**Reflexionsbögen**

Was macht einen Kundentermin zu einem wahren Erlebnis? **DU!**

Während der Ausbildung sollst Du nicht nur an Deinen Fähigkeiten und Schminktechniken arbeiten, sondern auch an Dir selbst, Deiner Ausstrahlung, Deinem Auftreten und Deiner Einstellung.

Dies sind unsere Aufgaben für Dich:

*Nach dem 1. Modul*

**Positionierung**

Was macht die richtige Umgebung aus? Wie schaffst Du die maximale Wohlfühlatmosphäre für Deine Kundinnen? Wie muss die Umgebung aussehen,

wie muss es riechen, welche zusätzliche Features, was bietest Du ihnen an etc.

Wie ist Deine Umgangssprache?

Definiere Deine Zielgruppe, wer bzw. wie sollen Deine Zukunfts-KundInnen sein?

*Nach dem 2. Modul*

**Der erste Eindruck**

Wie wichtig ist der erste Eindruck? Wie kannst Du Deine Ausstrahlung auf ein Maximum ausbauen? Wie nehmen Dich Deine Kunden wahr und was hat das für Auswirkungen? Experimentiere mit Deiner Ausstrahlung, Deiner Gestik und Mimik.

*Nach dem 3. Modul*

**Rhetoriktraining - Die Macht der Worte**

Wie platzierst Du Deine Dienstleistung und die Produkte richtig?

Wie sprichst Du mit Deinen Modellen damit sie auch zu Kunden werden?

Wie formulierst Du den Mehrwert den Deine Kundinnen nach dem Termin mit nach Hause nehmen.

*Nach dem 4. Modul*

**Motivation**

Wie motiviere ich mich in stressigen oder anstrengenden Situationen?

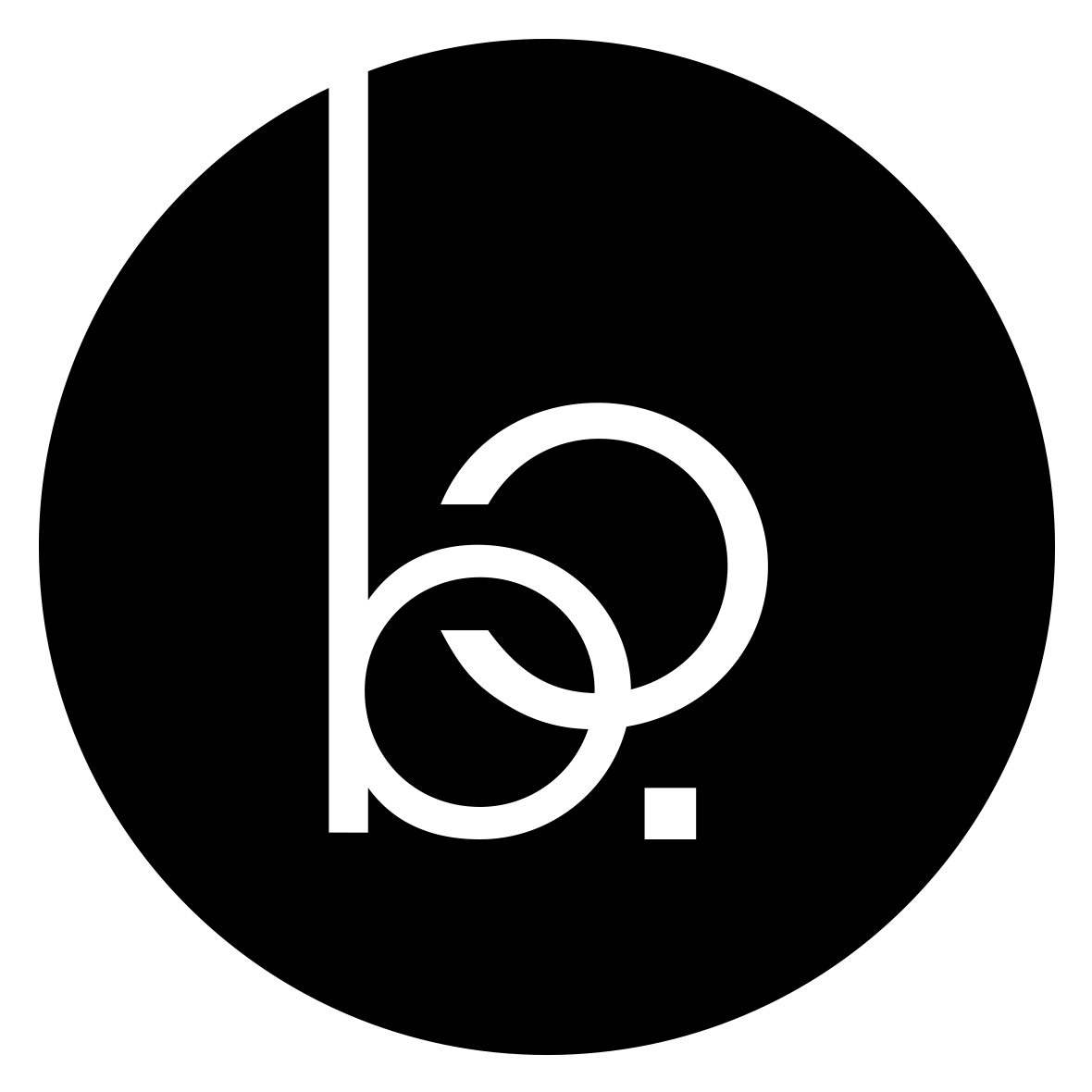
Was hilft Dir, trotzdem weiter zu machen und auch nach Niederschlägen wieder aufzustehen und nicht zu (ver)zweifeln. Was könnte im schlimmsten Fall passieren? Und was könnte im besten Fall passieren? Was macht Dir am meisten Spaß?

Wie würdest Du auch Andere motivieren?

*Nach dem 5. Modul*

**Mentaltraining – Die Macht Deiner Gedanken**

Was machen Deine Gedanken mit Dir und wie wirken sie sich auf Deinen Kundentermin aus? Wie ist Deine persönliche Einstellung, Deine Haltung, Deine Wertschätzung? Sei ehrlich zu Dir selbst – dann bist Du es auch zu Anderen.

Mein Feedbackbogen

Mein Thema (bitte ankreuzen)

O Positionierung O erster Eindruck O Rhetorik O Motivation O Mental

Frage: Wer war deine Kundin? (Alter, Beruf, Style)

Frage: Wie hast du dich vorbereitet (persönlich)

Frage: Wie hast du deine Umgebung vorbereitet

Frage: Was hast du heute anders gemacht als beim letzten Mal

Frage: Was ist dir dadurch besser gelungen

Frage: Welche Schlussfolgerung hast du dadurch gezogen

Statement:

Was ist Dein Resümee, wenn Du über deinen derzeitigen Fokuspunkt nachdenkst? (Positionierung, erster Eindruck, Rhetorik, Motivation, Mental)