, dass der Zucker wasserlöslich ist.
 - Beim Sugaring ist es möglich, kürzere Haare zu entfernen als beim Waxing.
 - Der Zucker haftet nur an den Haaren und abgestorbenen Hautzellen, sodass die Haut nicht so leicht gereizt wird wie beim Waxing.
- Sugaring ist eine sichere Methode zur Haarentfernung, aber Sie sollten Folgendes beachten.

Kontraindikationen:

- Menstruations- bzw. hormonelle Schwankungen (die Haut kann sich empfindlicher anfühlen)
- Schwangerschaft (zuerst mit einem Arzt absprechen)
- Genital-Piercings oder Tattoos (um diese kann außenherum gearbeitet werden)
- Sonnenbrand
- Antibiotika, Hormonersatzmedikamente, hormonelle Empfängnisverhütung
- Accutane oder Retinoide (erkundigen Sie sich zuerst bei einem Arzt)
- Chemotherapie und Bestrahlung

Vor dem Sugaring

- Die Haarlänge sollte mindestens 2 mm lang sein.
 - Wenn dies nicht der Fall ist, können die Haare nicht gegriffen werden.
- Machen Sie ein paar Tage vor Ihrem Termin ein leichtes Peeling, um abgestorbene Hautzellen aus dem Weg zu räumen. Dies hilft zu verhindern, dass ungewünschte Haare zurückbleiben.
- Vermeiden Sie es, sich mindestens 24 bis 48 Stunden vor Ihrem Termin zu bräunen oder Retinoid-Cremes aufzutragen.
- Minimieren Sie am Behandlungstag die Koffeinaufnahme, um zu verhindern, dass sich die Poren verengen. Trinken Sie am selben Tag keinen Alkohol.
- Das Sugaring muss alle vier bis sechs Wochen wiederholt werden. Aufgrund der unterschiedlichen Wachstumsphasen der Haare ist es möglich, dass nach einigen Tagen nach der Behandlung einige Haare auf der Haut vorhanden sind.

Beispiel eines Sugaring-Produkts aus Finnland:

- Das Candying von Finnish Skin Candy ist eine Sugaring-Methode
- Die Zuckerpasten von Skin Candy sind patentiert
- www.skincandyfamily.com

Tabelle zum schnellen Vergleich von Sugaring und Waxing

<https://www.healthline.com/health/beauty-skin-care/sugaring-vs-waxing#comparison-chart>

Threading/Einfädeln

- Ist eine Haarentfernungsmethode aus Indien.
- Sie verwenden gedrehte Fäden, um unerwünschte Körperbehaarung herauszuziehen.
- Interessante Informationen dazu:
 - HOW TO THREAD EYEBROWS AT HOME tutorial // Schritt-für-Schritt-Anfängeranleitung zum Einfädeln <https://www.youtube.com/watch?v=KaEWik9g9UI>

Laser-Haarentfernung

- Die Wellenlänge des Lasers wurde optimiert, um vom Haarpigment Melanin absorbiert zu werden. Während der Laserbehandlung wandert das Laserlicht durch die Haut zu melaninreichen Haarfollikeln, wodurch sich die Haarfollikel erhitzen und zerstört werden. Die Behandlung ist effektiver bei heller Haut mit dunklen Haaren.

- Je dunkler die Haut, desto mehr Energie wird im Melanin der Haut gelöst. Der Laser funktioniert nicht bei hellen, grauen oder roten Haaren.
- Diese Methode ist wirksam bei heller Haut und dunklem Melanin im Haar.
- Um das beste Ergebnis zu erzielen, sind normalerweise 6–8 Behandlungen erforderlich, und die gesamte Behandlung dauert normalerweise insgesamt 7–9 Monate.
- Mehr Information:
 - <https://www.healthline.com/health/laser-hair-removal>

Elektrolyse

- Elektrolyse ist eine professionelle Haarentfernungsmethode.
- Eine winzige Nadel wird verwendet, um einen elektrischen Strom an den Haarfollikel zu senden, und es gibt zwei Hauptmethoden bei der Elektrolyse:
 - **galvanisch**, die den Haarfollikel chemisch zerstört,
 - **thermolytisch**, die Hitze verwendet, um die Haarfollikel zu zerstören.
- Die Elektrolyse kann an jedem Körperteil durchgeführt werden.

Medikationen und unerwünschte Haare

- Konsultieren Sie einen Arzt, wenn diese Methoden nicht die gewünschten Ergebnisse bringen.

HAARENTFERNUNGSKARTE

Kosmetiker:	Datum:
Behandlungsbeginn:	Behandlungsende:
Name des Kunden:	Geburtsjahr des Kunden:
Gesundheit/Medikationen des Kunden:	Mögliche Allergien:

BEREICH DER HAARENTFERNUNG

GESICHT

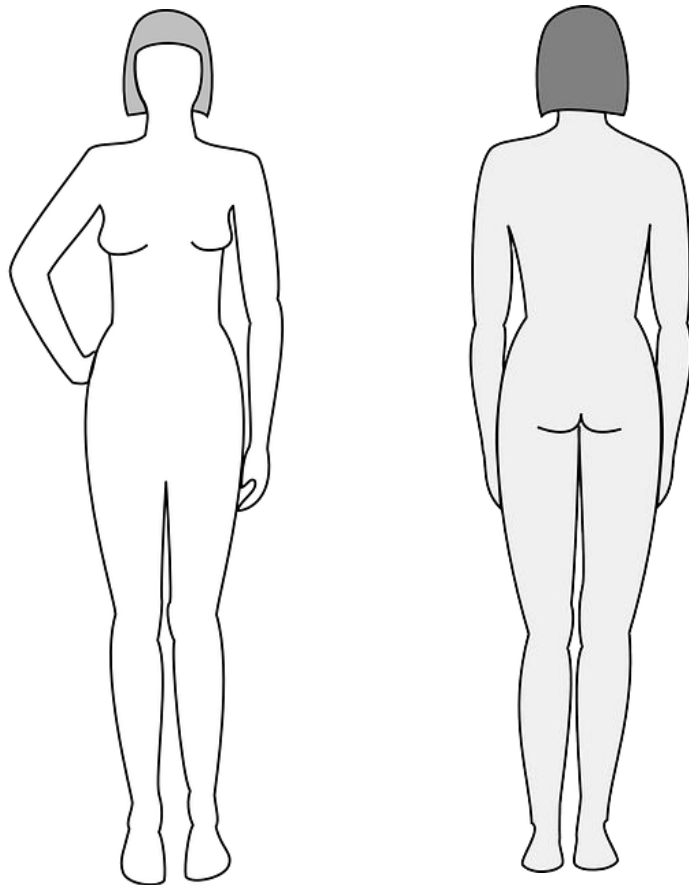
- Kiefer
- Lippen
- Wangen
- Augenbrauen

KÖRPER

- Rücken
- Achseln
- Arme
- Bikinizone

FÜßE

- Schenkel
- Beine
- der Spannungsbereich zwischen Füßen und Zehen



Bildquelle: <https://pixabay.com/fi/vectors/nainen-ihmisen-vartalo-alasti-305193/>

Bildquelle: <https://pixabay.com/fi/vectors/nainen-tytt%C3%B6-ihmisen-vartalo-145990/>

Andere Notizen:	
KONTRAINDIKATIONEN:	Ziel der Behandlung:

Behandlungsplan: <ul style="list-style-type: none"> • • • • • • • • 	Begründung der Auswahl:
PRODUKTE VOR UND NACH DER HAARBEHANDLUNGS:	
INSTRUKTIONEN ZUR HEIM- UND NACHFOLGEBEHANDLUNG:	
Empfehlungen für den nächsten Behandlungstermin:	
Behandlungsplan zur Haarentfernung überprüft ___/___ _____	

Titel des Materials/der Aktivität	2. Schriftliche Übung „Verschiedene Arten der Haarentfernung“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität zielt darauf ab, die am häufigsten verwendeten kosmetischen Haarentfernungsmethoden individuell als Übung zu verinnerlichen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Waxing, • Sugaring, • Laser/Pulslicht <p>Schritt 1: Kennenlernen des MIND MAP-Tools: https://www.mindmup.com/</p> <p>Schritt 2: Erstellen einer individuellen MIND MAP über verschiedene Arten der Haarentfernung mit Waxing, Sugaring und Laser-/Pulslicht.</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"> • PC/Tablet • Internetverbindung
Benötigte Zeit	45 Minuten
Anhänge	https://www.mindmup.com/
Lösung zur Aktivität	

Titel des Materials/der Aktivität	3. Fallstudie „Haarentfernungsprodukte und Nachbehandlung für eines Kunden mit Hautproblemen“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht aus dem Studium der Skin Candy-Webseite und des dazugehörigen Videomaterials:</p> <p>Schritt 1: Begutachten der Website: https://skincandyfamily.com/</p> <p>Schritt 2: Anschauen der Skin Candy Sugaring Videos: https://www.youtube.com/watch?v=iYfKLU7nM7s https://www.youtube.com/watch?v=fW_TVDh0iXA https://www.youtube.com/watch?v=Fn7clYGJ-70 https://www.youtube.com/watch?v=nNqxJPboyoM</p> <p>Schritt 3: Lesen der Fallstudienmaterialien: Produkte der Skin Candy-Familie.</p> <p>Schritt 4: Eine kurze Antwort auf die Frage vorbereiten: Wenn der Kunde nach der Haarentfernung unter eingewachsenen Haaren leidet -> Was können Sie als Hautspezialist mit einem bestimmten Skin Candy-Produkt gegen dieses Problem tun?</p> <p>Da die Unterlagen dieser Aktivität in englischer Sprache vorliegen, bietet es sich an, diese Übung in der Fremdsprache durchzuführen.</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"> • Computer/Tablet • Internetverbindung
Benötigte Zeit	45 Minuten für die Website und die Links 45 Minuten für die Fallstudie (inklusive der Übung)
Anhänge	www.skincandyfamily.com https://www.youtube.com/watch?v=iYfKLU7nM7s https://www.youtube.com/watch?v=fW_TVDh0iXA https://www.youtube.com/watch?v=Fn7clYGJ-70 https://www.youtube.com/watch?v=nNqxJPboyoM Fallstudie „Produkte der Skin Candy Family“
Lösung zur Aktivität	Lösung „Vermeidung eingewachsener Haare“

Fallstudie „Produkte der Skin Candy Family“

Haarentfernungsprodukte und Nachfolgebehandlung

- Notwendige Produkte zur Haarentfernung sind (Produkte aus der Skin Candy Family):
 - Reinigungsgel und -Flüssigkeit
 - <https://skincandyfamily.com/product/cleansing-gel/>
 - Desinfektionsmittel
 - <https://skincandyfamily.com/product/rose-water/>
 - Eine Substanz zum Hautschutz, wenn notwendig (wie Talkumpuder)
 - <https://skincandyfamily.com/product/candying-dust/>
 - Haarentfernungsprodukte, z. B. Wachs oder Zucker
 - <https://skincandyfamily.com/product/mimosa/>
 - Nachbehandlungsprodukte, z. B. feuchtigkeitsspendende und beruhigende Creme oder Spray
 - <https://skincandyfamily.com/product/post-treatment-lotion-sensitive/>
 - Heimpflegeprodukte
 - Reinigungsflüssigkeit
 - Peeling
 - Feuchtigkeitscreme
 - Produkte zum Vorbeugen eingewachsener Haare und zur Verlangsamung des Haarwachstums
 - Mehr Information: <https://skincandyfamily.com/products/>
- Bei manchen Kunden kann die Haut nach der Behandlung rot werden, jucken oder sich heiß anfühlen. Dies wird durch eine verbesserte Durchblutung des behandelten Bereichs verursacht.
 - Bei einigen Kunden kann es länger dauern, bis diese Reaktion auftritt, oder sie tritt möglicherweise überhaupt nicht auf.
 - Solche Reaktionen sind völlig normal, wenn die Rötung nach ein paar Stunden verschwindet.
- Nach der Haarentfernungsbehandlung sollten Sauna, Sonnenbaden, Solarien, enge Kleidung, kräftige Bewegung, Kratzen der Haut und Reibung auf der Haut vermieden werden.

Eingewachsene Haare nach der Haarentfernung

(Quelle: <https://www.healthline.com/health/ingrown-hair-on-legs>)

Eingewachsenes Haar: kleine Beulen, blasenartige Läsionen, Hautverdunkelung, Schmerzen und Juckreiz.

