



Edith Karls
Podcastkanal

Unternehmen im Portrait

Hier spricht die Chefin:

Rosel Haas
unterstützt als Glamourberaterin
Menschen ihre Kompetenzen
auch mit Stil und Farben der
Kleidung klar auszudrücken.

www.glamourberaterin.de

Telefon +43 (0) 386 – 22 25 80
E-Mail office@powermanagement.at
Web www.powermanagement.at
Podcast www.erfolgsorientiert.com
Blog www.ausderpraxis.eu

Glamourberaterin Rosel Haas verfügt über eine umfangreiche Ausbildung:

Studium zur Sportpädagogin in Gymnasien

Ausbildung zur Farb- und Stilberaterin

Weitere Ausbildungen: Farbpsychologie, Persönlichkeitsentwicklung, Psychophysionomie, Body Design Pattern und Umgangsformen.

Zusammenfassung:

Warum sollen Kunden sich ausgerechnet bei Ihnen beraten lassen?

Rosel Haas stellt bei jeder Beratung die Persönlichkeit der Dame oder des Herrn in den Mittelpunkt. So erkennen Menschen bei ihr so manche ihrer bis dahin verborgene Stärken, werden sich ihrer Fähigkeiten klarer bewusst und können diese strategisch einsetzen.

Erst auf dieser Basis findet sie gemeinsam mit ihren Kunden die individuell passenden Farben und die Stilrichtung der Kleidung. Nur so kann die Kleidung Menschen optimal in ihrer Ausstrahlung unterstützen und ihre Kompetenz unterstreichen.

Sie arbeiten mit weiteren Spezialistinnen und Spezialisten in einem Netzwerk zusammen. Wie finden Sie die richtigen Partner und welchen Nutzen haben Ihre Kunden davon?

Die zu ihr und ihrer Beratungsarbeit passenden Partner wählt sie sorgfältig aus. Sie kennt alle Personen aus ihrem Netzwerk persönlich. Nur so kann sie diese ihren Kundinnen und Kunden guten Gewissens empfehlen.

...damit Ihre Einzigartigkeit auffällt!

Glam^ourberaterin Rosel Haas

Kontaktdaten: www.glamourberaterin.de

Das Interview im Detail:

Wie war Ihr Weg zur Unternehmerin und Glamourberaterin?

Rosel Haas hat als Sport-Lehrerin am Gymnasium begonnen.

Sie spürte aber bald, dass sie sich nicht so gerne vorgegebenen Regeln anpassen wollte. Sie entstammt einer Familie von Kaufleuten. So wollte auch sie sich selbständig machen. Eine Freundin erinnerte Rosel Haas daran, wie gut sie ihrem Freundeskreis beim Auswählen und Einkaufen von Kleidung zur Seite steht. Die Idee gefiel ihr. Sie ließ sich als Farb- und Stilberaterin ausbilden und eröffnete ihr Beratungsstudio.

Weitere Ausbildungen folgten: Farbpsychologie, Persönlichkeitsentwicklung, Psychophysionomie, Body Design Pattern und Umgangsformen. Mit diesem Wissen kann sie das Bild ihrer Kunden rund machen und sie individuell beraten. Sie arbeitet erfolgreich seit 22 Jahren.

Das Innere offenbart sich im Äußeren, zitiert sie Johann Wolfgang von Goethe. Als Glamourberaterin unterstützt sie ihre Kunden mit Rat und Tat dabei, ihre eigenen Stärken zu erkennen, sie anzuerkennen, zu betonen und sich auch typgerecht zu präsentieren.

Welche Dienstleistungen bieten Sie Ihren Kunden an?

Die meisten Menschen erkennen ihre persönlichen Facetten gar nicht so genau, Rosel Haas holt sie im **1. Schritt** ans Tageslicht und berät, wie Kunden Ihre **Stärken** ausbauen und damit ihre Wirkung erhöhen können.

Erst im **2. Schritt** findet sie gemeinsam mit ihren Kunden heraus, welche Farben gut zu ihnen passen. Mit der zu ihnen passenden **Farbe** erhöhen Menschen ihre Strahlkraft bei Präsentationen, als Rednerin / Redner oder auch in kleinerer Runde.

3. Schritt: Welcher **Kleidungsstil** passt zu wem? Welchen Stil verlangt der jeweilige Beruf? Wie kann die Person ihren Stil mit dem beruflichen vereinbaren?

