

SALON - IN

Das Coiffeurkonzept

BERATUNG
ERFOLG
TYPOLOGIE
COLORIEMETRIE

Die vollständige Dienstleistung

Im Leben gibt es jederzeit die Möglichkeit,
sich weiterzuentwickeln,
die eigenen Grenzen zu erweitern
und das Unmögliche zu erreichen.



Inhaltsverzeichnis

Einleitung	4
Seminarziel	5
Zielgruppe	5

Module

1. Interaktive Kommunikation

1.1 Beratungskompetenz	6
1.2 Entscheiden Sie sich für den Erfolg	6

2. Typologie und Colorimetrie

2.1 Typologie	7
2.2 Colorimetrie	7

Modulbeschreibung

Modul 1.1	Die Emotionale Palette	8
	Kommunikation	8
	Aktives Zuhören	9
Modul 1.2	Erfolg ist eine Entscheidung	10
	Kreativität fördern	10
	Ergebnisoptimierung	10
	Leidenschaft siegt	10

Modulbeschreibung

Modul 2.1	Die Physiologie der Formen und Farben	11
	Die vier Grundtypen	11
	Stil-, Farb- und Gestiktest	12
Modul 2.2	Die Reflexe und Aufhellungsgrund	13
	Der Farbkreis – Die Colorimetrie	14
	Das Nummernsystem	14
Die Vortragende		
	Claudia Siderits	15
Organisatorischer Rahmen		
	Kosten und Zahlungsbedingungen	16
	Veranstaltungsort	16
	Kontakt/Seminaranmeldung	17
	Anmeldeformular	18
	Literaturverzeichnis	19

Einleitung

Typologie - ganzheitliche Beratung und Fachkenntnisse

Jeder Mensch möchte verstanden und ernst genommen werden. Das ist Grundlage jeder optimalen Abdeckung persönlicher Bedürfnisse. Eine Kundin beziehungsweise ein Kunde wird nur dann richtig zufrieden sein, wenn ihre oder seine Wünsche und Vorstellungen richtig verstanden und dementsprechend treffend umgesetzt werden.

Mit Hilfe von Menschenkenntnis kann es jedem gelingen, sich besser auf sein Gegenüber einzustimmen. Das kostet auch keine Zeit, denn den ersten Eindruck bilden wir binnen 7 Sekunden. In diesen 7 Sekunden sollte es uns gelingen, die entscheidenden Merkmale zu erfassen. Durch die Typologie- die Einteilung in Grundnaturelltypen - können wir auch endlich verstehen, warum manche Menschen so pedantisch, ordnungsliebend und gewissenhaft sind, andere wiederum so sprunghaft, spontan oder unzuverlässig; warum manche auf Details „herumreiten“, andere sich wieder derart „leger“ zeigen.



www.augenoptik-horst.de

Es wird immer wichtiger, Fachwissen in Kombination mit aktiven Zuhören und ganzheitlicher Beratung an unsere Kunden heranzugehen um eine vollständige Dienstleistung zu garantieren.

Die Ängste wegschaffen – um die Träume zu befreien !

Wir gemeinsam machen uns auf den Weg, die zwei Säulen Fachkenntnis und interaktive Kommunikation aufzuspüren, zu fühlen und zu leben.

Ziel ist, den Kunden besser zu verstehen, Feedback geben und so Fehler zu vermeiden.

NUR ZUFRIEDENHEIT ZÄHLT

Seminarziel

Ich helfe Ihnen, effiziente Techniken zu erlernen und deren einfachen und raschen Umsetzung im Friseuralltag. Mehr Sicherheit im Umgang mit Kundenwünschen und wirtschaftlich orientiertes Denken fördert außerdem die Kreativität. Nur ein geschulter Geist und ein gesunder Körper können Höchstleistungen bringen für grenzenlosen und vor allem dauerhaften Erfolg in allen Lebensbereichen.

Das Ziel dieses Seminars liegt in der Stärkung Ihrer Fachkenntnisse sowie das Erlernen der interaktiven Kommunikation und Aktives Zuhören.

Sie erkennen und steigern Ihr Leistungspotential, erweitern nachhaltig Ihre Grenzen und machen sich für Ihre Zukunft erfolgsfit.