- Eingewachsene Haare können auftreten, nachdem die Haare z. B. durch Rasieren, Zupfen, Epilieren, Waxing oder Sugaring entfernt wurden.
- Die Haare können in die Haut nachwachsen und Entzündungen in diesem Bereich verursachen.
- Normalerweise ist die Entwicklung von eingewachsenem Haar kein ernstes Problem, aber in einigen Fällen ist es möglich, Komplikationen wie eine bakterielle Infektion oder dauerhafte Narbenbildung zu bekommen.
- Abgestorbene Hautzellen können den Haarfollikel verstopfen und somit verhindern, dass neue Haare entstehen.
- Der Grund dafür ist normalerweise ein Haar, das im Follikel nach oben wächst und sich dann wieder nach unten dreht und eine Spirale bildet. Das Haar wächst unter der Hautoberfläche parallel zur Haut.
- Trockene Haut ist anfälliger für eingewachsene Haare.
- Wenn das Haar tief im Haarfollikel steckt, kann es nicht gesehen werden, aber die Haut erhebt sich zu einer harten Beule und die Beule ist oft von dunkler Farbe.
- Wenn es nach dem Sugaring eingewachsene Haare gibt, sollten Sie Ihre Technik überprüfen, um sicherzustellen, dass Sie die Haare nicht brechen.
- Regelmäßige Feuchtigkeitspflege und Peeling oder Trockenbürsten verhindern Verstopfungen, die zu eingewachsenen Haaren führen können.
 - Am Tag vor der Haarentfernung, am Tag der Haarentfernungsbehandlung und am Tag nach der Behandlung sollte jedoch auf Peeling oder Trockenbürsten verzichtet werden.
 - Andernfalls kann die Haut gereizt werden.
- Frisch rasierte oder gewachste oder gezuckerte Beine können weich aussehen und sich weich anfühlen. Aber wenn Sie nicht die richtigen Produkte auftragen oder die richtigen Rasiertechniken anwenden, können schmerzhafte und juckende eingewachsene Haare Ihren Beinen die Geschmeidigkeit rauben.
- Obwohl eingewachsene Haare häufig vorkommen, können Sie Maßnahmen ergreifen, um das Aussehen Ihrer Beine zu verbessern. Aber wenn sich eingewachsene Haare nicht bessern oder verschlechtern, sprechen Sie mit Ihrem Arzt.
- Einige Hauterkrankungen können einem eingewachsenen Haar ähneln, wie Ekzeme, Impetigo und Molluscum contagiosum.

Überprüfen Sie das Produkt der Skin Candy Family auf eingewachsene Haare: <https://skincandyfamily.com/product/ingrown-hair-inhibitor/>

Lösung „Vermeidung eingewachsener Haare“

Die Beschreibung des Skin Candy-Produkts gegen eingewachsene Haare:

Kurze Antwort Option 1:

Stoppen Sie eingewachsene Haare. Diese Lotion beugt Infektionen vor und hält die Hautoberfläche weich, sodass das Haar normal wachsen kann.

Kurze Antwort Option 2:

Reduziert eingewachsene Haare nach der Epilationsbehandlung. Die Lotion beugt Infektionen vor und hält die Hautoberfläche weich, sodass das Haar normal wachsen kann.

Täglich auf die gereinigte Haut auftragen, besonders direkt nach der Haarentfernung. Kann auch in der Bikinizone und an anderen empfindlichen Stellen verwendet werden. Für maximalen Nutzen zweimal täglich auftragen. Nicht abwaschen.

Titel des Materials/der Aktivität	4. Simulation „Behandlung eines Kunden – SKIN CANDY Sugaring“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht aus der Simulation einer Behandlung in der Schule oder am Arbeitsplatz. Gegenstand der Simulation ist eine Sugaring-Behandlung bei einem Kunden sein. Nachfolgend sind die Simulationsschritte aufgelistet:</p> <p>Schritt 1: Kundenempfang und vorgefüllte Kundenkarte. Schritt 2: Vorbereitung des Kunden. Schritt 3: Arbeit am Kunden. Schritt 4: Kundenberatung und Verabschiedung des Kunden. Schritt 5: Abgeben der ausgefüllten Kundenkarte.</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"> • Produkte: Zuckerprodukte zur Haarentfernung, Desinfektionsmittel • Instrumente: Spachtel und Papiere, Kundenkarte
Benötigte Zeit	<p>45 Minuten für alle Schritte einer Simulationsbehandlung 15 Minuten zum Vorbereiten des Behandlungsplatzes 120 Minuten für die Kundenbehandlung (Gesicht, Körper und Beine)</p>
Anhänge	
Lösung zur Aktivität	



BODYPAINTING [PFLEGEBEZOGENE BEHANDLUNG]



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



2.5		Bodypainting [PFLEGEBEZOGENE BEHANDLUNG]	
Lernergebnisse zu EQR			EQR 4
Lernergebnisse: Er/Sie ist in der Lage, Bodypainting-Dienstleistungen anzubieten und die am besten geeigneten Techniken und 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"> • verschiedene Produkte und Instrumente, die für Bodypainting geeignet sind, zu nennen, einschließlich Indikationen und Kontraindikationen • verschiedene künstlerische Muster, die auf den Körper aufgetragen werden sollen, zu beschreiben • Arten von Behandlungen für verschiedene Kundentypen, inkl. schwangere Frauen, Senioren, Krebspatienten, Menschen mit Unverträglichkeiten usw. zu unterscheiden 	<ul style="list-style-type: none"> • Standardtechniken für Bodypainting anzuwenden • kosmetische Produkte für Bodypainting aufzutragen • künstlerische Muster für den Körper zu entwerfen • Schattierungs- und Perspektivtechniken zu verwenden 	<ul style="list-style-type: none"> • auf Grundlage der Kundenvorgaben, die gewünschten Dienstleistungen zu Bodypainting mit verschiedenen Techniken und Equipment durchzuführen, den Zweck zu beachten und Hygienevorschriften und Behandlungsdauer einzuhalten 	<ul style="list-style-type: none"> • Er/Sie informiert den Kunden durch eine Website über verschiedene Optionen von Bodypainting, permanentem Make-up • Er/Sie identifiziert, wählt und bereitet die Werkzeuge und passende Kosmetik für jede Dienstleistung aus • Er/Sie bereitet die Kundendatei und Körperdesign vor, um sie an die verschiedenen Körpermorphologien des Kunden anzupassen • Er/Sie arbeitet die Leitfaden, die an die Kundenmerkmale angepasst sind, aus • Er/Sie führt Bodypainting mit hypoallergenen Produkten aus • Er/Sie führt eine Umfrage zur Kundenzufriedenheit durch und beachtet dabei die Parameter, die die Qualität

			des Services definieren
Bewertungsinstrumente	<ul style="list-style-type: none"> • Beobachtung • Demonstration • Fallarbeit • Test 		

2.5 Körperbemalung [PFLEGEBEZOGENE BEHANDLUNG]

List der Materialien / Aktivitäten

1. Simulation „Identifikation von Tools und Kosmetik“
2. Praktische Aufgabe „Auswahl von Entwürfen für den Kunden“
3. Fallstudie „Erstellung einer Arbeitsanleitung für ein Bodypainting“
4. Praktische Aufgabe „Bauchmalerei mit hypoallergenen Produkten“
5. Übung „Bodypainting-Designs für eine Veranstaltung zur Sensibilisierung für Brustkrebs“
6. Praktische Aufgabe „Erstellen einer informativen Webseite“
7. Praktische Aufgabe „Erstellen einer Zufriedenheitsumfrage“

Ziel der Einheit

Am Ende dieser Einheit können Sie Protokolle und Entwurfsskizzen für die Umsetzung der verschiedenen Körperaufbauten ausarbeiten und diese an Kunden anpassen. Sie wählen geeignete Kosmetika und Hilfsmittel unter Berücksichtigung des Komforts, der Bedürfnisse und Wünsche des Kunden aus. Die Lernenden verbessern ihre Zeitmanagement- und Kommunikationsfähigkeiten sowie IKT-Kenntnisse.

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

Titel des Materials/der Aktivität	1. Simulation „Identifikation von Tools und Kosmetik“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität konzentriert sich auf das Wissen über Tools und Kosmetika, die für das Körper-Make-up verwendet werden, sowie auf Reinigungs- und Desinfektionsverfahren.</p> <p>Die Aktivität wird in drei Arbeitsphasen durchgeführt:</p> <p>Schritt 1: Vorbereitung des Arbeitsplatzes mit den notwendigen Tools und Kosmetika für das Körper-Make-up.</p> <p>Schritt 2: Vorbereitung des Arbeitsbereichs, in dem das Make-up gemacht wird.</p> <p>Schritt 3: Desinfizieren, Sterilisieren und Vorbereiten des gesamten Einwegmaterials, der Tools und der Kosmetika.</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"> • Übungsvorlage • Kosmetikprodukte zum Schminken, Tools und Utensilien
Benötigte Zeit	30 Minuten
Anhänge	Tools und Kosmetika für Körper-Make-up Übung „Kontrollblatt für Tools und Kosmetika“
Lösung zur Aktivität	

TOOLS UND KOSMETIKA FÜR KÖPER-MAKE-UP

FARBTHEORIE

Eine der wichtigsten Grundlagen für alles, was der Make-up-Experte tut, ist das Verständnis der Farbtheorie. Um den Hautton eines Kunden erfolgreich zu erkennen und anzupassen, ist ein Verständnis von Farbe unerlässlich. Korrigierendes Make-up, ergänzende natürliche Farbgebung, Einfügen von Prothesenteilen und das Erstellen realistischer Unfalleffekte beruhen ebenso auf Kenntnissen der Farbtheorie wie auf der Technik.

Farbtheorie wird für Make-up verwendet, um die Farben zu erhalten, die wir brauchen, und um Effekte zu erzeugen – im Wesentlichen täuschen wir das Auge.

Ein guter Make-up-Experte hat höchstwahrscheinlich von Natur aus ein gutes Auge für Farbe – und wurde höchstwahrscheinlich mit dieser Fähigkeit geboren. Aber durch das Verständnis der Farbtheorie kann jeder in der Lage sein, viele Dinge in die Praxis umzusetzen.

Es gibt verschiedene Modelle der Farbtheorie, aber die drei, die am häufigsten vorkommen, sind:

- Rot-Grün-Blau (RGB)-Modell – wird in elektronischen Systemen verwendet, die Licht übertragen, wie Computer und Fernseher.
- Rot-Gelb-Blau (RYB)-Modell – das traditionell in der Kunst verwendete Farbsystem. Es gibt es seit Jahrhunderten und ist das Modell, das in der Schule gelehrt wird.
- Magenta-Cyan-Gelb-Modell – ein modernerer Ansatz zum Malen und das von Druckern verwendete Modell. Diese Farben mischen ein helles und sauberes Spektrum.

Das RYB-Modell ist das Modell, mit dem die meisten Menschen vertraut sind, und es ist einfach für Make-up- und Haarzwecke zu verwenden.

Das Farbrad ist eine einfache Möglichkeit, die grundlegende Beziehung zwischen den zwölf auf dem Rad angezeigten Farben zu betrachten. Es erklärt auch in einfachen Worten, wie man Farben mischt, um neue zu kreieren.

Unsere Hautfarbe und ihre Untertöne sind eine Mischung aus Farben, die von den Pigmenten der Haut bereitgestellt werden, was zu einer insgesamt braunen Farbe führt. Natürlich variiert die Hautfarbe auf der ganzen Welt, von sehr dunkelbraun bis sehr blass.

Es ist möglich, Primär- und Sekundärfarben zu verwenden, um verschiedene Brauntöne zu erzeugen. Erstens können die drei Grundfarben gemischt werden, um Braun zu erzeugen. Ebenso ist es möglich, zwei Sekundärfarben zu mischen, um das Braun zu erzeugen, das in Hauttönen zu sehen ist. Einige Beispiele:

Olivbraun = grün + violett. Es hat eine blaue Neigung.

Rotbraun = Violett + Orange. Es hat eine rote Neigung und wird als rötlich oder warm bezeichnet.

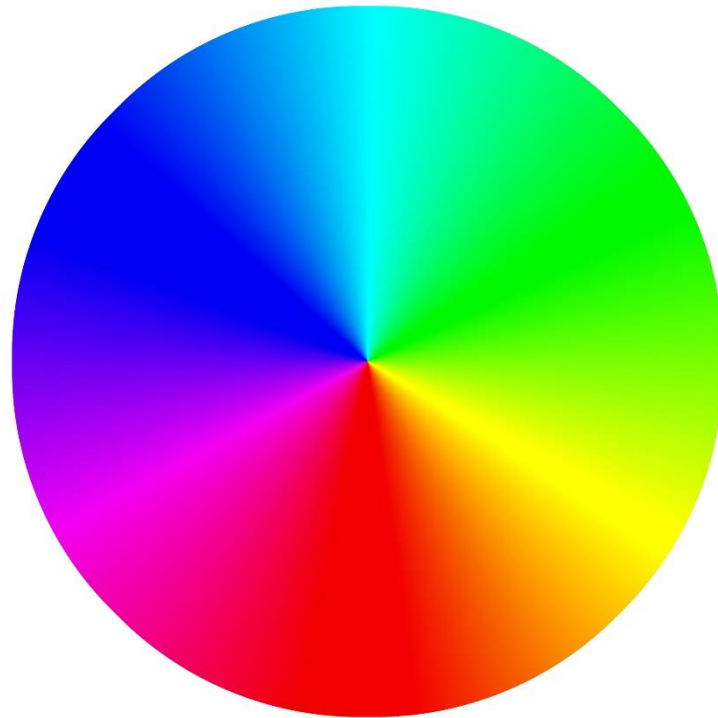
Citrinbraun = Orange + Grün. Es hat eine gelbe Neigung und wird als flach oder golden bezeichnet.

