

# Naturkosmetik

PROFESSIONELL 2 | 10



*Mal ehrlich: Haben Sie stets Ihre Kunden im Auge? Können Sie sie zum Beispiel beim Thema Kajals beraten, obwohl Sie selbst nie welche benutzen? Das nötige Produktwissen lässt sich aneignen (hier ab Seite 4). Doch es gibt Fälle, wo Produktwissen allein nicht genügt. Denken Sie an eine Kundin, die überlegt, ob sie sich die Haare färben soll. Da müssen Sie passen? Wenn Sie den Beitrag Seite 8 gelesen haben, vielleicht nicht mehr. Denn mit der richtigen Fragestrategie nehmen Sie die Intention der Kundin ins Visier – und können antworten.*

*Elke Achtner-Theiß*  
Elke Achtner-Theiß

## IM BLICKPUNKT

3

Endlich öffentlich: die neue EU-Kosmetikverordnung

## GUT BERATEN

6

Wer fragt, führt! – Aber wie fragt man am besten?

## SORTIMENTE

9

Körperpflegeöle sind die Stars der Branche

## KOSMETIKWISSEN

13

Honig – ein Wirkstoff mit Breitbandeffekt

## KOSMETIKWISSEN

4

Kajals – weit mehr als ein Augenfänger

