

BEAUTY FORUM AKADEMIE

Wissen & Kompetenz



Name: Sylvia Rudolf

Alter: 22 Jahre

Name des Instituts:
Cosmetic Concept

Ausbildung:
staatlich geprüfte Kosmetikerin

■ **BEAUTY FORUM:** *Wie sind Sie zur Kosmetik gekommen und welche Ausbildung haben Sie gemacht?*

Sylvia Rudolf: Der Schritt in die Kosmetik war eher ein Zufall. Ursprünglich wollte ich eigentlich Medizin oder Tiermedizin studieren. In der Kosmetik habe ich jedoch einen Beruf gefunden, der all meine Interessen gleichermaßen abdeckt. Neben der Ausbildung zur staatlich geprüften Kosmeti-

kerin habe ich noch den internationalen CIDESCO-Abschluss erfolgreich bestanden. Im Mai 2005 habe ich mich selbstständig gemacht und mein eigenes Institut eröffnet.

■ *Sie besuchen regelmäßig Weiterbildungsseminare, u.a. auch Seminare der BEAUTY FORUM AKADEMIE. Werben Sie mit den Zertifikaten?*

Da alle Drucksachen noch neu sind, kann ich mit den Zertifikaten an der Wand werben. Ich bin zwar „nur“ Inhaberin eines Kosmetikinstituts und habe keine Angestellten, dennoch denke ich, sollte auch die Kosmetikerin über Kenntnisse in der Betriebswirtschaft verfügen. Der Fachbereich Service kommt nicht zuletzt auch dem Kunden zu Gute. Die Weiterbildung zum Kosmetikmanager, und damit die Weiterbildung zum Fachwirt BFA, wird von daher auf jeden Fall noch folgen.

■ *Haben Sie nach dem Besuch der Seminare die Kundenbindung festigen oder sogar neue Kunden gewinnen können?*

Da ich gleich zu Beginn meiner Selbstständigkeit die Seminare besucht habe, kann ich leider keine Schlüsse daraus ziehen, ob ich ohne die BFA weniger Kundinnen gewonnen hätte. Ich bin mir aber sicher, dass sich die große Kundenbindung auch auf den Besuch dieser Seminare zurückführen lässt. In erster Linie wirkt sich die Weiterbildung bei mir auf die Kompetenz in der Behandlung aus.

■ *Wie sehen Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis der BFA-Seminare?*

Zunächst war ich doch sehr skeptisch angesichts der Seminarkosten und der anfallenden Ausfallzeit in meinem Geschäft, aber im Nachhinein

kann ich nur sagen, dass sich diese Ausgaben nur vorteilhaft auf mein Institut ausgewirkt haben, und ich sehe die Ausgaben eher als eine Art Investition in die Zukunft meines Instituts.

■ *Welche beruflichen Ziele haben Sie sich für 2007 gesetzt?*

Da mein Institut erst seit einem Jahr besteht, verfolge ich als nächstes Ziel, den Bekanntheitsgrad meines Geschäfts weiter auszubauen. Als Verfechter der apparativen Kosmetik bin ich stets darauf bedacht, gerätetechnisch immer auf dem neuesten Stand zu bleiben, um später meine Behandlungsvielfalt an nicht-invasiven Methoden in den Bereichen Anti-Aging und Problemhaut zu vergrößern. Diese Methoden möchte ich auch später gerne in einem eigenen Medical Spa einsetzen.

■ *Welchen Tipp können Sie den Lesern abschließend noch geben?*

Ich kann jeder Kosmetikerin nur die Weiterbildungen der BFA ans Herz legen. Neben geballtem Wissen kommt auch der Austausch mit Kolleginnen nicht zu kurz. Die Teilnehmerinnen kommen aus unterschiedlichen Bundesländern, so dass man sehr gute Kontakte knüpfen kann und auch meist kein Konkurrenzdenken entsteht. Nach jedem Seminar arbeite ich meine Unterlagen mehrmals durch und starte mit mehr Wissen und Kompetenz in den nächsten Tag, denn das schönste Zertifikat an der Wand nützt nichts, wenn man das Erlernete nicht ständig aufarbeitet. In einer Branche, die sich so schnell weiterentwickelt wie unsere, ist es unerlässlich, auf dem neuesten Stand zu bleiben. Wagen Sie sich also an die Umsetzung, Ihre Kunden werden es Ihnen danken!