Farbe kann anhand verschiedener Eigenschaften beschrieben werden, darunter Tönung, Schattierungen und Farbtöne.

Eine Tönung ist einfach eine Farbe plus Weiß. Daher macht es die Farbe heller. Zum Beispiel ergibt das Mischen von Weiß in eine violette Farbe Flieder. Ebenso erzeugt das Hinzufügen von Weiß zu Blau ein helles Blau. Pastellfarben wie Pfirsich, Apricot und Creme sind Tönungen.

Ein Farbton ist einfach eine Farbe plus Schwarz. Daher macht es die Farbe dunkler. Zum Beispiel ergibt das Hinzufügen von Schwarz zu Violett ein dunkles Violett. Ebenso erzeugt das Hinzufügen von Schwarz zu Blau eine marineblauere Farbe.

Es gibt außerdem noch die Möglichkeit, grau zu Farben hinzuzufügen. Dadurch wird die Farbe ausgegraut und dunkler.



TOOLS UND KOSMETIKA

- **Wasserfarbe:** Ist ein Pastenkonzentrat, das in Wasser gelöst wird. Sie ist nicht schädlich für die Haut, da sie das Schwitzen unterstützt. Es gibt eine große Auswahl an Farben: perlige, metallische, fluoreszierende und flüssige Farbtöne, die mit einer Airbrush verwendet werden können. Sie werden in Körperbemalungen und Fantasy-Gesichtsschminken verwendet. Sie werden nicht für Prothesen empfohlen, da sie diese beschädigen könnten.

Das Auftragen ähnelt dem Aquarellieren mit einem in Wasser aufgelösten Bleistift. Es könnten auch Schaumswämme verwendet werden. Wir sollten bedenken, dass die Intensität abnimmt, wenn Sie der Farbe viel Wasser hinzufügen. Um die gewünschte Wirkung beim Kunden zu erzielen, muss eine Pastenmischung erstellt werden.



- **Alkoholbasiertes Make-Up:** Sie werden in kompakten Blöcken präsentiert und mit einem Stift, einer Zahnbürste oder einer kurzhaarigen Bürste verwendet. Sie sind auch in einem flüssigen Format für Airbrushes zu finden, aber sie trocknen leicht und können leicht den Abfluss verstopfen. Einer ihrer Vorteile ist die Tatsache, dass sie widerstandsfähig sind und sich nicht durch Schweiß oder Feuchtigkeit zersetzen. Aufgrund seiner Eigenschaften ist es für das Make-up von Prothesen sehr zu empfehlen.

Es wird ähnlich wie die Aquarellfarbe aufgetragen, jedoch mit Alkohol anstelle von Wasser angemischt. Daher ist dieses Produkt aggressiver für die Haut und eine Anwendung an empfindlichen Stellen sollte vermieden werden.



- **Creme-Make-up:** Aufgrund seiner Zusammensetzung ist es ölig und lässt kein Wasser zu. Es ist besser zum Prothesenschminken geeignet, als Aquarell. Es wird mit einem Stift oder Schwamm direkt auf die Haut aufgetragen. Seine Färbung ist ziemlich intensiv, so dass eine kleine Menge eine große Fläche bedecken könnte, es verblasst leichter als das Aquarell.



- **Quasten:** Nuanciert die Helligkeit und verschmilzt die Prothese mit der Haut.



- **Wattestäbchen:** Reinigung.



- **Schwämme:** Latexschwämme werden zum Auftragen auf „menschliche“ Untergründe zum Polieren der Modellierflächen verwendet. Schaumstoffschwämme werden zum Auftragen von Aquarellfarben verwendet.



- **Transluzentes Puder:** Dies sind transparente Puder, die das Farb-Make-up nicht verändern. Sie werden allgemein verwendet, um die Korrekturflüssigkeit und die Basis zu fixieren.
- **Stifte:** Sie sind in Weiß oder Beige erhältlich, um das Design auf dem Körper zu platzieren.
- **Pinself:** Synthetische Pinsel werden am häufigsten für Make-up verwendet, obwohl einige von ihnen das Aussehen und die Haptik von natürlichem Haar nachahmen. Abhängig von dem herzustellenden Design und den einzusetzenden Produkten können unterschiedliche Formen und Größen verwendet werden.
- Sie werden mit Bleistiftreiniger, Wasser, Seife oder Alkohol gut gereinigt und konserviert.
- **Andere Instrumente:** Metall- oder Kunststoffpalette, Anspitzer, Watte, Papiertaschentücher, Abschminkprodukte und Grundierung.

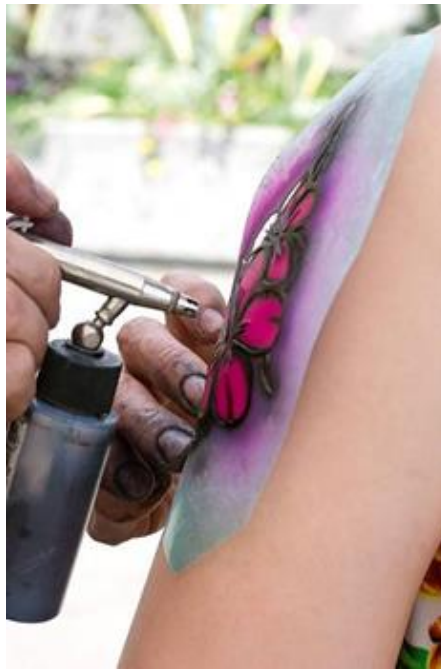


AIRBRUSH

Airbrush-Make-up erzielt ein seidiges Hautbild mit einem sehr natürlichen Aussehen und vereinheitlicht die Farbe, ohne überschüssiges Produkt zu hinterlassen. Es liefert ein perfektes Ergebnis bei Fotografie, Film und HD-Fernsehen, besonders bei Nahaufnahmen. Das verwendete Kosmetikum ist eine flüssige Basis, die aus Pigmenten mit einer sehr kleinen Partikelgröße besteht, die glatt durch die Airbrush-Düse fließt und sich auf der besprühten Oberfläche verteilt.

Es gibt zwei Arten von Airbrush:

- Einzelaktion mit oder ohne Nadel: sind solche, bei denen Farbe und Luft gleichzeitig mit einem konstanten Luft-/Produktverhältnis austreten



- Double Action: Es gibt zwei Klassen: Fixed Double Action und Independent Double Action. Letztere ist schwieriger zu kontrollieren, bietet aber größere Möglichkeiten.
- Die sogenannte Fixed Double Action wird mit der Fingerspitze über einen Druckknopf oder Abzug gesteuert. Der Luft- und Produktstrom ist festgelegt; Durch Zurückziehen des Auslösers wird der Luft-/Produktstrom im gleichen Verhältnis erhöht.
- Bei Independent Double-Action-Airbrushes hat der Auslöser zwei unabhängige Bewegungen: Durch Drücken nach unten kann nur Luft austreten, wenn er gedrückt gehalten wird, wenn der Auslöser nach hinten geschoben wird, beginnt der Luftstrom Produkt zuzuführen. Das heißt, je weiter der Auslöser nach hinten bewegt wird, desto dicker wird das Produktspray, wenn wir sehr wenig nach hinten gleiten, kommt wenig Produkt heraus und es wird eine dünne Linie gemalt.



Das Produkt kann in Airbrushes auf zwei verschiedene Arten zugeführt werden:

- Durch die Schwerkraft: Farbe oder Make-up wird durch die Schwerkraft in die Airbrush-Pistole gezogen. Der Farbbecher oder das Gehäuse ist ein festes Teil, das am oberen Teil des Airbrush-Körpers befestigt ist. Es eignet sich am besten für das Gesichts-Make-up, ideal für HD-Make-up.
- Durch Absaugen: Die Ablage befindet sich im unteren Teil der Airbrush und ist ein beweglicher Teil (Becher oder Flaschen), sodass sie während der Arbeit gewechselt und ersetzt werden können.

Kompressor: Der Druck des Kompressors muss an die Art der Anwendung angepasst werden, beim Auftragen von Gesichts-Make-up liegt der am besten geeignete Druck zwischen 0,4 und 0,7 bar.

Die Nadeln haben auch unterschiedliche Durchmesser: 0,2 mm (Nägel), 0,3 mm (Gesicht) und 0,5 mm (Körper). Beim Schminken des Gesichts ist es sehr wichtig, die richtige Ausrüstung zu wählen, da sie in sehr empfindlichen und empfindlichen Bereichen in der Nähe von Augen, Mund, Nase und Ohren funktionieren muss. Die Ausrüstung muss eine Nadel haben, die nicht größer als 0,35 mm ist, um Präzision zu haben, und sowohl der Kompressor als auch die Airbrush müssen mit niedrigem Druck perfekt funktionieren.

Wartung und Reinigung:

Nach Abschluss einer Anwendung ist eine ordnungsgemäße Wartung und Reinigung unerlässlich, um Verstopfungen zu vermeiden. Dazu muss es, immer mit einem Plastikbehälter (kein Glas oder Metall), Stück für Stück zerlegt werden und alle Teile einzeln mit einem speziellen Reinigungsmittel und einigen speziellen kleinen Bürsten gereinigt werden, um alle Ecken des Nischen zu erreichen. Niemals in Wasser, Alkohol oder Terpentin einweichen.

Eine verschmutzte oder vernachlässigte Airbrush verursacht viele Probleme, Ausfälle in der Luft- oder Farbversorgung und einen unregelmäßigen Auftrag.

Produkte und Verdünnungstechniken:

Airbrush-Make-up sollte speziell mit sehr kleinen, flüssigen Partikelgrößen genutzt werden, um die Kanäle der Ausrüstung nicht zu verstopfen oder zu verstopfen. Die meisten Produkte basieren auf Silikon, und die feine Größe der Pigmente sorgt für ein perfektes, vollständig mattes Finish und lange Haltbarkeit, sodass die Haut atmen kann, ohne dass Nachbesserungen erforderlich sind, mit einem glatten und natürlichen Aussehen. Es gibt auch Basen für Wasser, Öl und Alkohol. Silikon als Make-up-Grundlage hat den Vorteil, sehr elastisch, hitzebeständig und wasserfest zu sein.

Die Airbrush-Technik wird auch für Selbstbräuner, Körperbemalung, temporäre Tattoos, Nagelkunst und seit langem für Spezialeffekt-Make-up verwendet.

HELLES UND DUNKLES MAKE-UP

Die Dunkellichttechnik basiert auf der Fähigkeit dunkler Farben, das Volumen von Objekten oder Haut, wo sie aufgetragen werden, optisch zu reduzieren, während helle Farben ihr optische Amplitude verleihen.

VORBEREITUNG DER HAUT

Ähnlich wie bei der Gesichtsbehandlung müssen Sie die Haut vorbereiten, dazu desinfizieren Sie die Haut mit spezifischen Produkten für jeden Bereich und können eine Grundierung auftragen, die Feuchtigkeit spendet und die anschließende Fixierung der Produkte unterstützt. Je nach Hauttyp und Bereich ist es einfach, eine Vielzahl von Produkten auf dem Markt zu finden.

ENTFERNUNG DES MAKE-UPS

Um Körper-Make-up zu entfernen, werden verschiedene Arten von Ölen verwendet, für Leime und Klebstoffe wird normalerweise Rizinusöl und für Make-up wird Kokosöl verwendet, es können jedoch auch andere Öle pflanzlichen Ursprungs verwendet werden. Das Ideal ist, die Make-up-Entferner-Produkte auf die Haut aufzutragen, einzumassieren und dann mit Watte zu entfernen, zum Abschluss überschüssiges Öl, mit Mizellenwasser entfernen und die Haut mit Kältesprays behandeln.

Übung „Kontrollblatt für Tools und Kosmetika“

Der Arbeitsbereich

Der Arbeitsplatz ist vor Beginn der Behandlung aufzuräumen, zu reinigen und vorher zu desinfizieren. Am Ende der Aktivität muss der Lernende den Raum so sauber hinterlassen, wie er zu Beginn war. Welche Tools verwendet werden, hängt von der Art des Make-ups und der Körper-/Gesichtspartie ab. Das Bett oder der anatomische Stuhl wird mit Einwegunterwäsche bedeckt. Es ist notwendig, ein gutes Beleuchtungssystem wie natürliches Licht sowie einen Schminktisch mit Spiegel zu haben. Ein Seitentisch ist nützlich, um alle Tools und Kosmetika zusammen zu platzieren. Alle müssen vorher konserviert und desinfiziert werden.

