

Die vier Gesichter der Haut

Seite 8

Die wichtigsten Beratungstipps für die Bedürfnisse der Haut

Empfindliche, trockene, unreine und reife Gesichtshaut – dies sind die vier Hautbilder, mit denen Sie bei der Kundenberatung am häufigsten konfrontiert werden. An welchen Eigenschaften man die vier Hautbilder erkennen kann, auf welchen Vorgängen sie beruhen, welches Hautbedürfnis jeweils im Vordergrund steht und wie Sie Kunden am besten beraten, haben wir für Sie als Hintergrundwissen für die Praxis zusammengestellt.

Die Philosophie von Eucerin®

Seite 12

Wirkprinzipien und Besonderheiten der Eucerin®-Gesichtspflege

Von Eucerin® wurden Produkte mit dem Anspruch konzipiert, den speziellen Bedürfnissen der unterschiedlichen Hautzustände gerecht zu werden. Die einzelnen Rezepturbestandteile sind hierfür sorgfältig ausgewählt und genau aufeinander abgestimmt. Teilweise wurden spezielle galenische Formulierungen entwickelt, um die Inhaltsstoffe gezielt und mit bestmöglicher Verträglichkeit an ihren Wirkort zu bringen.

Fünf Szenarien einer Kosmetikberatung

Seite 16

Kosmetikberatung verlangt viel Fingerspitzengefühl. Jede/r Kunde/in ist anders und kein Beratungsgespräch gleicht dem anderen. Anhand von fünf Szenarien zeigen wir Ihnen, welche Einstiegsmöglichkeiten sich Ihnen für die Kosmetikberatung bieten und mithilfe welcher Fragen Sie die jeweils richtigen Präparate auswählen können.

Mit gepflegten Regalen zum Erfolg

Seite 28

Fernsehen, Radio, Zeitungen, Internet und Einkaufsstraßen mit ungezählten Werbebotschaften wetteifern um die Gunst der Kunden. Kaufanreize und Produktinformationen gibt es mehr als genug. Schwierig ist dagegen die Verarbeitung der vielen Signale. Ein wichtiges Hilfsmittel dafür ist die konsequente Ordnung und Pflege der Regale in der Apotheke.

Eucerin® – kundengerechte Gesichtspflege

Seite 31

Ihre Pflegeempfehlung auf einen Blick

Testen Sie Ihr Fachwissen!

Seite 32

Impressum

Seite 2