Nur ein geschulter Geist kann grenzenlosen und dauerhaften Erfolg in allen Lebensbereichen bringen.

Gemeinsam werden wir die 4 Säulen

- Erfolg
- Interaktive Kommunikation
- Typologie
- Colorimetrie

aufspüren, fühlen und erleben.



www.johannes-brahms-gymnasium.hamburg.de

Gemeinsam bringen wir Ihre Potentiale und Ihre Fachkenntnisse ins Gleichgewicht, so finden Sie Ihre goldene Mitte.

Zielgruppe

- Azubis
- Jungfriseur
- Salonleiter
- Führungskräfte
- Unternehmen

Module

1. Interaktive Kommunikation

1.1 Beratungskompetenz



Beratung ist ein wichtiger Bestandteil jedes professionellen Services... Jeder Kunde, der einen Salon besucht erwarten eine professionelle Beratung. Dieses Programm bietet Friseuren die Möglichkeit ihre Fähigkeiten im Bereich der professionellen Beratung zu erhöhen und sicherer aufzutreten. Es erleichtert Friseuren den professionellen Umgang mit dem Kunden und hilft somit **mehr zu sein und mehr zu erreichen**.

1.2 Entscheiden Sie sich für Erfolg



Dieses Programm wird Ihnen helfen, aktiv zu werden und Veränderungen zu starten, um sich weiter zu entwickeln und besser zu werden. Das wird Ihre Motivation erhöhen, als Friseur **MEHR ZU SEIN** und schließlich **MEHR ZU ERREICHEN** in allen Aspekten des täglichen Lebens.

Kreativität ist faszinierend und hat Philosophen, Künstler, Wissenschaftler und freie Denker aller geschichtlichen Epochen beschäftigt. Alle gingen der gleichen Frage nach...was ist Kreativität? Etwas schaffen, das vorher nicht existierte!

Wie kann die Leidenschaft in uns und bei unserer Arbeit im Salon aktiviert oder wieder geweckt werden kann. Dies wird Sie befähigen, **MEHR ZU SEIN** als ein Friseur und **MEHR ZU ERREICHEN** .

2. Typologie und Colorimetrie

2.1 Typologie

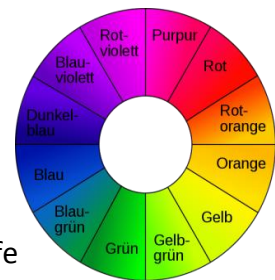
"Woher weiss ich, ob mir ein bestimmter Haarschnitt steht"

Klingt nach einer relativ leichten Frage, und die ist es auch. Wenn Sie die Regeln beachten, um einen vorteilhaften Haarschnitt auszuwählen, können Sie bei jeder Frisur auf den ersten Blick feststellen, ob sie Ihrer Gesichtsförmigkeit stehen würde. Hauptsächlich geht es darum, den Anschein einer ovalen Gesichtsförmigkeit herzustellen und die Proportionen des Gesichts auszubalancieren.

In diesem Modul lernen Sie das Kaschieren von Ovalen- Viereckigen- Runden und Dreieckigen Gesichtsförmigkeiten. Sowie die Wirkung von Haarfarben auf das innere und äußere Gesicht.

2.2 Die Colorimetrie

Dieser Teil beschäftigt sich mit dem sogenannten Farbkoordinaten-System und den Farbkarten im Friseursalon. In diesem Abschnitt erklären wir, wie Farben logisch angeordnet werden und was Farbrichtung und Farbtiefe bedeuten.



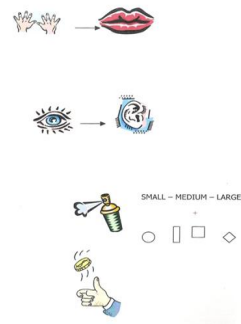
In einem Regenbogen finden sich alle Spektralfarben wieder. Die vollständige Palette der Farben von rot über grün hin zu violett. Diese Vielzahl von Farben muss jedoch geordnet werden, in ein System gebracht werden. In diesem Kapitel geht es um die Ordnung der Farben und deren Eigenschaften beim Mischen und überlagern. Ein sehr wichtiges, wenn nicht das wichtigste Kapitel, um das Färben der Haare richtig verstehen zu können.