Tools und Kosmetika

Tools	überprüft
Schminktisch	<input type="checkbox"/>
Spiegel	<input type="checkbox"/>
Lichter	<input type="checkbox"/>
Schminkessel	<input type="checkbox"/>
Glas-Schüsseln	<input type="checkbox"/>
Mischpalette zum Farbmischen mit einem Spachtel	<input type="checkbox"/>
Pinsel	<input type="checkbox"/>
Airbrushes	<input type="checkbox"/>
Portionierer aus Kunststoff	<input type="checkbox"/>
Quasten	<input type="checkbox"/>
Latexschwämme und Schaum	<input type="checkbox"/>
Gesichtsmaske	<input type="checkbox"/>
Taschentücher	<input type="checkbox"/>
Watte	<input type="checkbox"/>
Wattestäbchen	<input type="checkbox"/>
Unterwäsche	<input type="checkbox"/>
Desinfektionsspray für Werkzeuge und Haut	<input type="checkbox"/>

Kosmetika	überprüft
Türkises Wasser	<input type="checkbox"/>
Lidschatten	<input type="checkbox"/>
Foundation	<input type="checkbox"/>
Make-up Primer	<input type="checkbox"/>
Öliges Make-up	<input type="checkbox"/>
Make-up mit Alkohol	<input type="checkbox"/>
Mascaras	<input type="checkbox"/>
Körper-, Haut- und Gesichtsprothetik	<input type="checkbox"/>

Titel des Materials/der Aktivität	2. Praktische Aufgabe „Auswahl von Entwürfen für den Kunden“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>In dieser Aktivität erwerben die Lernenden Fähigkeiten zur Vorbereitung von Entwürfen und Skizzen vor der Ausführung von Make-up. Die Lernenden führen die körpermorphologische Analyse des Kunden durch. Diese Aktivität wird professionelle Techniken, Zeitmanagement und Kommunikationsfähigkeiten sowie IKT-Kompetenzen verbessern. Die Aktivität kann auch auf Englisch erfolgen, um die Fremdsprache des Lernenden zu verbessern.</p> <p>Schritt 1: Empfang des Kunden und Durchführung der Körperanalyse. Ansehen des Videos.</p> <p>Schritt 2: Eintragen der Registrierungsdaten der Analyse in der elektronischen Kundeninformationsdatei.</p> <p>Schritt 3: Surfen im Internet auf der Suche nach Inspiration für das Design, zum Beispiel Charaktere, Musik, Natur.</p> <p>Schritt 4: Ausarbeitung des finalen Bodypainting-Designs.</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"> • YouTube Video • Papier oder PC/Tablet • Farbstifte
Benötigte Zeit	1 Stunde 30 Minuten
Anhänge	Guide for body study, design and sketch for body painting https://www.youtube.com/watch?v=KAJP6e49rlc
Lösung zur Aktivität	Beispiele für Bodypainting-Designs

LEITFADEN FÜR KÖRPERSTUDIE, DESIGN UND SKIZZE FÜR BODY PAINTING

(Dieser Text basiert auf: [Guide for body study, design and sketch for body painting](https://www.youtube.com/watch?v=KAJP6e49rlc)
<https://www.youtube.com/watch?v=KAJP6e49rlc>)

Bodypainting ist die Kunst, einen beliebigen Effekt auf einen Körper zu malen – von einem einfachen Tattoo auf dem Arm bis zur Nachahmung eines berühmten Gemäldes – oder ein Model so zu bemalen, dass es vollständig bekleidet aussieht. Da der Prozess der Körperbemalung sehr zeitaufwändig ist, ist es wichtig, jedes Design auf Papier zu planen und es vor dem Shooting, Video oder der Modenschau auf eine Schaufensterpuppe oder ein Model aufzubringen. Dies ist eine großartige Möglichkeit, Probleme mit dem Design oder dem endgültigen Aussehen im Voraus zu lösen. Bevor Sie mit der Ausführung eines Body-Painting-Protokolls beginnen, ist es wichtig, über die Zusammensetzung des Körpers nachzudenken und wie sich dies auf die Designentscheidungen im Body-Painting-Prozess auswirkt. Das Bemalen von Kleidung kann eine hilfreiche Übung sein, nicht nur in der Komposition, sondern auch, um über Schatten und Lichter nachzudenken und etwas mehr 3D aussehen zu lassen. Es ist auch wichtig, die Muskelstruktur und die natürlichen Formen und Konturen des menschlichen Körpers zu bewerten. Dieses Problem hilft beim Entwerfen anderer Stücke und kann nützlich sein, um Cosplay-Designs oder Zombies usw. zu malen. Viele Experten schlagen vor, sich Heraldik- und Tattoo-Designs für die Komposition anzusehen, insbesondere um etwas Anschaulicheres zu malen. Die Reihenfolge könnte darin bestehen, ein Thema auszuwählen, über die Bildplatzierung und die wichtigeren Aspekte nachzudenken und wie man Raum füllen kann.

Eine einfache Möglichkeit, Frauen zu bemalen und gut aussehen zu lassen, besteht darin, ihre Kurven auszunutzen. Wo es schwierig erscheinen mag, große Bereiche auf Frauen zu finden, die Sie als „Leinwand“ verwenden können, besteht der Trick darin, den Körper mit Ihrem Kunstwerk „umzuwickeln“. Das Körperbemalungsdesign des Bauchmittelsstücks eignet sich hervorragend für meist bekleidete Frauen, bei denen dieser Teil ihres Körpers freigelegt ist. Es widersetzt sich der Idee, „ihre Kurven auszunutzen“, die gerade befürwortet wurde (in der Kunst sind Regeln dazu da, um gebrochen zu werden). Das Schöne an der Körperbemalung auf dem Bauch ist, dass es sich um einen schönen großen, segmentierten und flachen Bereich handelt, der als eine Art „Leinwand“ fungiert – Sie können ein Konzept nehmen, das auf einer flachen Leinwand gut funktioniert, und es direkt auf ihren Körper übertragen. Das Tolle am Bauchmittelsstück ist, dass es leicht mit anderen Körperbemalungsmerkmalen wie der seitlichen Umwicklung verbunden werden kann.

Eine einfache Möglichkeit, Körperbemalung bei Männern toll aussehen zu lassen, besteht darin, den Brustbereich und die Muskeln auszunutzen. Männer haben im Allgemeinen größere Körper als Frauen. Genauso wie der Bauch einen großen segmentierten Bereich bietet, um ein Kunstwerk zu platzieren, dient die Brust bei Männern dem gleichen Zweck. Machen Sie entweder ein Gemälde, das sich über beide Brustmuskeln erstreckt, oder konzentrieren Sie sich nur auf eine – beide Designs sehen großartig aus. Es funktioniert auch als tolle Verbindung in den Halsbereich oder über einen Arm.

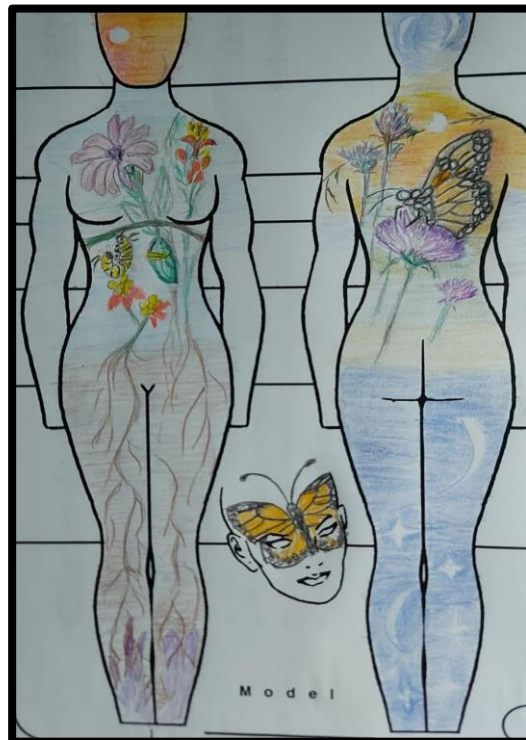
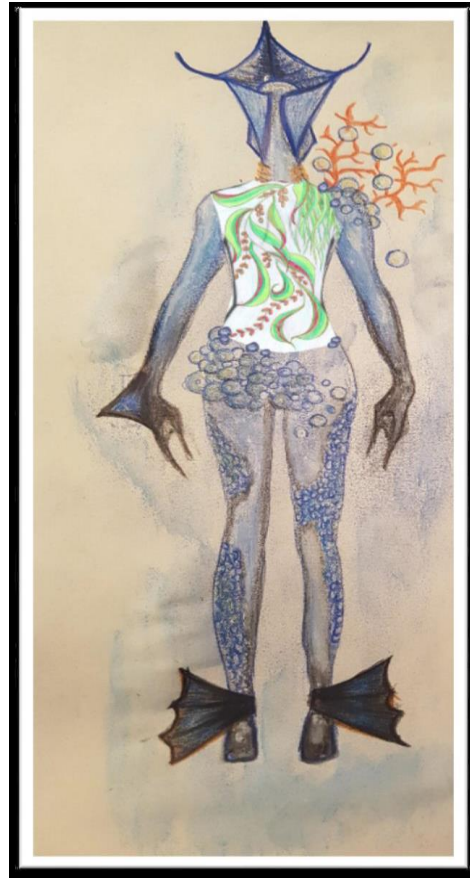
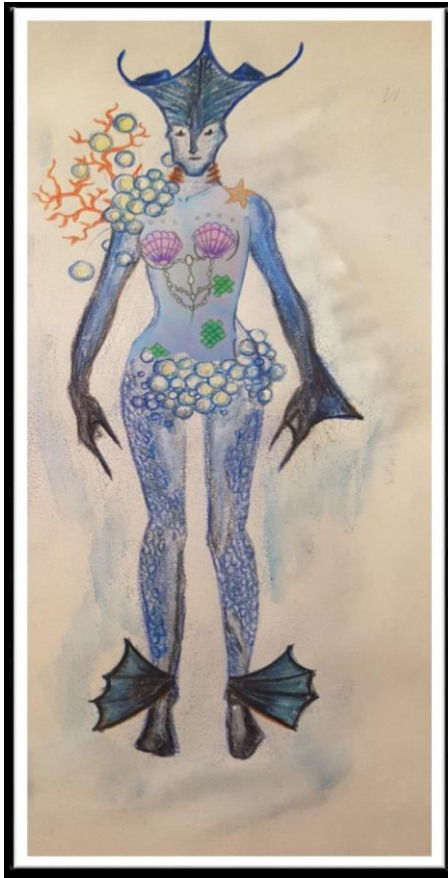
Einige Bodypainting-Designs funktionieren einfach bei Männern und Frauen gleichermaßen. Zum Beispiel funktionieren Armmanschetten so gut, weil der Arm ein guter, segmentierter Bereich ist, der einige interessante Kurven und Merkmale hat, mit denen man spielen kann.

Um ein Design zu erstellen, ist es notwendig, die Wünsche und Vorlieben des Kunden oder das Thema der durchzuführenden Veranstaltung zu kennen. Das Ergebnis der Körperstudie beeinflusst auch die Art des Designs, das erstellt werden kann, damit es so ästhetisch wie möglich ist. Das Design muss auf das Körpervolumen passen.

Zur Auswahl des Themas werden vorab Informationen eingeholt, um den Kosmetiker zu inspirieren, das kreativste Design für den Kunden zu entwickeln. Das Design wird anhand einer Skizze erstellt, die den Ausgangspunkt darstellt. Mit einer Skizze kann der Kosmetiker sehen, ob jeder Teil des Designs

auf dem Bereich des Körpers funktioniert, auf dem er aufgetragen wird. Die Skizze und dient auch als Leitfaden, sobald der Kosmetiker mit dem Auftragen beginnt. Auch die Accessoires, die das Design begleiten, werden berücksichtigt.

