



## Weiterbildung für Personal aus der Pharmazie

### Modul 10 – Haut verstehen und analysieren - intensiv

#### Leitgedanke

- Nur wer die Haut versteht, systematisch analysieren kann, Probleme erkennt sowie einen geeigneten Werkzeugkasten für die Zusammenstellung geeigneter Lösungen zur Verfügung hat, kann sicher beraten und verkaufen.
- Auch ohne Kosmetikkabine kann dem Kunden anhand einer einwandfreien Hautanamnese und Diagnose während des Gesprächs in kürzester Zeit der Hauttyp ermittelt werden.
- Soweit die Anwendungen von Produkten Bestandteil der Problemlösungen sind, ist die Kenntnis und Wirkung von Produkten elementare Voraussetzung für die Gestaltung von Lösungskonzepten.
- Nur wer kompetent und nachweislich als Fachkraft vorbereitet und vom Kunden als solche auch identifiziert wird, kann durch entgegengebrachtes Vertrauen erfolgreich Produkte verkaufen.



#### Seminarziel

- Vermittlung von allgemeinen, neutralen Grundlagen der Haut zur Diagnose und Entwicklung von Behandlungskonzepten
- Erlernen der Durchführung von Hautanalysen mittels methodischem Erfragen von Hautproblemen
- Identifizieren von Lösungsmöglichkeiten und der Zusammenstellung von individuellen Behandlungskonzepten
- Fähigkeit zur Kommunikation und Vermittlung eines Lösungskonzeptes dem Kunden gegenüber

#### Seminarinhalt

- Dermatologische Basiskenntnisse
  - Aufbau und Funktion der Haut
  - Hauttypen und Hautzustände
- Hautanalyse mit den richtigen Fragen schnell und sicher
- Zusammenhang von Hautverständnis – Beratung – gezielter Verkauf



#### Seminardaten

- Dauer 1/2 Tag (4 Unterrichtsstunden a 45 Min.)
- Uhrzeit Nachmittags/Abends oder nach Vereinbarung
- Dozent Stephanie Frank  
langjährige Tätigkeit in Pharmazie, Dermatologie und Kosmetik,  
Geschäftsführung und Schulleitung Beauty Campus, Personal Coach
- Teilnehmerzahl nach Vereinbarung
- Ort nach Vereinbarung
- Nachweis Zertifikat