

# Fachkraft Sun, Beauty & Care

Sie bieten den Gästen in Sun, Beauty & Care-Unternehmen ein maßgeschneidertes Angebot. Professionelles Serviceverhalten und unternehmerisches Denken sind Ihnen ebenso vertraut wie kundengerechte Kommunikation und eine vertriebsorientierte Beratung zu Dienstleistungsangeboten.

## ☆☆☆ Basisqualifikation

### Ziel

Der Lehrgang qualifiziert in den Grundlagen des Service, der Hygiene und der professionellen Beratung im Sinne des Verbraucherschutzes. Die Teilnehmer lernen, wie die Kundenzufriedenheit und -bindung mit einer kundenorientierten Kommunikation nachhaltig gesteigert werden kann und wie ein Beschwerdemanagement funktioniert. Für den Verkaufsprozess entwickeln sie z. B. Strategien zur Terminvereinbarung und -sicherung am Telefon, die durch eine vertriebsorientierte Beratung unter Einsatz von Verkaufstechniken zu Abschlüssen führen. Dabei werden die Besonderheiten der UV-Schutz-Verordnung (UVSV) miteinbezogen. Kaufmännische Grundlagen runden das Qualifikationsprofil ab und bringen die Teilnehmer zu unternehmerischem Denken.

### Berufliche Qualifikationsstufe

Fernstudien-DQR-Stufe 3; Basisqualifikation  
Die Ausbildung führt zum Erwerb von Kenntnissen, die zur Berufsaufnahme befähigen bzw. einen Berufswechsel vorbereiten.

### Zielgruppe/Vorbildung

Der Lehrgang „Fachkraft Sun, Beauty & Care“ stellt eine Basisqualifikation für alle Mitarbeiter in Unternehmen im Bereich der Schönheits- und Körperpflege dar, die durch professionelles Sales- und Serviceverhalten zum nachhaltigen Unternehmenserfolg beitragen wollen. Für die Teilnahme am Lehrgang sind keine besonderen Voraussetzungen erforderlich. Empfohlen wird eine Qualifikation zur „Fachkraft UVSV“.

### Beschreibung

Der Lehrgang vermittelt den Teilnehmern grundlegende Kenntnisse, um ein professionelles Sales-, Service- und Dienstleistungsverhalten im Unternehmensalltag umsetzen zu können. Dies beinhaltet Fähigkeiten in Bezug auf eine kundengerechte Kommunikation und zur Planung sowie Durchführung eines professionellen Service- und Beschwerdemanagements.

Ferner werden Kompetenzen für eine individuelle Beratung sowie einen erfolgreichen Verkauf weiterentwickelt. Dazu zählen Fertigkeiten wie eine schnelle Terminvereinbarung und -sicherung am Telefon, eine geeignete Gesprächsführung sowie eine Bedarfsanalyse und Angebotspräsentation, um die erklärungsbedürftigen Dienstleistungen aus dem Sun, Beauty&Care-Bereich erfolgreich zu verkaufen. Praxisnahe Beispiele zeigen, wie Hygiene einfach und schnell umgesetzt werden kann.

Flankiert werden diese Fertigkeiten durch kaufmännisches Grundverständnis.

### Empfohlene Weiterbildungen

- Personal- und Teammanager/in
- Fachkraft UVSV



### Inhalte

(Auszug aus den Inhalten. Die vollständigen Beschreibungen finden Sie unter [bsa-akademie.de](http://bsa-akademie.de).)

1. Service und Dienstleistung
  - Dienstleistung
  - Grundlagen der Kommunikation
  - Servicemanagement
  - Hygiene
2. Verkauf
  - Grundlagen des Verkaufs
  - Terminvereinbarung am Telefon
  - Beratung und Verkauf
  - Besonderheiten des Verkaufs unter Berücksichtigung der UVSV
3. Kaufmännisches Grundverständnis
  - Ökonomische Grundlagen
  - Grundlagen des Rechts
  - Steuern

### Abschluss

Fachkraft Sun, Beauty & Care

### Anerkennung

Staatlich geprüft und zugelassen  
ZFU-Nr. 7347519

### Dauer

3 Monate mit 3 Tagen Präsenzphase



### Gebühr

- 898,00 EUR in 1 Rate
- oder monatlich 164,00 EUR in 6 Raten; gesamt: 984,00 EUR

**Preisvorteil nutzen: bis zu 20 % (Seite 140)**

**Förderung möglich (Seite 140)**

### Termine/Anmeldung

QR-Code scannen



### Prüfung

#### Zulassung

Teilnahme an der Präsenzphase

#### Art

Klausur