BEISPIELE FÜR BODYPAINTING-DESIGNS



Titel des Materials/der Aktivität	3. Fallstudie „Erstellung einer Arbeitsanleitung für ein Bodypainting“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität ermöglicht es den Lernenden, den Arbeitsleitfaden für das Protokoll vor der Ausführung des Make-ups zu entwickeln. Sobald die endgültige Version des Designs ausgewählt wurde, muss das Protokoll sequenziert und geplant werden und es muss die zu verwendenden Tools enthalten.</p> <p>Schritt 1: Lesen des Dokuments „Protokoll zur Durchführung der Körperbemalung“ und der Anleitung zur Fallstudie.</p> <p>Schritt 2: Erstellung des Arbeitsleitfadens für eine Körperbemalung einschließlich der zeitlichen Abfolge des Prozesses für die anschließende Durchführung des Bodypaintings.</p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivitäten <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> • Fallstudie „Erstellen einer Arbeitsanleitung für ein Bodypainting“ • Papier bzw. PC/Tablet
Benötigte Zeit	1 Stunde
Anhänge	Handout „Durchführungsprotokoll Körperbemalung“ Fallstudie „Erstellen einer Arbeitsanleitung für ein Bodypainting“
Lösung zur Aktivität	Lösung „Erstellen einer Arbeitsanleitung für ein Bodypainting“

DURCHFÜHRUNGSPROTOKOLL KÖRPERBEMALUNG

1. Empfang des Kunden.
2. Vorbereitung des Kunden: Unterwäsche, Brustabdeckung, Einwegschuhe.
3. Vorbereitung des Arbeitsplatzes: Schminkstuhl oder -sessel, Hilfwagen mit zu verwendenden Materialien und Werkzeugen, Ausrüstung (Airbrush). Wählen Sie die geeigneten Kosmetika und Materialien und bereiten Sie den Bereich vor (30 Minuten).
4. Übertragung des Designs auf die Haut:
 - a. Bereiten Sie die Haut mit Make-up-Entfernern vor und tragen Sie die Basis auf den gesamten zu schminkenden Bereich auf, um die Hautoberfläche zu vereinheitlichen und den Halt des Make-ups zu verbessern (10 Minuten).
 - b. Vor dem Beginn, muss beim Kunden ein Make-up-Test durchgeführt werden, um zu überprüfen, ob die gewählten Farben und Techniken geeignet sind.
 - c. Führen Sie die morphologische Analyse des zu schminkenden Körpers durch und passen Sie die gewünschten Volumina an. Das Design muss harmonisch sein, und selbst wenn es sich um ein asymmetrisches Design handelt, besteht immer eine Harmonie und ein Gleichgewicht zwischen den Figuren. Um dies zu erreichen, muss jede unabhängige Struktur (Zeichnung) so gedacht werden, dass sie eine zentrale Achse hat, um sie zusammenzufügen, ohne dass das Ergebnis unausgeglichen wird.
 - d. Das Design wird auf die Haut übertragen und mit einem weißen oder beige Stift markiert (20 – 30 Minuten). Denken Sie daran, dass der Körper beim Körper-Make-up im Allgemeinen als Leinwand erscheinen soll, auf der gearbeitet wird, um ein neues Bild zu schaffen, weshalb wir es vermeiden, die Aufmerksamkeit auf Brüste oder bestimmte Teile zu richten.
5. Färben Sie das Design ein. Je nach Design und Skizze werden die am besten geeigneten Tools, Kosmetika und Geräte ausgewählt. Auftragen des Make-ups mit einem Pinsel, Schwämmchen oder einem Material, das ausgewählt wird, um das gewählte Design auf der Haut des Kunden zu vervollständigen (2 – 4 Stunden, je nachdem, ob es sich um ein Teil- oder Ganzkörperdesign handelt). Es kann mit dem Auftragen dunkler Farben und dann heller Farben begonnen werden oder indem eine allgemeine Basis auf die gesamte Fläche aufgetragen und dann bearbeitet wird. Die am besten geeignete Technik ist diejenige, von der der Kosmetiker entscheidet, dass sie die gewünschten Effekte und Ergebnisse garantiert.

Bitte beachten:

- Airbrushing bietet Haltbarkeit und müheloses, gleichmäßiges Auftragen.
- Jeder Schminkepinsel hat bestimmte Gebrauchseigenschaften: Striche, Einzelstriche, Verblenden, Wischen, Effekte, Puderauftrag, Gele.
- Es können alkoholbasierte, silikonbasierte, wasserbasierte und fettige Make-ups verwendet werden. Vergessen Sie nicht die Richtlinien zum Kombinieren verschiedener Make-up-Produkte:
 - Alkohol wird nur durch Alkohol verwischt.
 - Silikone sollten versiegelt werden, jedoch mit weniger Sättigung als fettige Produkte.
 - Ölige Produkte sollten nach dem Auftragen versiegelt und anschließend überarbeitet werden.
 - Produkte auf Wasserbasis können mit Wasser und Kosmetika, die sie enthalten, abgewaschen werden, aber bei Hautschweiß ist Vorsicht geboten. Deshalb ist die gewählte Basis-Grundierung sehr wichtig.

6. Schminke fixieren. Es werden spezielle Fixiermittel verwendet, die einen höheren Wasser-, Silikon- oder Alkoholgehalt haben können. Abhängig von den Produkten und dem gewünschten Ergebnis wird das eine oder andere verwendet (5 Minuten).
7. Fotografieren Sie das Ergebnis aus verschiedenen Perspektiven, bewerten Sie mögliche Abweichungen und korrigieren Sie diese (10 Minuten).
8. Bewertung des Endergebnisses und Vergleich mit Skizze zur Kontrolle und Verbesserung zukünftiger Ergebnisse (10 Minuten).
9. Abschminken. Verwenden Sie spezielle Kosmetika zum Abschminken oder Kokosöl, wenn die Person nicht allergisch ist. Mit waschbarem, in Tonic getränktem Zellstoffpapier reinigen, um den pH-Wert der Haut auszugleichen.
10. Am Ende des Prozesses werden der Arbeitsbereich und die Tools gereinigt, desinfiziert und sterilisiert. Alle Kosmetikprodukte werden korrekt gelagert.

Fallstudie „Erstellen einer Arbeitsanleitung für ein Bodypainting“

Eine 35-jährige Frau kommt in Ihr Schönheitszentrum und bittet Sie um eine Körperbemalung für eine Sommerparty. Sie möchte das zu malende Design auf ihrem Bauch haben. Sie müssen die Arbeitsleitfadenvorlage für das Protokoll erstellen, einschließlich aller Daten und Informationen, die berücksichtigt werden müssen.

Lösung „Erstellen einer Arbeitsanleitung für ein Bodypainting“

Datum:	Name der Veranstaltung und/oder Firma:	Vollständiger Name des Kunden:	
Telefonnummer:	Email:		
Technik	Materialien und Kosmetika	Benötigte Zeit	
Bemerkungen:			
Empfehlungen:			

Titel des Materials/der Aktivität	4. Praktische Aufgabe „Bauchmalerei mit hypoallergenen Produkten“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht darin, anhand der Informationen aus den vorherigen Aktivitäten eine Bauchbemalung durchzuführen. Sie hilft dem Lernenden, spezielle Kunden mit besonderen Bedürfnissen und Bedingungen zu bedienen. Der Lernende entwickelt das beim Kunden festgelegte Protokoll.</p> <p>Schritt 1: Kundenempfang und Vorbereitung Schritt 2: Vorbereitung des Arbeitsbereichs und der Tools und Kosmetika Schritt 3: Auftragen des Make-Ups am Kunden. Schritt 4: Entfernung des Make-Ups.</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"> • Papier/PC-Programm/Tablet-Programm • Ausstattung im Arbeitsbereich • Pinsel, Airbrushes, Schaumswämme, Taschentücher, Wattestäbchen, Reinigungsspray, Spray mit destilliertem Wasser, türkisfarbenes Wasser • Kosmetik für Airbrush und fettiges Make-up
Benötigte Zeit	3 Stunden
Anhänge	Bauchbemalung (Belly Painting) Tools und Kosmetika für das Körper-Make-up (siehe Aktivität 1) Bodypainting Ausführungsprotokoll (siehe Aktivität 3) Werkzeug- und Kosmetikkontrollblatt
Lösung zur Aktivität	Beispiele unterschiedlicher Lösungen

BAUCHBEMALUNG (BELLY PAINTING)

Die Bauchbemalung (auch Belly Painting) ist eine Technik, die zunehmend von schwangeren Frauen angewendet wird. Es basiert auf dem Bemalen des Bauches für die Feier der Babyparty oder einer Reihe von Fotos. Dieser Trend besteht darin, die Designs zu zeichnen, die die werdende Mutter bevorzugt und die sich in den meisten Fällen auf den Moment beziehen, den sie durchmacht, oder auf einen besonderen Moment für die Eltern. Manchmal sind es einfache Zeichnungen, die von den jüngsten Kindern angefertigt wurden, und manchmal sind es anspruchsvollere Gemälde.

Die verwendeten Farben sind natürlich und mit ungiftigen Materialien, sodass Make-up leicht mit Wasser abgewaschen werden kann. Es ist weder für die Haut der Mutter noch für die Gesundheit des Babys schädlich.

Eine Belly Painting-Sitzung kann eine oder mehrere Stunden dauern und alles hängt vom gewählten Design ab.

Es wird empfohlen, dies zwischen sechs und acht Monaten zu tun, da der Bauch in diesem Stadium stärker hervortritt und noch Zeit bis zur Geburt ist. Dies ist jedoch vom Geschmack jeder Frau abhängig. Einige schwangere Frauen bemalen Monat für Monat ihren Bauch, um zu zeigen, wie sehr er wächst. Andere verwenden diese Technik, um Familienmitglieder über das Geschlecht des Babys zu informieren.

Farben für Bauchbemalung sind unbedenklich, hypoallergen und frei von Duftstoffen. Sie enthalten normalerweise natürliche Pflanzenpigmentextrakte, die sicher sind, nicht in die Haut eindringen und sie nicht reizen. Farben sind 100 % natürliche und chemikalienfreie Farben auf Wasserbasis. Da es sich um Produkte auf Wasserbasis handelt, lassen sie sich sehr leicht entfernen, indem Sie beim Duschen sanft Wasser und Seife auftragen. Es kann auch mit Feuchttüchern entfernt werden. Sprühfarben heben Farben hervor und verstärken den Glanz. In jedem Fall sollten Farben genommen werden, die sich gut auf den ganzen Körper auftragen und leicht entfernen lassen.

Die zu bemalende Fläche sollte vorbereitet werden. Destilliertes Wasser oder Mizellenwasser kann verwendet werden, um den Bereich, in diesem Fall den Bauch, sorgfältig vorzubereiten. Da Belly Painting auch häufig Latexprodukte verwendet, ist es sehr wichtig, auf Allergien zu achten. Durch das Latex lassen sich Reliefs und dreidimensionale Effekte mit ganz besonderem Glanz am Körper der Schwangeren erzeugen.

Drei Bemalungstechniken eignen sich für einen Babybauch:

- Freihand: Im Allgemeinen zeitaufwändig, obwohl es vom Design abhängt.
- Mit Airbrush und Schablonen: Dies geht schneller und das Baby wird kaum stimuliert.
- Mit Schwämmen: Ermöglicht das einfache und präzise Auftragen von fluoreszierenden Farben. Dies ist die beste Option, wenn das Design intensive Farben wie Fluorgrün oder Fuchsia enthalten soll. Der erste Schritt besteht darin, den Schwamm zu platzieren und dann die Farbe aufzutragen.

Obwohl es mehrere Möglichkeiten gibt, wird Airbrush am häufigsten verwendet. Es ermöglicht das gleichmäßige Auftragen von Farbe auf den Bauch der Frau, ohne Farbverläufe oder Flecken zu verursachen. Eine ausgeklügelte Technik, die einen guten Puls erfordert, aber sehr präzise und gut kontrolliert ist und sich angenehm anwenden lässt

Der Pinsel kann für Details verwendet werden, um den Namen des zukünftigen Babys zu schreiben oder Kanten und Zahlen auszufüllen. Üblicherweise werden bei der Durchführung eines Bauchmaldesigns mehrere Techniken vermischt. Zum Beispiel die Airbrush-Pistole, um den gesamten Bauch der Frau mit einer bestimmten Farbe zu bemalen und den Pinsel, um die Zeichnung selbst zu machen oder den Namen zu schreiben.

Tools und Kosmetika für das Körper-Make-up

Der Arbeitsplatz

Der Arbeitsplatz ist vor Beginn des Schminkens aufzuräumen, zu reinigen und vorher zu desinfizieren. Am Ende der Aktivität muss der Lernende den Raum so sauber hinterlassen, wie er zu Beginn war. Das Bett oder der anatomische Stuhl wird mit Einwegunterlagen bedeckt. Es ist notwendig, ein gutes Beleuchtungssystem wie natürliches Licht sowie einen Schminktisch mit Spiegel zu haben. Ein Seitenwagen ist nützlich, um alle Tools und Kosmetika zusammen zu platzieren. Alle müssen vorher konserviert und desinfiziert werden.

