

**Allgemeine Geschäftsbedingung der beast Beauty Academy Stuttgart GmbH & Co.KG
für Seminarvertrag
(Stand Oktober 2019)**

§ 1 Anmeldung

1. Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen gelten für Verträge über die Teilnahme an einem Seminar zwischen der beast Beauty Academy Stuttgart GmbH & Co.KG, Stöckachstr. 16, 70190 Stuttgart und dem Teilnehmer. Die Anmeldung des Teilnehmers an dem Seminar erfolgt unter Verwendung des Formulars für den Seminarvertrag der beast Beauty Academy Stuttgart GmbH & Co.KG (im Folgenden „Akademie“). Das unterzeichnete Formular ist der Akademie per Post, Fax oder als Scan per E-Mail zu übersenden. Tel.:0711 528 518 55, Fax: 0711 528 518 56, E-Mail: info@be-a-st.de.
2. Die Anmeldung kann auch direkt über die Webseite der Akademie erfolgen, es gelten dann ergänzend die besonderen Bestimmungen für den Vertragsabschluss im elektronischen Geschäftsverkehr unter § 8 dieser allgemeinen Geschäftsbedingungen. Für den Vertragsschluss steht die deutsche Sprache zur Verfügung.
3. Die Anmeldung erfolgt durch den Teilnehmer. Der Teilnehmer bestätigt, dass seiner Teilnahme an dem Seminar keine gesundheitlichen Beeinträchtigungen entgegenstehen und er die Teilnahmevoraussetzungen für das jeweilige Seminar erfüllt. Die Teilnahme am Seminar erfordert Volljährigkeit des Teilnehmers.

§ 2 Zustandekommen des Seminarvertrags

1. Die Anmeldung stellt ein Angebot des Teilnehmers auf Abschluss des Seminarvertrags dar. Die Akademie kann das Angebot innerhalb von 14 Tagen ab Absendung der Anmeldung annehmen. Entscheidend hierfür ist der Zugang der Annahmeerklärung bei dem Teilnehmer.
2. Die Annahme erfolgt durch Gegenzeichnung und Übersendung des vom Teilnehmer übersandten Formulars per Post, Fax oder als Scan per E-Mail, nebst allgemeiner Geschäftsbedingungen, Widerrufsbelehrung und Seminarübersicht. Bei einer Anmeldung über die Webseite der Akademie erfolgt die Annahme durch Versendung einer gesonderten E-Mail, die der Bestellbestätigung nachfolgt. Der Vertragsschluss erfolgt in Textform. Der Teilnehmer kann seine Ansprüche aus dem geschlossenen Vertrag nicht an Dritte abtreten.
3. Die Akademie behält sich vor, von dem Seminarvertrag bis spätestens 4 Wochen vor Beginn des Seminars zurückzutreten, wenn bis zu diesem Zeitpunkt die Mindestteilnehmerzahl von 7 Teilnehmern nicht erreicht wird. Die Rücktrittserklärung erfolgt in Textform und muss dem Teilnehmer spätestens 4 Wochen vor Unterrichtsbeginn zugehen.

§ 3 Gegenstand des Seminarvertrags

1. Die Akademie wird dem Teilnehmer die in der zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses gültigen Seminarübersicht aufgeführten und erklärten Leistungsinhalte vermitteln. In der Seminargebühr sind die in den Lehrgangsräumen gemeinschaftlich genutzten Lehrmaterialien (Make-up & Hair Produkte & Theoriematerial) enthalten.
2. Die Seminare finden zu den vorgesehenen Terminen statt. Bei Nichtteilnahme an einzelnen oder allen Seminarterminen erfolgt keine (Teil-)Erstattung der Seminargebühr, auch nicht bei einer krankheitsbedingten Nichtteilnahme.
3. Die Akademie behält sich vor, bei Seminaren, die mehr als 2 Seminartage umfassen, vorgesehene Termine zu verschieben, wenn ein Seminartermin aufgrund der Verhinderung des Dozenten nicht durchgeführt werden kann und kein adäquater Ersatzdozent zur Verfügung steht. Der Teilnehmer wird in diesem Fall schnellstmöglich in Kenntnis gesetzt. Kann der Seminartermin bis zum Ende des jeweiligen Semesters, in dem das Seminar stattfindet, nicht nachgeholt werden, wird der Inhalt des Seminartermins in einem der im Rahmen des Seminars zur Verfügung stehenden Termine komprimiert nachgeholt. Die Seminargebühr wird für den ausgefallenen Termin anteilig zurückerstattet. Ferner behält sich die Akademie vor für das Seminar vorgesehene Dozenten durch adäquate Ersatzdozenten zu ersetzen, wenn der Dozent dauerhaft verhindert ist.