Modulbeschreibung

1.1 Beratungskompetenz

Die emotionale Palette

In diesem Modul lernen Sie das Zusammenspiel von hören, sehen, Körpersprache und reden. Der Kunde will sich verstanden fühlen. Mit Techniken wie Interaktiven Stil-, Farb- und Stylingtest werden alle Wünsche des Kunden wahrgenommen und hat auch zu Hause immer eine perfekte Frisur.



Kommunikation

Die erfolgreichsten Friseure sind die mit der besten Kommunikations -fähigkeit. Sie haben auch die Fähigkeit entwickelt Service und Produkte aufgrund ihrer Professionellen Empfehlung zu verkaufen.

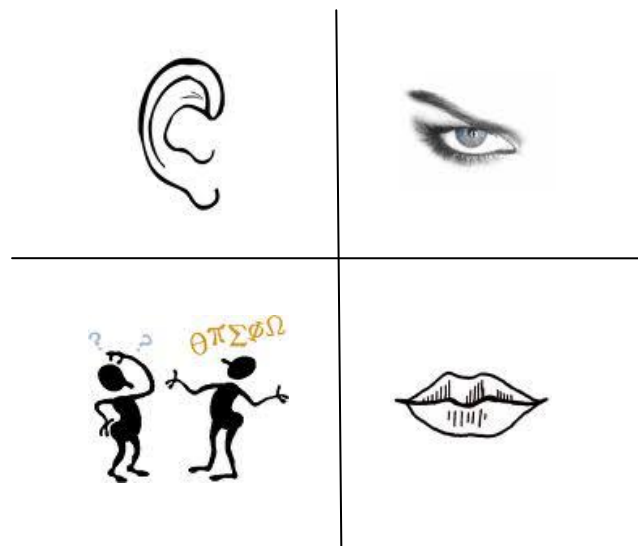
Wir haben es in unserem Beruf mit Menschen zu tun, wir kommunizieren den ganzen Tag mit den Kunden. Wir benötigen gute Kommunikationsfähigkeiten um die erwünschten Resultate für unsere Kunden zu erreichen. Kommunikationsfähigkeit unterstützt die anderen Fähigkeiten, die ein erfolgreicher Friseur hat, seien sie technisch oder kreativ.



Aktives Zuhören

In diesem Modul lernen Sie sich auf das Gegenüber einlassen, konzentrieren und dies durch die eigene Körperhaltung ausdrücken

- Mit der eigenen Meinung zurückhaltend umgehen
- Nachfragen bei Unklarheiten
- Zuhören heißt nicht gutheißen
- Pausen aushalten, sie können ein Zeichen sein für Unklarheiten, Angst oder Ratlosigkeit
- Auf eigene Gefühle achten
- Die Gefühle des Kunden erkennen und ansprechen
- Bestätigende kurze Äußerungen (Feedback)
- Geduld haben und den Sprecher nicht unterbrechen, ausreden lassen
- Blickkontakt halten
- Sich durch Vorwürfe und Kritik nicht aus der Ruhe bringen lassen
- Empathie ausüben und sich innerlich in die Situation des Sprechers versetzen.



1.2. Entscheiden Sie sich für Erfolg



Erfolg ist eine Entscheidung

Dieses Programm wird Ihnen helfen, aktiv zu werden und Veränderungen zu starten, um sich weiter zu entwickeln und besser zu werden. Das wird Ihre Motivation erhöhen, als Friseur MEHR ZU SEIN und schließlich MEHR ZU ERREICHEN in allen Aspekten des täglichen Lebens.

Kreativität fördern

Kreativität ist faszinierend und hat Philosophen, Künstler, Wissenschaftler und freie Denker aller geschichtlichen Epochen beschäftigt. Alle gingen der gleichen Frage nach...was ist Kreativität? Etwas schaffen, das vorher nicht existierte!