Tools und Kosmetika

Tools	überprüft
Schminktisch	<input type="checkbox"/>
Spiegel	<input type="checkbox"/>
Lichter	<input type="checkbox"/>
Schminksessel	<input type="checkbox"/>
Glasschüsseln	<input type="checkbox"/>
Mischpalette zum Farbmischen mit einem Spachtel	<input type="checkbox"/>
Pinself	<input type="checkbox"/>
Airbrushes	<input type="checkbox"/>
Plastik Portionierer	<input type="checkbox"/>
Quasten	<input type="checkbox"/>
Latexschwämme und Schaum	<input type="checkbox"/>
Gesichtsmaske	<input type="checkbox"/>
Taschentücher	<input type="checkbox"/>
Watte	<input type="checkbox"/>
Wattestäbchen	<input type="checkbox"/>
Unterwäsche	<input type="checkbox"/>
Desinfektionsspray für Tools und Haut	<input type="checkbox"/>

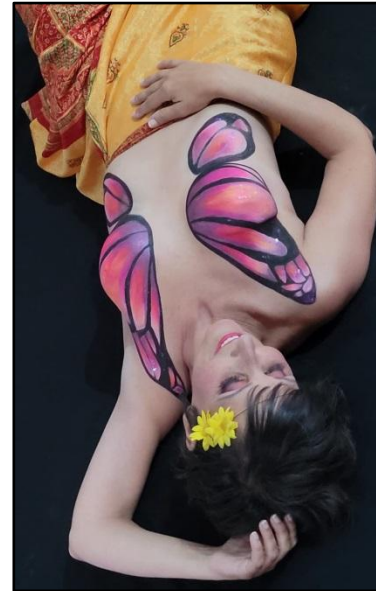
Kosmetika	überprüft
Türkises Wasser	<input type="checkbox"/>
Lidschatten	<input type="checkbox"/>
Foundation	<input type="checkbox"/>
Make-up primer	<input type="checkbox"/>
Öliges Make-up	<input type="checkbox"/>
Make-up mit Alkohol	<input type="checkbox"/>
Mascaras	<input type="checkbox"/>
Körper-, Haut- und Gesichtsprothetik	<input type="checkbox"/>

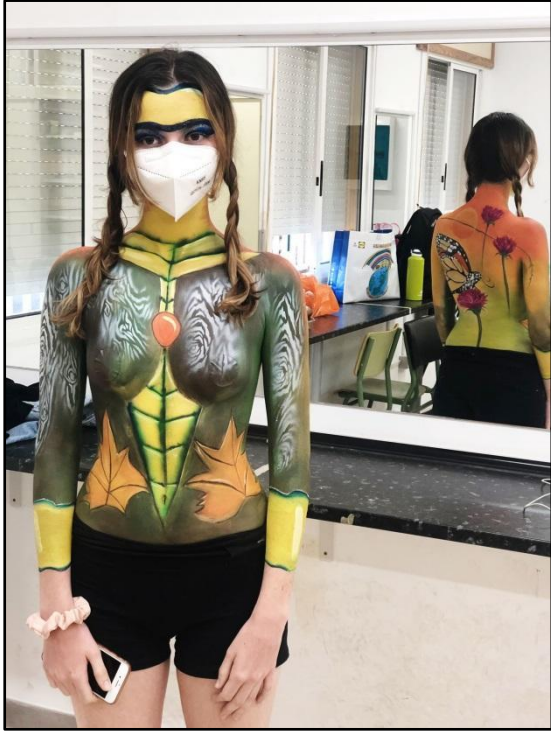
Beispiele für unterschiedliche Lösungen



Titel des Materials/der Aktivität	5. Übung „Bodypainting-Designs für eine Veranstaltung zur Sensibilisierung für Brustkrebs“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Diese Aktivität ermöglicht es den Lernenden, Designs für eine Veranstaltung zur Sensibilisierung für Brustkrebs vorzuschlagen.</p> <p>In dieser Aktivität erwerben die Lernenden Fähigkeiten zur Vorbereitung von Entwürfen und Skizzen vor der Ausführung von Make-up.</p> <p>Schritt 1: Zusammenstellung von Informationen zur Veranstaltung: Thema, Anzahl der Modelle, Dauer etc.</p> <p>Schritt 2: Surfen im Internet, um nach Inspiration für das Design zu suchen, zum Beispiel Charaktere, Musik, Natur.</p> <p>Schritt 3: Erstellung mehrerer Designs, die dem Kunden vorgeschlagen werden.</p>
Art der Aktivität	<input checked="" type="checkbox"/> Einzelaktivitäten <input type="checkbox"/> Gruppenaktivität <input type="checkbox"/> gemischt
Benötigte Materialien / Ausrüstung/ Instrumente	<ul style="list-style-type: none"> • Papier • Tablet/PC • Farbstifte
Benötigte Zeit	3 Stunden
Anhänge	Leitfaden für Körperstudie, Design und Skizze für Körperbemalung (siehe Aktivität 2)
Lösung zur Aktivität	Beispiele für verschiedene Designs für eine Veranstaltung zur Sensibilisierung für Brustkrebs.

Beispiele für verschiedene Designs für eine Veranstaltung zur Sensibilisierung für Brustkrebs





Titel des Materials/der Aktivität	6. Praktische Aufgabe „Erstellen einer informativen Webseite“
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. Tutorial in Deutsch (Zugriff, Schnittstelle, Elemente einfügen, Seiten und Unterseiten erstellen, Ändern der Anordnung, Teilen und veröffentlichen)</p> <p>Schritt 2: Befolgen Sie die in den Anleitungen beschriebenen Schritte und erstellen Sie eine Webseite mit folgenden Informationen: ein Logo oder ein Bild zur Identifizierung des Zentrums; einen Lageplan mit Adressen, Kontakttelefon, E-Mail, Öffnungszeiten; angebotene Behandlungen; Fotos und/oder Videos, die die verschiedenen Bereiche begleiten: Körperbemalung, Veranstaltungen, Bauchbemalung, Make-up, Kosmetik usw. Berücksichtigen Sie Kunden mit besonderen Bedürfnissen (z. B. nach Krebsoperationen) und die Verwendung von ökologischen und natürlichen Pigmenten.</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"> ● PC oder Tablet ● Internetverbindung ● Google-Account ● Google „Sites“-Anwendung
Benötigte Zeit	Schritt 1: 30 Minuten Schritt 2: 2 bis 4 Stunden
Anhänge	Siehe Materialien der Aktivitäten 1 bis 4
Lösung zur Aktivität	

Titel des Materials/der Aktivität	7. Praktische Aufgabe „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, Mobil, Hygiene und Prävention, Eignung der Behandlung, Organisation, Persönlichkeitsbild, technische Servicequalität.</p> <p>Schritt 3: Versand der Umfrage an den Kunden per E-Mail.</p> <p>Für die Ausführung durch Google: Zugriff auf die Formulare Hinzufügen von Fragen Hinzufügen von Multimedia-Inhalten Einreichen der Formulare Betrachten der Antworten Anpassen und konfigurieren</p> <p>Tutorial in Englisch So verwenden Sie Google Formulare – Tutorial für Anfänger von #simpletivity Scott Friesen</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"> • PC/Tablet • Internetverbindung • Google Account • Google „Formulare“ Anwendung
Benötigte Zeit	Erste Phase: Beispielanzeige 30 min Zweite Phase: Entwicklung der Aktivität 2 Stunden
Anhänge	Qualität in den Dienstleistungen von Bodypainting-Aktivitäten
Lösung zur Aktivität	Beispiel einer Kundenzufriedenheitsumfrage in Google-Formular und Druckform: https://forms.gle/aXWvo3a3tvqRox6t6

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

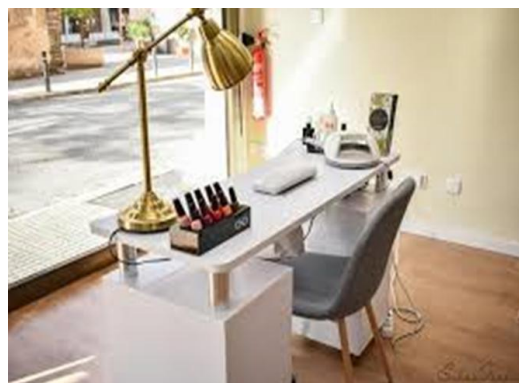
- Effektivität: erreicht durch die Bereitstellung von kurz- und langfristigen Ergebnissen.
- Einrichtungen: sollten einladend, sauber und sicher sein.
- Möblierung: muss anpassungsfähig, zweckmäßig und komfortabel sein.

- 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.



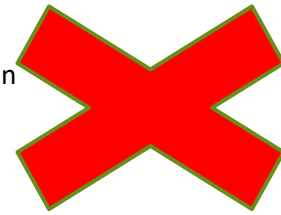
Die Kosmetiker

- Aussehen oder Image des Kosmetikers im Umgang 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 Kundendienst

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 befra-



gen.

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?

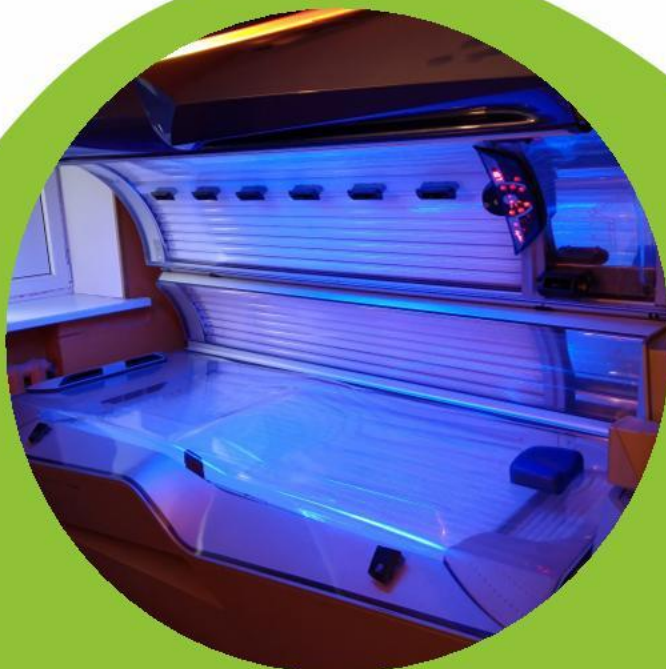
- Seien Sie höflich und freundlich. Entschuldigen Sie sich, handeln Sie immer ruhig.
- Gehen Sie direkt auf die Art des Problems ein, vermeiden Sie Konflikte oder Auseinandersetzungen.
- Seien Sie diskret.
- Ermitteln Sie den Fehler und schlagen Sie eine Lösung vor: Berechnen Sie nichts, gewähren Sie 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.

Beispiel einer Kundenzufriedenheitsumfrage

<p style="text-align: center;">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</p>								
Fachkraft, die Sie behandelt hat (optional):				Datum:				
Ist dies Ihr erster Besuch in unserem Schönheitssalon?				JA / NEIN				
Geben Sie Ihre Bewertung an und berücksichtigen Sie, dass: 1 die niedrigste Bewertung und 5 die höchste ist.				1	2	3	4	5
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 Ihre Vorschläge und Forderungen wurde reagiert.							
6	Die Aufmerksamkeit war zu jeder Zeit herzlich und effizient.							
7	Die finalen Ergebnisse waren 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	Ich würde unsere Dienstleistungen anderen Menschen, Freunden und Familienmitgliedern mit dem gleichen Vertrauen empfehlen, das Sie in uns gesetzt haben.							
Empfehlungen zur Verbesserung/Beobachtungen:								
VIELEN DANK FÜR IHRE UNTERSTÜTZUNG								



BRÄUNUNG [BEAUTY-BEHANDLUNGEN]



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



2.6		Bräunung [BEAUTY-BEHANDLUNGEN]	
Lernergebnisse zu EQR			EQR 4
Lernergebnisse: Er/Sie ist in der Lage, Dienstleistungen zur Bräunung anzubieten und dafür geeignete Techniken und Produkte auszuwählen unter Berücksichtigung der Bedürfnisse und Wünsche der Kunden			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"> • verschiedene Produkte, die für bestimmte Bräunungstechniken geeignet sind, einschließlich Indikationen und Kontraindikationen aufzulisten • bräunende Produkte für den Heimgebrauch zu nennen • verschiedene Methoden und Techniken des Bräunens einzuordnen • sich verschiedene Geräte zur Durchführung von Bräunungsdiensten (Lampen, Liegen, Sonnen- und Spritzkabinen zur Sprühbehandlung, Airbrush-Pistolen) ins Gedächtnis zu rufen • Risiken im Zusammenhang mit Bräunungsdiensten (Hautkrebs, Infektionen, Sucht) zu nennen 	<ul style="list-style-type: none"> • Bräunungsgeräte (Lampen, Liegen, Sonnen- und Spritzkabinen, Airbrush-Pistolen) zu verwenden • standardisierte Verfahren für die Bereitstellung eines Bräunungsdienstes zu befolgen • die Kunden zu Indikationen und Kontraindikationen verschiedener Techniken unter Angabe der Risiken des Bräunens zu beraten 	<ul style="list-style-type: none"> • auf der Grundlage der Angaben des Kunden die gewünschte Dienstleistung zur Bräunung mit verschiedenen Techniken und Geräten durchzuführen, die Hygienevorschriften zu beachten und vor und nach der Behandlung zur Hautpflege zu beraten 	<ul style="list-style-type: none"> • Er/Sie führt die angeforderte Bräunung mit verschiedenen Techniken, Equipment und Produkten aus und kennt dessen Indikationen und Kontraindikationen • Er/Sie respektiert die Hygieneregeln und berät den Kunden über die Hautpflege vor und nach der Behandlung. • Er/Sie nutzt verschiedene Bräunungsapparate (Lampen, Bahnen, Sonnenkabinen und Sprays, Airbrush). • Er/Sie kann Produkte nennen, mit denen man sich Zuhause bräunen kann • Er/Sie kommuniziert individuell mit dem Kunden in einer verständlichen Art und Weise, auch in einer Fremdsprache (Befragung und Beobachtung) • Er/Sie berät den

