

Zoom-Meetings und Schulungen 2021

Themenplan

Nachfolgend listen wir Ihnen die Themen und Termine zu den bereits geplanten Meetings und Schulungen auf.

Bitte beachten Sie:



Meetings sind kostenlos.



Schulungen sind kostenpflichtig.

NEU: Sie können Bonuspunkte sammeln.

Information zu Sammelpunkten:

Für jedes teilgenommene Zoom-Meeting oder Zoom-Schulung erhalten Sie eine bestimmte Anzahl von Punkten. Bei 10 erreichten Sammelpunkten erhalten Sie als Bonus einen Einkaufsgutschein über € 50,00 für cobicos und/oder Living Nature Verkaufsprodukte (keine Kabiware).

Meetings – kostenlos



1) Meeting

neues Produkt: Pretty Eyes Augencreme

Donnerstag: 06.05.2021

Uhrzeit: 8.30–9.15 Uhr

Sammelpunkt*: 1



2) Behandlungs-Check: Mischen von Marken und Mischen von Masken

Was kann ich an meinen Behandlungen verändern, verbessern? Wie werden und bleiben diese für meine Kunden attraktiv? Wir geben Input und freuen uns über regen Austausch!

Donnerstag: 10.06.2021

Uhrzeit: 8.30–9.15 Uhr

Sammelpunkt*: 1



3) Meeting

Sprechstunde – Was haben die Maßnahmen zu Corona ausgelöst und verändert? Wir diskutieren mit Ihnen, wie es Ihnen ergangen ist, gab es auch positive Änderungen und wie sind wir für die Zukunft gewappnet? Gast: Beate Smelter vom Kompetenzwerk

Mittwoch 07.07.2021

Uhrzeit: 19:00

Dauer: 1 Stunde

Sammelpunkt*: 1

4) Meeting

Informationen zur neuen Verpackung von Living Nature

Living Nature ändert die Verpackung bei einigen Produkten. Wir informieren Sie darüber was neu ist.

Mittwoch 21.07.2021

Uhrzeit: 08.30–9.15 Uhr

Sammelpunkt*: 1

Ihr Wissen ist viel wert! Zeigen Sie dies Ihren Kunden mit Ihren cobicos Zertifikaten
Für die Schulungen gibt es von uns das passende Zertifikat.

Neu: cobicos und Living Nature auf elopage

Unter <https://elopage.com/s/cobicos> finden Sie Schulungen zu cobicos und Living Nature.

Schulungen – kostenpflichtig



3) Grundsatzziele des Verkaufens mit passenden Aktionen

Anders sein als die anderen Kosmetikinstitute im Umfeld – Warenpräsentation ist auch Marketing! Aktionen im Kosmetikinstitut, gezielte Planung nach dem 4 Säulen-Plan

1. Aktionskonzeption in acht Aktionsschritten
2. Zeit und Kostenmanagement
3. Abverkaufs- Check-up /Controlling
4. Erfolgsbilanz /Fazit

Termine: werden noch bekannt gegeben

Uhrzeit: jeweils von 8.30–10 Uhr

Preis: € 95,00 inkl. Handout

Sammelpunkt*: 3



4) Kommunikations- und Verkaufstraining

„Wer die Lösung hat führt, wer das Problem hat folgt“

Aktiver Verkauf erhöht den Umsatz. Es geht nicht darum, dem Kunden etwas „aufzuschwatzen“, sondern vielmehr die richtige Ansprache zu finden, Einwände zu entkräften und eigene Blockaden zu lösen und den Kunden mit der optimalen Lösung glücklich zu machen.

- Wie sehen mich meine Kunden, wie sehe ich meine Kunden.
- Richtige Körpersprache im Verkauf.
- Welche Entscheidungen werden durch unser Unterbewusstsein gesteuert – das

Biostructogramm?

- Wie erkenne ich die Bedürfnisse und berate richtig?
- Zielorientierte Nutzenargumentation
- Terminabsprachen, Behandlungsabsprachen und Heimpflegepläne richtig einsetzen in einem aktiven Verkauf.
- Umgang mit Einwänden und Vorwänden.

Termine: 9.6., 23.6.2021 und (dritter Termin wird noch bekannt gegeben)

Uhrzeit: jeweils von 8.30–10 Uhr

Preis: € 95,00 inkl. Handout

Sammelpunkt*: 3



5) „For Ever Young“ – altersbedingte Hauterscheinungen

Hautalterung ist ein dynamischer Prozess – wie mildern und verlangsamen wir diesen?

- Warum entscheiden sich Kunden für Hautpeelings, Botox, Operationen, Laser, thermische Behandlungen usw.?
- Bedürfnisgerechte Beratung unter Einordnung verschiedener Faktoren wie Hauttypen/Hautzustand und innere (intrinsischen) und äußere (extrinsischen) Faktoren. Wie helfen Ernährung/Nahrungsergänzung, CO und wo setzen sie an?
- Beispiele anhand der Produktpaletten
- Beratungsübungen für die/den Anti-Aging-Kunden

Termin: 25.8.2021

Uhrzeit: 19–20.30 Uhr

Preis: € 29,00

Sammelpunkt*: 2



6) Kleine Pickel, große Sorgen? Fettige Haut/unreine Haut

Fettige Haut und Pickel lassen sich behandeln, ob im jugendlichen Alter oder als Erwachsene.

- Bedürfnisgerechte Beratung unter Berücksichtigung verschiedener Faktoren wie Hauttypen/Hautzustand, Ursachen, Auslöser, Genetik, Verlauf
- Wie helfen Ernährung/Nahrungsergänzung und CO und wo setzen sie an?

- Therapiebegleitende Beratungsübungen für den Kunden
- Tipps für die Behandlung in der Kabine

Termin: 8.9.2021

Uhrzeit: 19–20.30 Uhr

Preis: € 29,00 inkl. Menueplan

Sammelpunkt*: 2



7) Wohlfühlen mit Hautekzem – Trockene Haut/Neurodermitis

Verstehen und behandeln der trockenen bis geröteten, schuppigen und juckenden Haut

- Bedürfnisgerechte Beratung unter Einordnung und Verstehen verschiedener Faktoren.
- Kenntnisse zum HAUTBarriereschutz, Hauttypen/Hautzustand – die trockene Haut/Neurodermitis, Ursache, Auslösefaktoren und genetische Veranlagung
- Wie helfen Ernährung/Nahrungsergänzung und CO und wo setzen sie an?
- Therapiebegleitende Beratungsübungen für den Kunden und Tipps für die Kabinenbehandlung

Termin: 06.10.2021

Uhrzeit: 8.30–10 Uhr

Preis: € 29,00

Sammelpunkt*: 2