

## **Das Schweizer Parfümerie Manager (PM) Seminar - © Manuela Jaser**

---

**Zeitraum:** 5 Tage  
**Teilnehmerzahl:** 12 Personen maximal  
**Zielgruppe:** Führungskräfte, die die Ziele des Unternehmens am POS umsetzen

---

*Die Idee zu diesem vielfach erprobten Seminar entstammt der beauty alliance Schweiz.  
Ein Einkaufsverband von Apotheken/Drogerien mit kombinierter Parfümerie.*

### **1. Persönlichkeit**

- ✓ Stärkung der Persönlichkeit
- ✓ Ausstrahlung und Botschaft
- ✓ Eigenmotivation
- ✓ Besondere Fähigkeiten und Interessenschwerpunkte
- ✓ Kommunikation, was Körpersprache offenbart....
- ✓ Die 6 wichtigsten Determinanten im Verhalten
- ✓ Souveränität und Charisma, Auftreten gegenüber dem Kunden

### **2. Auftreten gegenüber dem Chef und dem Team (Brücke)**

- ✓ Der persönliche Kontakt
- ✓ Respekt
- ✓ Argumentationstechnik
- ✓ Effiziente Gesprächsführung
- ✓ Was erwarte ich von meinem Gegenüber
- ✓ Loyalität zum Chef / Wie baue ich eine Brücke zwischen Mitarbeiter und Chef

### **3. Outfit**

- ✓ Welche Kleidung zu welchem Anlass (Tagesgeschäft, Promo, Workshop)
- ✓ Kleider und Wirkung, Outfit für das Team

### **4. Verkauforientierte Schmink-Tipps**

- ✓ Sicheres und praktisches Arbeiten mit Make-up am Kunden
- ✓ Must have... das richtige Werkzeug
- ✓ Welche Farben passen optimal zum Typ? Das Farbrad!
- ✓ Gesichtsformen
- ✓ Foundation, Highlights setzen
- ✓ Augen und Ausdruck, Lippen, Tipps und Tricks

### **5. Vorbereitung einer Teamschulung**

- ✓ Schwerpunktschulungen
- ✓ Organisation, Unterlagen, Produkte, Raumvorbereitung
- ✓ Gruppendynamik nutzen und Mitarbeiter motivieren
- ✓ Durchführung eines Workshops
- ✓ Vorbereitung und Abwicklung einer Promotion (Ware, Deko, Werbung etc)

## **Das Schweizer Parfümerie Manager (PM) Seminar - ©Manuela Jaser**

### **6. Problemanalyse**

- ✓ Konfliktmanagement
- ✓ Stärken der Mitarbeiter fördern, Schwächen erkennen und umwandeln

### **7. Erkennung des Geschäftskonzeptes**

- ✓ Kernkompetenz des Geschäftes und Mitarbeiterkompetenz verbinden
- ✓ Ziele und Zeitrahmen erarbeiten
- ✓ Überprüfung und Kontrolle des Teams

### **8. Verkauf und Team-Motivation**

- ✓ Verkaufspsychologie
- ✓ Erfolgreich verkaufen
- ✓ Hemmschwellen neutralisieren
- ✓ Was bedeutet Beratung - Zusatzverkauf
- ✓ Was Kunden wollen - Kundenzufriedenheit
- ✓ Wie werden Gelegenheitskunden zu Stammkunden
- ✓ Von der Kundengewinnung zur Kundenpflege
- ✓ Umgang mit Reklamation

### **9. Umsetzung der Marketing- und Kommunikationsmittel**

- ✓ Warenpräsentation (Anordnung, Sauberkeit und Pflege)
- ✓ Budgeterstellung mit Jahres-, Monats- und Tagesziel (individuelle Einzelarbeit)
- ✓ Lagerbewirtschaftung (Überlager, Looks etc.) – A, B, C Firmenkontrolle

### **10. Abschlussprüfung**

- ✓ Jahresplanung/ Businessplan mit detaillierter Ziel-Angabe, wie:  
Monatsübersicht mit Firmeneinplanung, Industrieabsprachen, Kundenservice,  
Mitarbeiterschulung, Mitarbeiterereinsatz, Deko- und Themenflächen, Umsatz-Ziel

#### **Wichtig:**

**Das PM Seminar ist ein Führungskräfte-Seminar und kann nur erfolgreich greifen, wenn die Teilnehmer die Möglichkeit haben, das erlernte Wissen im Geschäft umzusetzen.**

#### **Seminarinformation**

Zeitraum:	5 Tage Intensivtraining mit täglicher Hausaufgabe
Maximale Teilnehmerzahl:	12 Personen
Gebühr für 5 Tage pro Person:	990,00 € zzgl. MwSt.
Tagungsverpflegung Hotel:	42,00 € (pro Person/Tag) Tagungsverpflegung

(darin enthalten sind: 2x Kaffeepausen, 1x Mittag, alle alkoholfreien Tagungsgetränke)

\*Übernachtung, Anreise und Parkgebühr trägt der Teilnehmer.

**Für mehr Information senden Sie uns Ihre Mail unter:**

**info@beauty-sales-profi.com oder rufen Sie uns jetzt an, unter + 49 8221- 250 717**