

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

vor Ort digital



Ziel

Der Lehrgang qualifiziert in den Grundlagen des Service, der Hygiene und der professionellen Beratung im Sinne des Verbraucherschutzes. Die Teilnehmer lernen, wie Kundenzufriedenheit und -bindung mit einer kundenorientierten Kommunikation nachhaltig gesteigert werden können 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.)

1. Service und Dienstleistung
 - Grundverständnis Dienstleistung
 - Servicemanagement
 - Grundlagen der Kommunikation
 - Kommunikationstechniken
 - Beschwerdemanagement
 - Hygiene
2. Verkauf
 - Grundlagen des Verkaufs
 - Terminvereinbarung am Telefon
 - Beratung und Verkauf
 - Besonderheiten des Verkaufs unter Berücksichtigung der UVSV
3. Kaufmännisches Grundverständnis
 - Ökonomische Grundlagen
 - Personalmanagement
 - Grundlagen des Rechts
 - Verbraucherschutz
 - 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 146)

Förderung möglich (Seite 146)

Termine/Anmeldung

QR-Code scannen



Prüfung

Zulassung

Teilnahme an der Präsenzphase

Art

- vor Ort: Klausur
- digital: Klausur