Ergebnisoptimierung

Jeder von uns möchte BESSER SEIN und MEHR ERREICHEN. Wie können wir das erreichen – durch ERGEBNISOPTIMIERUNG. Jeden Tag und mit jedem Kunden gibt es Gebiete auf denen Sie Ihre ERGEBNISSE OPTIMIEREN können. Wie das Sprichwort "Der Weg ist das Ziel". In diesem Seminar wollen wir eine Kundenreise in Ihren Salon betrachten und die Dinge so organisieren, dass Erfolg möglich wird

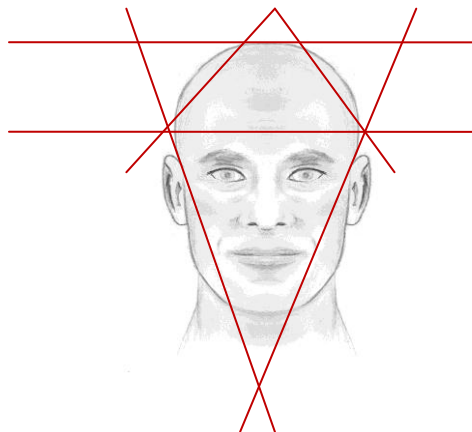
Leidenschaft siegt

Wie kann die Leidenschaft in uns und bei unserer Arbeit im Salon aktiviert oder wieder geweckt werden kann. Dies wird Sie befähigen, MEHR ZU SEIN als ein Friseur und MEHR ZU ERREICHEN im Hinblick auf den Alltag im Salon. Leidenschaft ist das Feuer, das Sehnen, die Kraft der Überzeugung und der Antrieb, der für die Disziplin sorgt, um Ihre Vision zu verwirklichen. Leidenschaft entsteht, wenn das menschliche Bedürfnis mit Ihrem einzigartigen Talent übereinstimmt.

2.1 Typologie

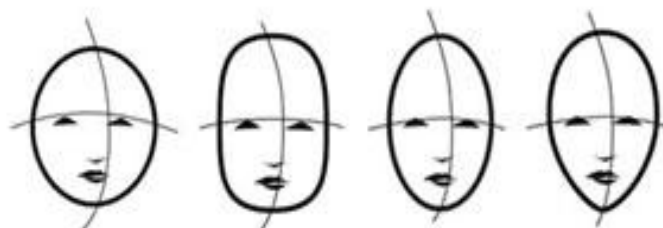
Die Physiologie der Formen und Farben

"Woher weiss ich, ob mir ein bestimmter Haarschnitt steht"
Klingt nach einer relativ leichten Frage, und die ist es auch. Wenn Sie die Regeln beachten, um einen vorteilhaften Haarschnitt auszuwählen, können Sie bei jeder Frisur auf den ersten Blick feststellen, ob sie Ihrer Gesichtsforn stehen würde. Hauptsächlich geht es darum, den Anschein einer ovalen Gesichtsforn herzustellen und die Proportionen des Gesichts auszubalancieren.



Die vier Grundtypen

In diesem Modul lernen Sie das Kaschieren von Ovalen- Viereckigen- Runden und Dreieckigen Gesichtsfornen. Sowie die Wirkung von Haarfarben auf das innere und äußere Gesicht.



Stil-, Farb- und Gestiktest

Der Stil-, Farb- und Gestiktest lässt uns herausfinden, welche Träume der Kunde hat, um optimal auf die Wünsche der Kundin und des Kunden einzugehen. Der Beratungspass ist hilfreich für den Kundenwunsch und die Hilfestellung einer perfekten Frisur für zu Hause.

