

## Inhaltsverzeichnis

### Kapitel 1

<b>Wenn Sie Ihren Beruf lieben ...</b>	<b>13</b>
1.1 Der Weg zum Erfolg	13
1.2 Finden Sie Ihre Berufung	21
1.3 Entdecken Sie Ihr Talent	22
1.4 Das Erfolgsjournal als Entscheidungshilfe	23
1.5 Wie Sie die richtige Entscheidung treffen	25
1.6 Vom Beruf zur Berufung	26
1.7 Von der Hausfrau zur Unternehmerin	28
1.8 Innere Werte	32
1.9 Wirtschaftskrise als Chance	33
1.12 Wesentliche Entwicklungsschritte	42
1.14 Mut zur Veränderung	47

### Kapitel 2

<b>Erfolg wird im Kopf geschaffen</b>	<b>50</b>
2.1 Die richtige Einstellung macht Sie zum Gewinner	50
2.1.1 Das Gesetz des Spiegels und das Gesetz der Anziehung	51
2.1.2 Selbsterfüllende Prophezeiung	53
2.1.3 Der direkte Weg zu mehr Selbstbewusstsein	56
2.2 Die Kraft der Gedanken	58
2.2.1 Wie Sie sich ein glückliches Umfeld schaffen	61
2.2.2 Gedanken erschaffen unsere Wirklichkeit	63
2.3 Der innere Schweinehund – der Kritiker	67
2.4 Der innere Motivator	71
2.5 Abbau von mentalen Begrenzungen und Blockaden	72
2.5.1 Unser Verhalten ist neuronal verankert	74
2.5.1.1 Verkaufsblockaden	76
2.5.2 Abbau von Angst und begrenzenden Konzepten	89

### Kapitel 3

<b>Die Bausteine des Erfolges</b>	<b>93</b>
3.1 Die Vision und Mission	93
3.2 Die richtige Einstellung	93
3.3 Ihre Einzigartigkeit	95
3.4 Ihre Selbstdarstellung	95
3.5 Die Zielgruppe	96
3.6 Meine Strategie	97

3.8 Selbstorganisation .....	99
3.9 Weiterbildung .....	101
3.10 Work-Life-Balance .....	102
 Kapitel 4	
Die Geheimnisse des Erfolges .....	103
4.2 Überzeugung und Überzeugungskraft .....	105
4.3 Leidenschaft .....	107
4.4 Selbstverpflichtung .....	108
4.5 Loslassen .....	111
4.6 Volle Präsenz .....	113
4.7 Ausstrahlung und Charisma .....	116
4.8 Selbstverantwortung und Ethik .....	119
4.9 Vertrauen und Verantwortung .....	120
4.10 Erfolgsfaktor Gesundheit .....	121
 Kapitel 5	
Diese Eigenschaften machen Sie als Kosmetikerin erfolgreich .....	126
5.1 Seien Sie anders! Und tun Sie immer mehr als nötig! .....	126
5.2 Lernen durch Marktrecherche .....	129
5.3 Wie Sie Erfolg magisch anziehen .....	134
5.4 Wie Sie die Kunden bekommen, die Sie sich wünschen .....	134
5.5 Gehen Sie auf die Bedürfnisse der Kunden ein .....	135
5.6 Seien Sie Vorbild .....	137
5.7 Image der Fachkosmetikerin .....	140
 Kapitel 6	
Die goldenen Regeln .....	144
 Kapitel 7	
Existenzielles Wissen für Existenzgründer .....	154
7.1 Die Geschäftsidee .....	155
7.2 Wichtige Punkte der Existenzgründung .....	158
7.4 Kalkulation der Gründungsinvestitionen .....	162
7.5 Wirtschaftlichkeit/Kreditwürdigkeit .....	163
7.6 Förderprogramme/günstige Darlehen .....	165
7.8 Ihre Angebotspalette: Behandlungen und Produkte .....	167

