



PREMIUM BEAUTY · FRISEUR · WELLNESS

Wirkungs-Trainings für Premium Beauty, Friseur & *Wellness*.

Der Termin ist gebucht. Jetzt entscheidet der Moment im Raum. Ein modular aufgebautes Mitarbeiter-Entwicklungsprogramm mit optionalem Kunden-Mystery-Check.

MODULAR · 4-10 TEILNEHMENDE · MASSGESCHNEIDERT

Der Termin ist gebucht.

Jetzt entscheidet der Moment im Raum.

♦ Modular aufgebaut – jedes Modul einzeln buchbar

Ihre Kund:innen haben online verglichen, Bewertungen gelesen, sich für Sie entschieden. Was jetzt zählt, lässt sich nicht online nachholen — es entscheidet sich im direkten Kontakt mit Ihrem Team.

Die wichtigsten Eckdaten

- **Zielgruppe:** Premium-Friseursalons, Wellness- & Beauty-Institute, Praxen für ästhetische Chirurgie
- **Aufbau:** Sechs Module, davon fünf als Gruppentraining, eines als individuelles 1:1-Coaching
- **Gruppengröße:** 4 bis 10 Teilnehmende — für echte Übungen und individuelle Fragen
- **Einstieg:** Optionaler Kunden-/Patienten-Mystery-Check vor dem ersten Training
- **Format:** Inhouse in Ihrem Salon/Institut, Kick-Off als Tagetraining

Den Fachkräftemangel können Sie nicht allein lösen. Aber Sie können dafür sorgen, dass jedes Teammitglied, das bei Ihnen bleibt, spürbar den Unterschied macht.

Inhaltsverzeichnis

- 01 Worum es geht — der feine Unterschied zwischen Ausstattung und Erlebnis
- 02 Aktuelle Herausforderungen am Markt
- 03 Die sechs Module im Detail
- 04 Ihr Nutzen als Unternehmer:in
- 05 Ablauf und nächste Schritte

Der letzte, feine Unterschied *zwischen Ausstattung und Erlebnis.*

Selbst ein exzellent ausgestatteter Salon überzeugt anspruchsvolle Kund:innen nicht zu hundert Prozent, wenn Kommunikation und Umgangsformen nicht auf demselben Niveau sind — vom ersten Kontakt bis zur Verabschiedung.

02 · Aktuelle Herausforderungen am Markt

Die Zahlen sind unbequem, aber real: Gut ausgebildete Fachkräfte verlassen die Branche, viele Salons finden offene Stellen monatelang nicht besetzt. Wer heute qualifiziertes Personal binden will, muss deutlich mehr bieten als einen sicheren Arbeitsplatz.

Gleichzeitig hat sich der Anspruch Ihrer Kundschaft verschoben: Kund:innen suchen längst nicht mehr nur eine Behandlung — sie erwarten individuelle Beratung, fachliche Expertise und ein Erlebnis, das über die reine Dienstleistung hinausgeht.

Hinzu kommt eine wachsende, kaufkräftige Zielgruppe: Menschen über 50, für die Hautpflege und Wellness selbstverständlich zum Alltag gehören — und die sofort erkennen, ob ein Team wirklich präsent ist oder nur den nächsten Termin abarbeitet.

„Qualität ist das Produkt aus der Liebe zum Detail.“ — Hermann Tietz

„Vom ersten Moment an ein sehr professioneller Kontakt. Der Team-Workshop war spannend und hat einem ins Bewusstsein gerufen, was den Unterschied ausmacht, stilsicher als Markenbotschafterin aufzutreten.“

Team — Beauty-Salon Sandra von Gneisenau

Vom ersten Eindruck *bis zur Markenbotschafter-Persönlichkeit.*

- | | | |
|-----------|---|---------|
| 01 | Der erste Eindruck aus Kunden-/Patientensicht
Kundenwünsche-ABC, kleiner Business-Knigge für das Premium-Segment, Wahrnehmung & Wirkung aus Kundensicht. | Modul 1 |
| <hr/> | | |
| 02 | Dienstleistungskultur im Premium-Segment
Service-Excellence, Touchpoints in der Customer Journey, gemeinsam Standards definieren und leben. | Modul 2 |
| <hr/> | | |
| 03 | Kommunikations-Excellence im Premium-Segment
Servicebewusste Kommunikation als Markenbotschafter:in, lösungsorientierte Gesprächsführung mit unterschiedlichen Kundentypen. | Modul 3 |

*„Vielen Dank für die klasse Fortbildung mit Patienten-Mystery-Check vorab in meiner Praxis.
Wertvolle Tipps für unsere Wirkung.“*

Team — VIP Praxis Natalia Haskamp

Kudentypologie

bis zur eigenen Persönlichkeit.

- | | | |
|-----------|---|--------------|
| 04 | Kudentypologie & souveräner Umgang
Souveränität im Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen, professioneller Umgang mit Lob, Kritik und Beschwerden. | Modul 4 |
| <hr/> | | |
| 05 | Wirkungsgrundlagen im Premium-Segment
Gemeinsame Entwicklung eines Leitfadens für Außenwirkung und Social Media, abgestimmtes Teamverhalten. | Modul 5 |
| <hr/> | | |
| 06 | Die eigene Persönlichkeit entwickeln
Individuelles 1:1-Coaching: innere Glaubenssätze und Trigger auflösen, eigene Persönlichkeit als Markenbotschafter:in im High-End-Segment. | 1:1-Coaching |

„Vielen Dank für das spannende Training und die perfekte Organisation mit meinen Kolleg:innen aus dem Großraum München.“

Inhaber von Friseur-Salons — La Biothétique

Was Ihre Mitarbeitenden *konkret mitnehmen.*

01

Souveränes Verhalten

Als Markenbotschafter:in — auch bei anspruchsvollen Kundentypen.

02

Feines Gespür

Für Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Premium-Kund:innen.

03

Gemeinsamer Leitfaden

Premium-Service-Exzellenz gemeinsam im Team etablieren.

04

Wahrung des guten Rufs

In jeder Kundensituation — auch unter Druck.

05 · Wie kommen wir zusammen?

01

Kennenlerngespräch

Unverbindlicher Austausch, ob das Programm zu Ihrem Haus passt.

02

Briefing & Modulauswahl

Wir wählen die Module, die jetzt am meisten bewirken.

03

Training & Begleitung

Start mit Kick-Off, danach flexibel erweiterbar.

Für ein Team, das Ihre *Premium-Klientel wirklich begeistert.*

Modular, flexibel und genau auf Ihr Haus zugeschnitten.



Janine Katharina Pötsch

Gründerin von Gekonnt Wirken · Image-Akademie · München

E-Mail jkp@gekonnt-wirken.de

Mobil +49 173 16 21 464

Web gekonnt-wirken.de