

Kosmetiker/in HFP

berechnen, pflegen, anbieten, beraten, instruieren, anleiten

Wer einen Kosmetiksalon führt, kennt das Dienstleistungs- und Behandlungsangebot auch aus eigener praktischer Erfahrung. Diplomierter Kosmetikerinnen oder Kosmetiker sind sowohl fachlich wie auch in betriebswirtschaftlichen Belangen kompetente Führungskräfte, leiten Mitarbeiter:innen und bilden Lernende aus.

Sie instruieren ihre Teammitglieder bei den verschiedenen Behandlungsmethoden. Dabei geht es um die Gesichtsbehandlung, Make-up, Maniküre oder um die Haarentfernung, Oberschenkelbehandlung, Lymphdrainage und verschiedene Massagetechniken. Die Schönheits-

Pflege- und Entspannungsbehandlungen gestalten die Geschäftsführenden selbst. Sie kümmern sich darum, dass immer genug Material und Pflegeprodukte vorhanden sind, kalkulieren die Preise ihrer Angebote, Produkte und Dienstleistungen und erstellen die nötigen Budgets. Um Kundinnen und Kunden zu gewinnen und zu binden, bieten sie mit fundiertem Fachwissen und mit Einfühlungsvermögen individuelle Beratungen an.

Auch in Marketingmassnahmen sind sie bewandert und nutzen verschiedene Anlässe, zum Beispiel die Zeit vor den Feiertagen für Werbeaktionen.



Was und wozu?

- ▶ Damit genügend Produkte und Arbeitsmaterialien vorhanden sind, ermittelt der Kosmetiker den Warenbedarf und nimmt die Bestellungen gemäss seiner Berechnungen vor.
- ▶ Damit ein Lernender den Umgang mit den kosmetischen Präparaten und den Apparaten lernt, zeigt ihm der Kosmetiker die verschiedenen Anwendungen an einem bereitwilligen Mitarbeiter.
- ▶ Damit die Kosmetikerin die Aufträge und Arbeitsplätze ihrer Angestellten sicherstellen kann, kennt sie die betriebswirtschaftlichen Grundsätze und gesetzlichen Grundlagen der Kosmetikbranche.
- ▶ Damit die geschäftsführende Kosmetikerin die finanzielle Situation ihres Salons ermitteln kann, kennt sie sich aus im Rechnungswesen und stellt die nötigen Berechnungen auf.

Facts

Zutritt

Bei Prüfungsantritt:
a) Abschluss als Kosmetiker/in BP mit eidg. Fachausweis und anschliessend
b) mid. 2 Jahre Berufserfahrung in diesem Bereich.

Ausbildung

Diese Weiterbildung ist zurzeit in Revision.
Hinweis: Die Kurskosten werden teilweise vom Bund übernommen.

Sonnenseite Es ist erfüllend, zufriedene Kundinnen und Kunden zu erleben, auch wenn sie indirekt vom Fachwissen dieser Berufsleute profitieren. Ein noch grösserer Erfolg jedoch sind die langfristigen Erfolge, die zudem bewirken, dass die Kundenschaft immer wieder kommt.

Schattenseite Als Geschäftsleiter:innen tragen die Kosmetiker und Kosmetikerinnen die Verantwortung und müssen zur Stelle sein, wenn Kundinnen oder Kunden reklamieren. Bei zu hohen Erwartungen ist es das Beste, stets freundlich und sachlich zu bleiben.

Gut zu wissen Kosmetikerinnen und Kosmetiker mit eidg. Diplom können sowohl als Geschäftsführende eines Kosmetikinstituts wie auch als Inhaber oder Inhaberinnen einen eigenen Kosmetiksalon betreiben. Diejenigen unter ihnen, die gerne Fachwissen vermitteln, bietet sich auch die Möglichkeit, als Ausbildungsverantwortliche oder Verkaufsberater tätig zu sein.

Anforderungsprofil

| | vorteilhaft | wichtig | sehr wichtig |
|---|-------------|---------|--------------|
| Anpassungsfähigkeit, Einfühlungsvermögen | | | |
| Fremdsprachenkenntnisse, Lernfreude | | | |
| Führungseigenschaften, Kommunikationsfähigkeit | | | |
| gute Umgangsformen, Kontaktfreude | | | |
| Hygienebewusstsein | | | |
| Kundenorientierung | | | |
| manuelles Geschick, Sinn für Ästhetik | | | |
| Organisationstalent, kaufmännisches Geschick | | | |
| Verantwortungsbewusstsein, Verschwiegenheit | | | |
| widerstandsfähige Konstitution, keine Allergien | | | |

Karrierewege