**Anwenden heisst teilen lassen.
Erklären ist die Verkaufsberatung.**

Die Hände reden  →  KUNDIN

Die Augen hören  →  COIFFEUR

Die Produkte kreieren  SMALL – MEDIUM – LARGE
+


Der Coiffeur verkauft 

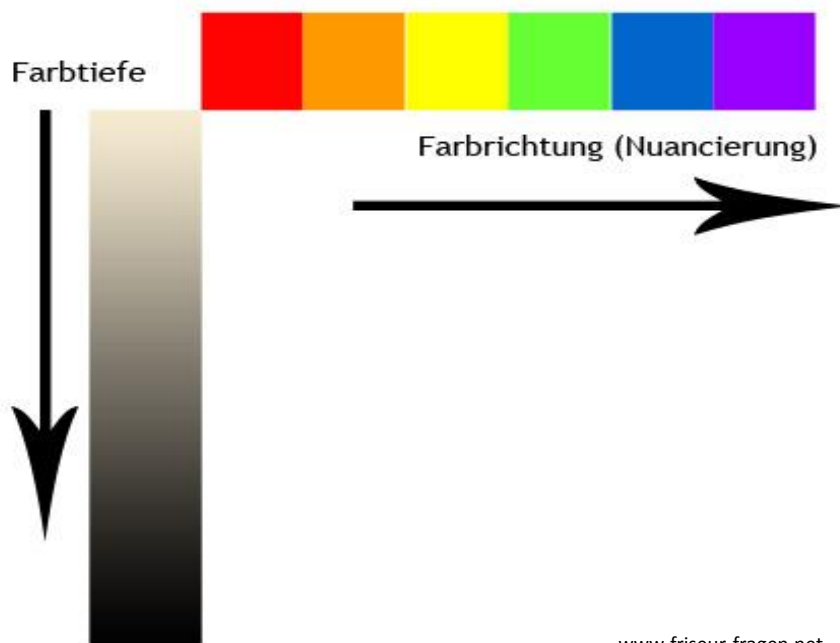
DIE VOLLSTÄNDIGE DIENSTLEISTUNG IST DIE VERKAUFSBERATUNG

2.2. Die Colorimetrie

Die Reflexe und Aufhellungsgrund

Jeder der 3 Grundfarben und jeder Mischfarbe ist im Farbkoordinatensystem eine Farbrichtung zugeordnet – Also Rot, Blau, Gelb, Violett, usw. Jeder Helligkeitsstufe ist zusätzlich ein bestimmter Wert zugeordnet – also den Farbtönen von Schwarz bis hin zu Blond. Diese Einordnung in Farbrichtung (oder auch Nuancierung) und Farbtiefe ermöglicht ein genaues Festlegen einer jeden Haarfarbe. Jedes Haar besteht aus einer Farbrichtung (z.B. Gold) und einer Farbtiefe (z.B. Blond). Dieses Zusammenspiel ergibt dann alle unterschiedlichen Farbtöne – im Beispiel “Goldblond”

Farbtiefe und Farbrichtung

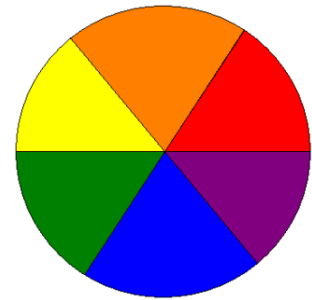


www.friseur-fragen.net

Der Farbkreis - Die Colorimetrie

Mischt man nun die 3 Grundfarben erhält man 3 völlig neue Farben:

- **Rot** und **Gelb** ergibt **Orange**
- **Gelb** und **Blau** ergibt **Grün**
- **Rot** und **Blau** ergibt **Violett**



www.friseur-fragen.net

Auf diese Art hat man nun aus den 3 Grundfarben die Mischfarben 1. Ordnung hergestellt. Dieser Art der Mischung lässt sich nun unendlich fortführen und auf diese Weise lassen sich hunderte von Farbtönen herstellen. Wir konzentrieren uns an dieser Stelle nun nur auf die Grundfarben und die Mischfarben bis zur 2. Ordnung. Alle Farben, die durch das Mischen der Grundfarben oder der Mischfarben 1. Ordnung entstehen sind für uns sehr wichtig, wenn es um das Thema Haarfarbe geht. Alle Töne finden sich in jeder Haarfarbkarte wieder – ganz gleich welche Marke. Jeder Hersteller von Farbe auf der ganzen Welt ist an die Grundfarben und die Mischfarben gebunden.

Das Nummernsystem

Durch die vorangegangenen Kapitel wissen Sie nun, wie sich Farbkarten aufbauen und was die einzelnen Ziffern für Töne, Nuancierungen und Farbtiefen zu bedeuten haben. Es tauchen jedoch immer wieder unterschiedliche Kombinationen auf, welche mit dem bisherigen Wissen nicht zu erklären sind. Mit gezielten Übungen werden wir Sie auf die optimalsten Lösungen führen.