<b>Kapitel 8</b>	
<b>Ich weiß, was die Kunden erwarten und wünschen .....</b>	<b>169</b>
8.1 Was erwarten Ihre Kunden von Ihrer Dienstleistung? .....	169
8.2 Was erwarten Ihre Kunden im emotionalen Bereich? .....	170
<b>Kapitel 9</b>	
<b>Meine Dienstleistung und mein Institut sind spitze! .....</b>	<b>172</b>
9.1 Schlüsselfragen .....	172
9.2 Schlüsselfaktoren der Dienstleistung .....	173
9.3 Ihr Auftritt .....	175
9.4 Das Ambiente, Farbgestaltung .....	177
9.5 Qualitätsstufen der Behandlungen .....	179
9.6 Preisgestaltung .....	184
<b>Kapitel 10</b>	
<b>Was können Sie geben? .....</b>	<b>185</b>
10.1 Wertemarketing .....	185
10.2 Welchen Wert geben Sie? .....	188
<b>Kapitel 11</b>	
<b>Zufrieden ist nicht genug ... .....</b>	<b>190</b>
11.1 Kunden, die von Ihnen schwärmen .....	190
11.3 Aufbau eines attraktiven Images .....	191
11.4 Ihre Präsentation .....	192
11.5 Das Präsentations- bzw. Werbematerial .....	192
11.6 Das Marketing – die Positionierung im Markt .....	195
11.7 Mit Schwung starten .....	196
11.8 Praxisführung .....	198
11.9 Auswahl der Mitarbeiter/innen .....	199
<b>Kapitel 12</b>	
<b>Wie Sie Kunden gewinnen .....</b>	<b>203</b>
12.1 Die besten Wege der Kundengewinnung .....	203
12.2 Netzwerke schaffen .....	205
12.2.1 Infinite Networking .....	207
12.3 Die effektivsten Werbemaßnahmen .....	210
12.4 Pressearbeit, Medien .....	212
12.5 Kooperationen etc. .....	214
12.6 Eventplanung, Sonderaktionen .....	215
12.6.1 Einladung zum Event .....	216
12.6.2 Zeitplan .....	217

12.7 Informationen über neue Produkte .....	218
12.8 Wie können Sie Laufkunden ansprechen? .....	219
<b>Kapitel 13</b>	
<b>Empfehlungen, der Königsweg .....</b>	<b>221</b>
13.1 Vorteile von Empfehlungen .....	222
13.2 Blockaden, die hindern, die Empfehlungsfrage zu stellen .....	224
13.3 Wann Sie die Empfehlungsfrage stellen .....	225
13.4 Wie Sie die Empfehlungsfrage stellen .....	226
13.4.1 Referenzen .....	226
<b>Kapitel 14</b>	
<b>Wie Sie Ihre Kunden kreativ an sich binden .....</b>	<b>229</b>
14.1 WIE Sie Ihre Kunden be-halten – Kundenpflege .....	229
14.3 Service als emotionales Erlebnis .....	230
14.4 Einstellung zum Kunden .....	232
14.5 Qualität der Dienstleistung .....	232
14.6 Kundenbetreuung .....	233
14.7 Der Kundenstamm ist Ihr Kapital .....	235
14.8 Kreative Kundenbindung.....	236
14.9 WIE kann ich die Kundenzufriedenheit feststellen? .....	238
14.10 Beschwerden als Chance .....	240
<b>Kapitel 15</b>	
<b>Fitness und Wohlbefinden .....</b>	<b>243</b>
15.1 Fitness und Wohlbefinden .....	243
15.1.1 Sport soll Freude machen .....	244
15.1.2 Regelmäßigkeit bringt den Erfolg .....	245
15.2 Behandeln Sie sich selbst gut – verkörpern Sie, was Sie anbieten! .....	246
15.2.1 Wertvolle Tipps für Sie und Ihre Kunden .....	248
15.2.1.1 Heißes Wasser entschlackt .....	248
15.2.1.2 Frischkornbrei zur Darmreinigung .....	249
15.2.1.3 Gewichtsreduktion .....	249
15.2.1.4 Wechselduschen .....	250
15.2.1.5 Trocken bürsten .....	251
<b>Kapitel 16</b>	
<b>Und nun ist es so weit, Ihnen Ade zu sagen! .....</b>	<b>252</b>