<ul style="list-style-type: none"> • die Grundprinzipien der Hautpflege vor und nach der Behandlung aufzuführen • Arten von Behandlungen für verschiedene Kundentypen, inkl. schwangere Frauen, Senioren, Krebspatienten, Menschen mit Unverträglichkeiten usw. zu unterscheiden 			<p>Kunden über die verschiedenen Indikationen und Kontraindikationen der verschiedenen Techniken, klärt die Risiken des Bräunens</p> <ul style="list-style-type: none"> • Er/Sie bietet jedem Kunden individuelle Empfehlungen für die Dienstleistungen des Bräunens
<p>Bewertungsinstrumente</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Beobachtung • Demonstration • Fallarbeit • Test 		

2.6 Bräunung [BEAUTY-BEHANDLUNGEN]

Liste der Materialien / Aktivitäten

1. Theoretischer Input „Die Geschichte der Bräunung“
2. Fallstudie „Bräunungsmethoden und Sonnenschutz“
3. Praktische Aufgabe „Selbstbräunung und Verbraucherprodukte“
4. Simulation „Selbstbräunungsprodukte zu Hause testen“
5. Praktische Aufgabe „Selbstbräunungsprodukte und Umwelt“

Ziel dieser Einheit

Am Ende dieser Einheit sind Sie in der Lage, Bräunungsdienstleistungen zu erbringen, indem Sie je nach den Bedürfnissen und Wünschen des Kunden geeignete Techniken und Produkte auswählen. Sie erlernen außerdem Kommunikationsfähigkeiten, Umgang mit Risiken (Hautkrebs, Infektionen, Sucht) und Beratung zur häuslichen Pflege und Empfehlung von Pflegeprodukten für den Kunden.

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

Titel des Materials/der Aktivität	1. Theoretischer Input „Die Geschichte der Bräunung (Tanning)“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>In dieser Aktivität erarbeiten die Lernenden individuell Informationen zum Thema Bräunung (Tanning). Diese Aktivität kann in einer Fremdsprache durchgeführt werden, um die Sprachkenntnisse der Lernenden zu bewerten. Es ist auch möglich, andere verfügbare Informationsquellen zu verwenden.</p> <p>Schritt 1: Lesen eines Artikels zum Thema, z. B. <i>A Short History of Tanning</i> von Sophie Wilkinson: https://www.theguardian.com/commentis-free/2012/feb/19/history-of-tanning.</p> <p>Schritt 2: Vorbereitung einer Zusammenfassung.</p> <p>Schritt 3: Besprechung der Zusammenfassung des Artikels.</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"> • Artikel: „A Short History of Tanning“ https://www.theguardian.com/commentisfree/2012/feb/19/history-of-tanning • PC/Tablet • Internetverbindung
Benötigte Zeit	30 Minuten zum Lesen des Artikels 1 Stunde 30 Minuten zur Zusammenfassung des Artikels
Anhänge	„A Short History of Tanning“ von Sophie Wilkinson https://www.theguardian.com/commentisfree/2012/feb/19/history-of-tanning (in englischer Originalversion und deutscher Übersetzung)
Lösung zur Aktivität	

„A Short History of Tanning“ by Sophie Wilkinson

Quelle: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2012/feb/19/history-of-tanning>
[Zugriff: 17.12.2021]

Der Artikel in englischer Originalversion:

“As tanning falls out of fashion with model agencies, let us recall how white people's skin tone has been perceived over the years“

In the millennia preceding the industrial revolution, pallor was popular within the upper classes, hinting at a noble life of leisure spent indoors. Dark skin was associated with serfdom and toiling in fields all day. Using poisonous whiteners to create pale skin has been popular throughout history – particularly during the ancient Greek, Roman and Elizabethan eras.

The trend for whiteness halted after the industrial revolution. Its corollary urbanisation of Britain meant that by the 19th century, the working classes had moved into the shadows. They lived in cramped dwellings and worked in mines and factories. Any leisure time available was taken indoors, to avoid the smog and soot of the streets. Children developed rickets and other bone deformities and, by 1890, Theobald Palm recognised that sunlight was crucial for bone development. A year later, John Harvey Kellogg – who had still to invent the corn flake – invented the "[incandescent light bath](#)", which was used by King Edward VII, installing units in Buckingham Palace to help cure his gout.

In 1903, Niels Finsen [was awarded the Nobel prize for medicine](#) after using "phototherapy" to remove skin ulcers caused by lupus vulgaris. Tanning was only made chic 20 years later, when [Coco Chanel caught too much sun](#) on a Mediterranean cruise. The photographs of her disembarking in Cannes set a new precedent of beauty; her friend Prince Jean-Louis de Faucigny-Lucigne [later said](#): "I think she may have invented sunbathing. At that time, she invented everything."

But for Britons, this look was aspirational rather than achievable – [holidays were rare](#), and went no further than the nearest seaside or holiday camp. The depression, the second world war and its subsequent austerity measures meant that the closest women got to tanning was [dousing their legs](#) in [Bovril](#) to create the illusion of stockings.

By the 1960s, colour film and commercial air travel were now available and people soon had enough money to enjoy both. The glamour of sunbathing drew Britons to the Mediterranean, particularly Spain. When economic strife returned to Britain in the 1970s, methods of sunless tanning – such as Coppertone self-tan – grew in popularity, and by 1978, the sunbed was reintroduced as a quick way of bronzing. The cosmetics boom of the 1980s and the accessibility of Mediterranean package holidays too carried the glamour of tanning through to the 1990s. By 2000, a survey showed that 50% of Britons said that returning with a tan was the single most important reason for actually going on holiday.

Women with toffee-coloured skin (Jessica Alba, Beyonce, Halle Berry, Kim Kardashian) are at the forefront of definitions of 21st century beauty. An argument runs that white women try to achieve similar complexions, ignoring that these celebrities' skin tones are the result of being mixed race or non-caucasian. However, those obsessed with tanning also have Katie Price, Victoria Beckham and even the whole cast of [Geordie Shore](#) as tanning role models. The desire to tan runs deeper than race.

Fears surrounding the risks of tanning were confirmed in 2009, when it was found that rates of malignant melanoma in the UK have more than quadrupled in the past 30 years and that it is the most common form of cancer among those aged 15-34. The World Health Organisation [has found](#) that people who have been using tanning devices before age 30 are 75% more likely to develop melanoma”.

[The Sunbed \(Regulation\) Act](#), introduced in 2010 with much help from Girls Aloud singer and ex-tanner Nicola Roberts, made it illegal for tanning salons to allow under-18s to use sunbeds. However, there is no regulation on how often an adult can use a sunbed.

Die deutsche Übersetzung:

„Da das Bräunen bei den Modelagenturen aus der Mode kommt, sollten wir uns daran erinnern, wie die Hautfarbe im Laufe der Jahre wahrgenommen wurde.“

In den Jahrtausenden vor der industriellen Revolution war Blässe in der Oberschicht sehr beliebt und deutete auf ein adliges Leben in der Freizeit hin, das in geschlossenen Räumen verbracht wurde. Dunkle Haut wurde mit Leibeigenschaft und ganztägiger Feldarbeit in Verbindung gebracht. Die Verwendung von giftigen Bleichmitteln für eine blasse Haut war im Laufe der Geschichte sehr beliebt – vor allem in der griechischen, römischen und elisabethanischen Epoche.

Nach der industriellen Revolution kam der Trend zum Bleichen zum Stillstand. Die damit einhergehende Verstädterung Großbritanniens hatte zur Folge, dass die Arbeiterklasse im 19. Jahrhundert in den Schatten trat. Sie lebten in beengten Wohnungen und arbeiteten in Bergwerken und Fabriken. Jede verfügbare Freizeit wurde in geschlossenen Räumen verbracht, um dem Smog und Ruß der Straßen zu entgehen. Bei Kindern traten Rachitis und andere Knochendehformationen auf. 1890 erkannte Theobald Palm, dass Sonnenlicht für die Knochenentwicklung entscheidend ist. Ein Jahr später erfand John Harvey Kellogg – der die Maisflocken noch nicht erfunden hatte – [das „Glühlichtbad“](#), das von König Edward VII. zur Heilung seiner Gicht im Buckingham-Palast installiert wurde.

[1903 erhielt Niels Finsen den Nobelpreis für Medizin](#), nachdem er die „Phototherapie“ zur Beseitigung von Hautgeschwüren eingesetzt hatte, die durch Lupus vulgaris verursacht wurden. Das Bräunen wurde erst 20 Jahre später Trend, als [Coco Chanel auf einer Kreuzfahrt im Mittelmeer zu viel Sonne abbekam](#). Die Fotos, die sie bei ihrer Ausschiffung in Cannes zeigten, setzten einen neuen Präzedenzfall für Schönheit; ihr Freund Prinz Jean-Louis de Faucigny-Lucigne [sagte später](#): „Ich glaube, sie hat das Sonnenbaden erfunden. Zu dieser Zeit hat sie alles erfunden“.

Doch für die Briten war dieser Look eher erstrebenswert als realisierbar – Urlaub waren selten und ging nicht weiter als bis zum nächsten Strand oder Ferienlager. Die Depression, der Zweite Weltkrieg und die darauf folgenden Sparmaßnahmen führten dazu, dass die Frauen der Bräunung am nächsten kamen, wenn sie [ihre Beine](#) in [Bovril](#) eintauchten, um die Illusion von Strümpfen zu erzeugen.

In den 1960er Jahren waren Farbfilme und kommerzielle Flugreisen verfügbar, und die Menschen hatten bald genug Geld, um beides zu genießen. Der Glamour des Sonnenbadens lockte die Briten ans Mittelmeer, insbesondere nach Spanien. Als die Wirtschaftskrise in den 1970er Jahren nach Großbritannien zurückkehrte, wurden Methoden der sonnenlosen Bräunung – wie die Selbstbräunung von Coppertone – immer beliebter, und 1978 wurde die Sonnenbank als schnelle Möglichkeit der Bräunung wieder eingeführt. Der Kosmetikboom der 1980er Jahre und die Erreichbarkeit von Pauschalreisen am

Mittelmeer trugen den Glamour des Bräunens bis in die 1990er Jahre hinein. Im Jahr 2000 gab eine Umfrage an, dass für 50 % der Briten die Bräune der wichtigste Grund für eine Urlaubsreise ist.

Frauen mit toffeefarbener Haut (Jessica Alba, Beyonce, Halle Berry, Kim Kardashian) stehen an der Spitze der Definition von Schönheit im 21. Jahrhunderts. Es wird argumentiert, dass weiße Frauen versuchen, einen ähnlichen Teint zu erreichen, wobei ignoriert wird, dass die Hautfarbe dieser Prominenten das Ergebnis einer gemischten Herkunft oder einer nicht-weißen Hautfarbe ist. Diejenigen, die vom Bräunen besessen sind, haben jedoch auch Katie Price, Victoria Beckham und manchmal sogar die gesamte Besetzung von [Geordie Shore](#) als Bräunungsvorbilder. Der Wunsch, braun zu werden, geht über die eigentliche Hautfarbe hinaus.

Die Befürchtungen in Bezug auf die Risiken des Bräunens wurden 2009 bestätigt, als festgestellt wurde, dass sich die Zahl der malignen Melanome im Vereinigten Königreich in den letzten 30 Jahren mehr als vervierfacht hat und dass es sich dabei um die häufigste Krebsart unter den 15- bis 34-Jährigen handelt. Die Weltgesundheitsorganisation [hat festgestellt](#), dass „die Wahrscheinlichkeit, an einem Melanom zu erkranken, bei Personen, die vor ihrem 30. Lebensjahr Sonnenbänke benutzt haben, um 75 % höher ist“.

[Der Sunbed \(Regulation\) Act](#), der 2010 mit großer Unterstützung der Girls Aloud-Sängerin und Ex-Bräunerin Nicola Roberts eingeführt wurde, verbietet Sonnenstudios die Benutzung von Sonnenbänken durch unter 18-Jährige. Es gibt jedoch keine Vorschriften darüber, wie oft ein Erwachsener eine Sonnenbank benutzen darf.