Die Vortragende

Claudia Siderits

Diplomierte wirtschaftspädagogische Trainerin, Fachtrainerin



.....profitiert heute als Friseur- Fachtrainerin sowie Mental Animateurin aus Ihrer Führungs- sowie Trainererfahrung im Friseurbereich sowohl auch im Menatlbereich und steht speziell für Interaktive Kommunikation und ganzheitliche Beratung mit Nachhaltigkeit. Ihre langjährige Erfahrung als Diplomcoloristin macht Sie zu der Farbspezialistin aus Leidenschaft.

Als Diplomierte wirtschaftspädagogische Trainerin hat sich Claudia Siderits auf Interaktive Kommunikation und ganzheitliche Beratung spezialisiert.

Ihre besondere Stärke, durch verbales und nonverbales Feedback anderen Menschen Mut zu geben, bewirkt, dass diese sich öffnen und vertrauen. Neben ihrer gewinnenden Art, ihrer ausgeprägten

Menschenkenntnis und ihrer überdurchschnittlichen analytischen Gabe führt sie Menschen vertrauensvoll zu neuen Lösungen und Techniken diese auch anzuwenden. Sie vermittelt persönliche Strategien für Begeisterung, Lebensfreude und innerer Stärke sowie das Vertrauen, das alles möglich ist.

Ihr Motto:

"Es ist nicht genug zu wissen, man muss es auch anwenden.

Es ist nicht genug zu wollen, man muss es auch tun"

Johann Wolfgang von Goethe

Organisatorischer Rahmen

Die Seminarmodule meines zwei Tages Seminares beinhalten sowohl fundierte Theorievermittlung als auch Anteil an praktischen Übungen. Teile eines einzigartigen Methodensets, aus dem Bereich der Persönlichkeits-Entwicklung seit 19 Jahren Gehirn und Lernforschung. Ein weiterer Seminarblock beinhaltet eine Lösungsmöglichkeit, die Kundin oder den Kunden einer außergewöhnlichen Beratung erleben zu lassen und so an den Salon zu binden. Zur Nachhaltigkeit der Ausbildung wird empfohlen, diese Inhalte auch nach dem Seminar zu erarbeiten, allerdings liegt es im Ermessen jedes Einzelnen, diese Tätigkeiten durchzuführen.

Das Wochenendseminar startet ab 10 verbindlichen Anmeldungen und umfasst maximal 30 Personen.

Die einzelnen Module

- Interaktive Kommunikation
- Typologie
- Die Colorimetrie
- Erfolg

werden Sonntag und Montag von 10.00 bis 17.00 Uhr durchgeführt.

Kosten und Zahlungsbedingungen

Die Kosten für das Wochenendseminar betragen insgesamt 398 Euro inkl. 20% USt. pro Person. Die Kosten für die Salonseminare betragen 290 Euro inkl. 20% Ust. pro Salon. In dieser Gebühr sind sämtliche Skripten und Lernunterlagen enthalten. Für das Wochenendseminar ist auch Unterkunft und Verpflegung enthalten. Dieser Betrag ist 14 Tage vor Seminarbeginn am Konto einlangend, fällig.

Veranstaltungsort

Rasthaus Dokl
Hofstätten 113
A-8200 Gleisdorf
+43-3112-5900
Website: www.dokl.at

Abfahrt A2 Gleisdorf, Richtung Hofstätten

Kontakt/Kursanmeldung

Claudia Siderits
Schlossweg 1/12
8291 Burgau
0664/3555536
Mentalanimateur@live.at

Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Einlangens der Anmeldeformulare berücksichtigt. Die Anmeldung ist verbindlich.

Nach Einlangen des ausgefüllten und unterschriebenen Anmeldescheins erhalten Sie die Bestätigung Ihrer Anmeldung.

Die Rechnung über die jeweilige Kursgebühr und ein Zahlschein werden Ihnen umgehend zugesandt. Mit dem Einlangen Ihrer Zahlung ist der Platz definitiv für Sie reserviert. Sollte die Ausbildung nicht stattfinden, werden Sie unverzüglich informiert und alle geleisteten Zahlungen vollständig zurückerstattet. Änderungen der TrainerInnen und/oder Änderungen der Modulhalte bleiben uns zur Ausbildungsverbesserung vorbehalten.

