

Inhaltsverzeichnis

Kapitel 1

Wenn Sie Ihren Beruf lieben ...	13
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

Erfolg wird im Kopf geschaffen	50
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

Die Bausteine des Erfolges	93
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

Kapitel 8	
Ich weiß, was die Kunden erwarten und wünschen	169
8.1 Was erwarten Ihre Kunden von Ihrer Dienstleistung?	169
8.2 Was erwarten Ihre Kunden im emotionalen Bereich?	170
Kapitel 9	
Meine Dienstleistung und mein Institut sind spitze!	172
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
Kapitel 10	
Was können Sie geben?	185
10.1 Wertemarketing	185
10.2 Welchen Wert geben Sie?	188
Kapitel 11	
Zufrieden ist nicht genug	190
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
Kapitel 12	
Wie Sie Kunden gewinnen	203
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

Kapitel 13

Empfehlungen, der Königsweg	221
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

Kapitel 14

Wie Sie Ihre Kunden kreativ an sich binden	229
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

Kapitel 15

Fitness und Wohlbefinden	243
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

Kapitel 16

Und nun ist es so weit, Ihnen Ade zu sagen!	252
--	------------