Titel des Materials/der Aktivität	2. Fallstudie „Bräunungsmethoden und Sonnenschutz“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität besteht aus der Untersuchung von Bräunungsmethoden und Sonnenschutz. Die Lernenden sollen Gruppen von 2-5 Personen bilden. Das Ziel der Aktivität ist es, Wissen über Bräunungsmethoden und Sonnenschutz zu erwerben, einschließlich der Indikationen und Kontraindikationen für deren Anwendung.</p> <p>Schritt 1: Auswahl von Fallstudien, eine Fallstudie pro Gruppe. Schritt 2: Vorbereitung einer Präsentation über Bräunungsmethoden, einschließlich Hautpflege vor und nach der Behandlung, zu einer der 4 verschiedenen Fallstudien:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sonnenbräunung • Lampen und Sonnenbänke • Kabinen und Air-Brush • Selbstbräuner <p>Die Hygienevorschriften, die Sicherheit, die Indikationen und Kontraindikationen müssen in der Präsentation enthalten sein. Schritt 3: Präsentation vor den anderen Gruppen.</p> <p>Diese Übung kann auch in englischer Sprache durchgeführt werden, um die Kenntnisse der Lernenden in der Fremdsprache 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"> • PC/Tablet • Internetverbindung • Verschiedene Quellen: Lernende recherchieren selbst • Liste mit zuverlässigen Quellen
Benötigte Zeit	60 Minuten zur Vorbereitung der Fallstudien 20 Minuten/Präsentation 10 Minuten/Diskussion mit anderen Teams
Anhänge	Liste mit Links (Beispiele in englischer Sprache)
Lösung zur Aktivität	

Liste mit Links

Sonnenbräunung

<https://www.healthline.com/health/how-to-tan-faster#how-to-tan-fast>

<https://www.healthline.com/health/what-spf-should-i-use>

<https://www.healthline.com/health/beauty-skin-care/olive-oil-for-tanning#tanning>

<https://www.healthline.com/health/pregnancy/tanning-while-pregnant>

Lampen und Sonnenbänke

<https://www.healthline.com/health-news/skin-healthy-glow-without-tanning-021614>

<https://www.healthline.com/health/how-long-does-a-tan-last#tan-lifespan>

Kabinen und Air-Brush

<https://www.healthline.com/health/how-long-does-a-tan-last#tan-lifespan>

<https://www.healthline.com/health/beauty-skin-care/how-long-does-a-spray-tan-last#before-you-spray-tan>

<https://www.healthline.com/health/pregnancy/spray-tan-while-pregnant#main-ingredient>

Selbstbräuner

<https://www.healthline.com/health/beauty-skin-care/best-self-tanners>

Titel des Materials/der Aktivität	3. Praktische Aufgabe „Selbstbräunung und Verbraucherprodukte“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität zielt darauf ab, das Wissen der Lernenden über Selbstbräunungsprodukte zu erweitern und Kommunikations- und Beratungsfähigkeiten zu üben. Das Üben von Kommunikations- und Beratungsfähigkeiten kann als Simulation und in Zweiergruppen (eine Person als Kosmetiker und eine Person als Kunde) durchgeführt werden. Diese Aktivität kann auch in einer Fremdsprache durchgeführt werden.</p> <p>Schritt 1: Lesen eines Artikels über Bräunungsprodukte, z. B. Liste mit 7 Selbstbräunungsprodukten: https://www.healthline.com/health/beauty-skin-care/best-self-tanners.</p> <p>Schritt 2: Erstellung einer Liste der Selbstbräunungsprodukte. Die Liste muss die wichtigsten Produktbeschreibungen enthalten.</p> <p>Schritt 3: Informationen über die Bräunungsprodukte an den Kunden weitergeben – in Zweiergruppen arbeiten.</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"> • PC/Tablet • Internetverbindung • Verschiedene Quellen: Lernende recherchieren selbst • Die Lernenden oder das Team sollten zuverlässige Quellen und Bilder verwenden und die Liste der Quellen der Präsentation beifügen.
Benötigte Zeit	3 Stunden: Suche nach den Informationen zur Aufgabe und die Vorbereitung der Präsentation und der Simulation in Paaren
Anhänge	Liste der 7 Selbstbräunungsprodukte: Link: https://www.healthline.com/health/beauty-skin-care/best-self-tanners
Lösung zur Aktivität	

Liste mit 7 Selbstbräunungsprodukten:

Quelle: <https://www.healthline.com/health/beauty-skin-care/best-self-tanners>

1. Skinerals Onyx Self Tanner

Dieser aufgeschlagene Mousse-Selbstbräuner enthält DHA, ist aber auch reich an Antioxidantien (indische Stachelbeere, Acai-Beere, Feigenextrakt, Goji-Beere, grüner und weißer Tee). Dies könnte helfen, Schäden durch freie Radikale zu verringern.

Sie enthält außerdem die Vitamine A, C und E, die die Hautbarriere wieder aufbauen und beruhigen. Glycerin auf pflanzlicher Basis spendet ebenfalls Feuchtigkeit. Mit dem Applikator lässt sie sich leicht auftragen. Lässt sich nach der Anwendung gut abwaschen. Die Formel gibt es in dunklen und hellen Tönen.

2. The Organic Pharmacy Self Tan

Diese Selbstbräunungslotion wird mit Sheabutter, Jojobaöl und DHA aus Zuckerrüben hergestellt. Dieses Produkt kann sowohl für das Gesicht als auch für den Körper verwendet werden. Auch für empfindliche Haut geeignet. Das Produkt ist direkt aus der Flasche gefärbt, so dass Sie besser sehen können, wo Sie es auftragen. Es ist so leicht, dass es keine Flecken auf der Kleidung hinterlässt.

3. Suntegrity Natural Self Tanner

Dieses Selbstbräunungsprodukt hat eine cremige Konsistenz, die zu seinem frostigen Duft passt. Es ist mit Pflanzenextrakten (Goji, Acai, Mangostan und Noni), Vitamin E und Antioxidantien formuliert. Die Verwendung von biologischem Süßmandelöl, Sheabutter und Kokosnussöl mit Mangosamenbutter trägt dazu bei, die Creme feuchtigkeitsspendend und geschmeidig zu machen. Sie enthält außerdem Bio-Hagebuttenöl, das nach Angaben des Unternehmens zur Aufhellung und Regeneration der Haut beiträgt.

Obwohl die Formel cremig und nicht fettig ist, spendet sie wirklich viel Feuchtigkeit. Sie ist eine gute Wahl für alle, die Feuchtigkeit benötigen, gut riechen und Glanz erhalten möchten. Wenn Sie eine intensive Bräune wünschen, benötigen Sie möglicherweise mehrere Anwendungen. Dieses Produkt wird in einer Biokunststofftube geliefert und ist frei von Parabenen, Phthalaten, Silikonen, Sulfaten, synthetischen Duftstoffen und Farbstoffen.

4. Whish Coconut Milk + Verbena Self Tanner

Diese Selbstbräunungslotion enthält Gojibeeren, Seifenrindenextrakt und Bio-Granatapfelextrakt. Sie eignet sich hervorragend als tägliche, tropisch duftende Feuchtigkeitscreme mit Bio-Sheabutter, Mangobutter und Bio-Aloe, die Feuchtigkeit spendet. Whish sagt auch, dass dieser Selbstbräuner die Haut dank der afrikanischen Kigelia-Frucht, Algenextrakt und Kaffee-Arabica-Extrakt strafft. Der Selbstbräuner ist weiß, so dass es schwierig sein kann, genau zu erkennen, wo er aufgetragen wurde. Achten Sie also darauf, dass Sie nicht zu viel auftragen und keine Stellen übersehen.

5. Vita Liberata Body Blur Instant HD Skin Finish

Dieses Produkt ist ein Sofortbräuner, der nicht nur schnell tiefe Farbe verleiht, sondern auch hilft, Hautunreinheiten zu kaschieren. Da es sich um einen abwaschbaren Bräuner handelt, ist er DHA-frei. Es spendet Feuchtigkeit mit Sheabutter und Glycerin und enthält außerdem Vitamin E. Dieses

Produkt ist in fünf Farbtönen erhältlich und frei von Parfüm, Allergenen, Alkoholen, Parabenen und Sulfaten.

6. Isle of Paradise Disco Tan Instant Wash-Off Body Bronzer

Dieser sofort abwaschbare Körperbräuner enthält Avocadoöl, das reich an Vitamin A und C ist. Chiasamenöl und Kokosnussöl spenden Feuchtigkeit und glätten die Haut. Der abwaschbare Bräuner verleiht Ihnen einen sofortigen Glow. Er hilft bei Trockenheit, Stumpfheit und ungleichmäßigem Hautton und -bild und bietet eine leichte Deckkraft, eine leichte Tönung und einen dezenten Schimmer. Dieses Produkt ist tierversuchsfrei, vegan, biologisch und ohne Mineralöle hergestellt.

7. Tarte Cosmetics Better Bod Bronze & Contour

Dieser Körperbronzer ist vegan, wasserfest und hypoallergen. Es ist ein Produkt mit voller Deckkraft, das entwickelt wurde, um das Erscheinungsbild von Cellulite und Krampfadern zu verwischen und zu kaschieren. Die cremige, aufgeschlagene Formel glättet und konturiert den Körper und bronziert ihn gleichzeitig.

Das Produkt enthält Maracuja, die reich an essenziellen Fettsäuren und Vitamin C ist, sowie Vitamin E, Glycerin und Schwarznusschalenextrakt (der reich an Antioxidantien ist). Es wird ohne Parabene, Mineralöl, Phthalate, Sulfate und Gluten hergestellt.

Titel des Materials/der Aktivität	4. Praktische Aufgabe „Selbstbräunungsprodukte zu Hause testen“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität umfasst eine praktische Aufgabe in der Schule oder am Arbeitsplatz. Es geht darum, ein Selbstbräunungsprodukt für Zuhause zu testen, wobei die richtige Auswahl des Produkts und die Befolgung der Anweisungen vor, während und nach der Anwendung zu berücksichtigen sind:</p> <p>Schritt 1: Auswahl des Produkts (einschließlich Erklärung der Wahl). Schritt 2: Vorbereitung auf die Behandlung und Foto vor der Behandlung. Schritt 3: Arbeiten mit dem Selbstbräunungsprodukt. Schritt 4: Anfertigung eines Fotos nach der Behandlung. Schritt 5: Erstellung eines Berichts über die praktische Aufgabe und Besprechung der Ergebnisse.</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"> • Produkte: Selbstbräuner, Vor- und Nachbehandlungsprodukte • Werkzeuge: Papier oder/und Schwamm
Benötigte Zeit	45 Minuten zur praktischen Anwendung 15 Minuten zur Erstellung des Berichts mit Fotos
Anhänge	
Lösung zur Aktivität	

Titel des Materials/der Aktivität	5. Praktische Aufgabe „Selbstbräunungsprodukte und Umwelt“
Präsentation/Beschreibung der einzelnen Schritte der Aktivität	<p>Die Aktivität zielt darauf ab, die Kenntnisse im Zusammenhang mit der Verwendung von Selbstbräunungsprodukten in bezüglich Nachhaltigkeit zu verbessern.</p> <p>Schritt 1: Lesen des Leitfadens für natürliche Selbstbräunung https://eco-age.com/resources/guide-natural-self-tanning/.</p> <p>Schritt 2: Diskussion über den Leitfaden in Teams/Gruppen.</p> <p>Schritt 3: Erstellung einer Liste (in Teams) mit Empfehlungen und Hinweisen zu drei Selbstbräunungsprodukten für einen Kunden. Diese Produkte sollten umweltfreundlich und umweltschonend sein. Der „Guide to Natural Self-Tanning“ soll als Grundlage für die Produktempfehlungen dienen.</p> <p>Schritt 4: Erarbeitung von Informationen darüber, ob die Produkte recycelbar sind und ob sie Öko-Siegel tragen, z. B. ecocert und cosmebio: https://www.ecocert.com/en-US/home https://www.cosmebio.org/en/cosmebio-label/</p> <p>Schritt 5: Erstellen einer Liste von Referenzen in der Muttersprache und in Englisch.</p> <p>Schritt 6: Vorstellung und Besprechung.</p> <p>Da die Materialien in englischer Sprache zur Verfügung stehen, bietet es sich an, diese Aktivität in Englisch durchzuführen.</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"> • PC/Tablet • Internetverbindung
Benötigte Zeit	30 Minuten zum Lesen des Leitfadens und die Diskussion in den Teams 1 Stunde 20 Minuten zur Vorbereitung der Referenzen mit dem Team 10 Minuten zur Besprechung
Anhänge	Links: https://eco-age.com/resources/guide-natural-self-tanning/ https://www.ecocert.com/en-US/home https://www.cosmebio.org/en/cosmebio-label/
Lösung zur Aktivität	