Als Gerichtsstand gilt Graz.

Die Veranstalter der einzelnen Module sind im Ausbildungsprogramm deutlich erkennbar; allfällige Haftungsansprüche werden im Klagsfall von den jeweilig angeführten Veranstaltern übernommen und ist auch nur an diese zu richten.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Bei schriftlicher Stornierung Ihrer Anmeldung bis eine Woche vor Ausbildungsbeginn werden 25% des Seminarbetrages als Stornogebühr verrechnet. Danach, oder bei Abbruch der Ausbildung kann der Ausbildungsbetrag nicht refundiert werden bzw. muss der vertraglich vereinbarte Ausbildungsbetrag zur Gänze vom Unterzeichneten bezahlt werden. Es kann aber vor Beginn der Ausbildung ein Ersatzteilnehmer genannt werden. Verschiebungen von Kursterminen und Änderungen zur Aktualisierung und Verbesserung der Ausbildungssituation bleiben uns vorbehalten. Sollte Ihnen die Teilnahme an einzelnen Seminaren oder Veranstaltungen wegen Krankheit oder Terminüberschneidungen nicht möglich sein, so können Sie diese - nach schriftlicher Abmeldung vor Veranstaltungsbeginn - zum ehest möglichen Termin nachholen. Alle außergerichtlichen und gerichtlichen Kosten bei Zahlungsverzug gehen zu Lasten des Schuldners. Bei Zahlungsverzug gelten Mahnspesen in Höhe von 3% der zu zahlenden Summe pro Mahnung sowie Zinsen von 8% pro Monat als vereinbart.

Ich habe die AGB durchgelesen und zur Kenntnis genommen:

(Ort, Datum).....(Unterschrift)

Anmeldeformular

Bitte ausfüllen und per Mail an claudia.siderits@gmx.at oder mentalanimateur@live.at schicken.

Telefonische Anmeldung unter +34-664-4303918

Wochenendseminar Sonntag-Montag Gesamtkosten 290,00€ pro Person.

Titel: _____

Vorname: _____ Nachname: _____

Firma: _____

Adresse: _____

PLZ: _____ Ort: _____

Land: _____

Tel: _____ Fax: _____

E-Mail: _____

Datum

Unterschrift

Literaturverzeichnis:

Kommunikation im Beruf, Theo Gehm, Verlag Betz
Einfach gute Kommunikation, Dieter Olk, Books on Demand GmbH
Endlich verstehst du mich, Maria Mohr, Books on Demand GmbH
Erfolgreiche Gespräche durch aktives Zuhören, Rolf Bay, Expert Verlag
Aktives zuhören für Dummies, Gail Evanz, Wiley VCH Verlag
Aktives Zuhören und clever fragen, Siegfried W. Kartmann, Gabel Verlag
Wenn die Giraffe mit dem Wolf tanzt, Stefan Schulz, Koha Verlag
Professionelle Gesprächsführung, Christian Rainer Weisbach, DTV Verlag
Fragetechnik schnell trainiert, Vera F. Birkenbihl, Moderne Verlagsgruppe
Jeden Tag weniger ärger! Vera F. Birkenbihl, Moderne Verlagsgruppe
Das gute Fachbuch, Rosenberger Hermann, Verlagsgemeinschaft BEZ
Das Friseurfachbuch, Technologie und Lösung, Rosenberger Hermann
Fachtheorie Arbeitsblätter, Adolf Attenberg, Paasch Verlag
Grundlagen der Haarfarben, Wella AG, Deutscher Taschenbuchverlag
Licht der Farben Wella AG, Verlag Deutscher Taschenbuchverlag
Colormaster Loreal GmbH, Verlag Gemeinschaft der Beruferzieher
Color Me Beautiful Doris Pooser, Hallwag Verlag
Ihr Persönlicher Stil Doris Pooser, Hallwag Verlag
Kleider-Farben-Stil Mary Spillane, Hallwag Verlag