Das Wohlfühl zählt viel im Zusammenhang mit Bekleidung, beruflich und privat. Dabei unterstützt Rosel Haas ihre Kunden auch für die Zeit nach der Beratung mit Tools wie Farb-Pass, schriftlich übersichtlich aufbereiteten Unterlagen und Bildern auf ihren Seiten in den social medias.

4. Schritt: Die **Umsetzung** der Erkenntnisse beim Einkauf. Wer seinen Stil und die passenden Farben kennt, spart Fehleinkäufe und damit Geld. Auch der Zeitverbrauch beim Einkaufen sinkt, weil der Blick auf den genau bekannten Bedarf gerichtet ist und nicht bei an hübschen aber leider unpassenden Produkten hängen bleibt..

Welche Probleme lösen Sie mit Ihrem Unternehmen für Ihre Kunden?

Menschen wollen sich ihrer eigenen fachlichen Arbeit widmen. Dabei wollen sie sich wohlfühlen in ihrer Kleidung und sich sicher fühlen, dass ihr Auftreten bei anderen den richtigen Eindruck erzeugt. Dafür hält Rosel Haas erprobte Tipps bereit.

Hier nur einige Beispiele:

- Tipps zum Einkaufen nach der Beratung für große und klein gewachsene Damen
- Tipps für kompetente Erscheinung im Beruf z.B. bei Verhandlungen
- Wie man Verbindlichkeit in der Kleidung ausdrücken kann und wie Klarheit deutlich wird
- Wenn Mitarbeiter mit ihrem Chef verhandeln: Klarheit demonstrieren, kontrastreiche Kleidung z.B. bei der Auswahl des Hemdes und der Krawatte

- Damen: Die Bluse unterstreicht durch den Stoff Festigkeit und Kompetenz. Zur Farbe: Die Bluse sollte in einer der als passend erkannten Farben sein, die vielzitierte weiße Hemdbluse wirkt schnell langweilig und wenig kreativ.

Welche speziellen Vorteile verschaffen Sie Ihren Kunden?

Menschen können sich nach der zur jeweiligen Person passenden Farb- und Stilberatung in ihrem Outfit einfach wohlfühlen und dabei kompetent auftreten. Dabei kommen die persönlichen Stärken und ihre Herzlichkeit zur Geltung.

Nach der Beratung bei Glamourberaterin Rosel Haas freuen sich Damen und Herren über eine enorme Erleichterung beim Einkaufen. Wer seine Farben und seinen Stil kennt, spart viel Zeit, tätigt kaum noch Fehlkäufe, und spart dadurch Geld.

Wodurch unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern?

Rosel Haas stellt die Persönlichkeit ihrer Kundin und ihres Kunden in den Vordergrund. Ihre Stil- und Farbberatung baut auf einer Persönlichkeitsanalyse auf.

So erhalten beide, Kunden und Beraterin wichtige Hinweise für die ganz persönliche Stil und Farbauswahl. Damit unterstreichen sie ihre persönlichen Stärken und bringen ihre Kompetenz unaufdringlich aber klar zur Geltung.

In welchem Netzwerk sind Sie eingebunden?

Von Rosel Haas persönlich ausgesuchte Friseure, Optiker, Fotografen – unterstützen ihrerseits, die persönliche Note der Kunden noch einen Schritt weiter zur Geltung zu bringen. Eine Ernährungsberaterin fördert das körperliche Wohlfühl.

Bevorzugte Kunden

Menschen, die mehr über sich selbst erfahren wollen. Sie gehören häufig der umfangreichen Berufsgruppe der Beraterinnen und Berater und der Coaches an. Bevorzugtes Alter: ab 45 Jahren. Da verändern sich Menschen oft beruflich und persönlich.

Damen und Herren jeden Alters mit viel Kundenkontakt.

Weiters interessant:

Die Beschäftigung mit sich selbst führt Kunden und Kundinnen von Rosel Haas zu klarer Bewusstheit und zu einer verstärkten positiven Ausstrahlung.



Das Interview führte Frau Mag. Edith Karl, Unternehmerlotsin Kapfenberg im Juni 2015

Hier können Sie das Interview in voller Länge nachhören

www.erfolgsorientiert.com

Sie wollen Ihr Unternehmen mit einem Interview Ihren Kunden näher vorstellen



Rufen Sie uns an.

Ihr Ansprechpartner: Rudolf Pusterhofer, Programmmanager

++43 (0) 3862 22580