4. Der Teilnehmer erhält ein Teilnahmezertifikat, wenn er an allen Seminarterminen teilgenommen hat bzw. für krankheitsbedingte Fehltage ein ärztliches Attest beibringt oder in Textform zwingende Gründe darlegt, die eine Abwesenheit rechtfertigen, und die absolute Anzahl der Fehltage einer erfolgreichen Vermittlung des Seminarziels nicht entgegensteht. Die absolute Anzahl der Fehltage steht einer erfolgreichen Vermittlung des Seminarziels in der Regel nicht entgegen, wenn mindestens 80% der Termine des Seminars besucht wurden. Fehltage können in einem späteren Semester gegen Entgelt nachgeholt werden, um einen für ein Teilnahmezertifikat ausreichenden Ausbildungsstand zu erreichen.
5. Soweit das Seminar mit einer theoretischen und/oder praktischen Prüfung abgeschlossen wird, erfolgt die Zulassung nur, wenn der Teilnehmer die Voraussetzungen für die Ausstellung eines Teilnahmezertifikats erfüllt. In das Zeugnis fließen zudem Beurteilungen der während des Seminars erbrachten Leistungen ein. Prüfungen können wiederholt werden. Die erstmalige Prüfung ist in der Seminargebühr enthalten. Für Wiederholungen einer Prüfung wird ein Entgelt erhoben.
6. Soweit Seminargegenstand, erlaubt der Teilnehmer die Erstellung und Nutzung von Fotos seiner im Rahmen des Seminars geleisteten Arbeitsergebnisse und von Fotos seiner Person in Ausbildungssituationen durch die Akademie. Die Nutzung durch die Akademie erfasst die nichtexklusive zeitlich und räumlich unbeschränkte Nutzung zu Werbezwecken; dies auch in übertragbarer und/oder sublizenzierbarer Form und einschließlich des Rechts zur Bearbeitung. Die Erlaubnis berechtigt zu sämtlichen Veröffentlichungs-, Vervielfältigungs- und Verbreitungshandlungen (inkl. dem Recht der öffentlichen Zugänglichmachung) in Print- und digitalen Medien. In Zusammenhang mit der Fotonutzung ist die Akademie und/ oder deren Lizenznehmer oder -nachfolger berechtigt, aber nicht verpflichtet, den Namen des Teilnehmers zu nennen.
7. In Bezug auf Fotos von geleisteten Arbeitsergebnissen des Teilnehmers darf die Akademie insbesondere den fotografierten Fotomodellen und den Fotografen die Nutzung zu ihren Eigenbewerbungs- bzw. Bewerbungszwecken erlauben (nämlich Printmappe, elektronische Bewerbungsmappe oder eigene Webseite und eigene Social Media Accounts), erneut mit der berechtigten Nichtverpflichtung zur Namensnennung.
8. Der Teilnehmer erhält für an ihn überlassene Fotos von seinen im Rahmen des Seminars geleisteten Arbeitsergebnissen nichtexklusive Nutzungsrechte. Die Nutzungsrechte an den Fotos beschränken sich auf die persönliche Nutzung zu Eigenbewerbungs- bzw. Bewerbungszwecken des Teilnehmers (nämlich Printmappe, elektronische Bewerbungsmappe oder eigene Webseite und eigene Social Media Accounts). Die Lizenz ist seitens der Akademie jederzeit aus wichtigem Grund kündbar/widerruflich. Als wichtiger Grund gilt insbesondere ein Wegfall der eigenen Lizenzberechtigung der Akademie.
9. Soweit dem Teilnehmer im Rahmen des Seminarvertrags Unterrichtsmaterialien oder sonstige Gegenstände überlassen werden, gelten die entsprechenden gesetzlichen Regelungen, einschließlich, soweit anwendbar, der Gewährleistungsregelungen.

§ 4 Haftung der Akademie

Die Akademie haftet auf Schadensersatz bei Vorsatz; bei grober Fahrlässigkeit der Akademie oder eines gesetzlichen Vertreters oder Erfüllungsgehilfen; bei schuldhafter Verletzung von Leben, Körper, Gesundheit; bei Mängeln, die arglistig verschwiegen wurden; im Rahmen einer etwaigen Garantiezusage; bei Mängeln gelieferter Ware, soweit nach dem Produkthaftungsgesetz für Personen- oder Sachschäden an privat genutzten Gegenständen gehaftet wird. Bei schuldhafter Verletzung wesentlicher Vertragspflichten (Pflichten, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrags überhaupt erst ermöglicht und auf deren Einhaltung der Teilnehmer regelmäßig vertrauen darf) haftet die Akademie auch bei fahrlässiger Verletzung durch sie oder ihre gesetzlichen Vertreter oder Erfüllungsgehilfen, dann aber begrenzt auf den vertragstypischen, vernünftigerweise vorhersehbaren Schaden. Im Übrigen sind Schadensersatzansprüche, gleich aus welchem Rechtsgrund, ausgeschlossen. Die Haftungsbeschränkung gilt für Ansprüche auf Aufwendungsersatz nach § 284 BGB entsprechend.

§ 5 Pflichten des Teilnehmers

1. Der Teilnehmer hat die Seminargebühr bis 14 Tage vor Beginn des Seminars an die Akademie zu leisten. Kommt der Vertragsschluss innerhalb einer kürzeren Frist vor Beginn des Seminars zustande, ist die Seminargebühr mit Rechnungsstellung fällig.

2. Die Akademie ist berechtigt, dem Teilnehmer die Teilnahme an dem Seminar zu verweigern, wenn der Teilnehmer die Seminargebühr nicht geleistet hat.
3. Der Teilnehmer verpflichtet sich zu einem nachsichtigen und sorgsamem Umgang mit den Ausbildungsmaterialien und Schulungsräumen.
4. Schulungsunterlagen erhält der Teilnehmer im Rahmen des Seminars zur Begleitung des Seminars und zum Selbststudium. Die Schulungsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt. Eine Vervielfältigung und gewerbliche Nutzung ist nicht gestattet.
5. Die in den Schulungsräumen gemeinschaftlich genutzten Ausbildungsmaterialien (Make-up & Hair Produkte & Theoriematerial) sind ausschließlich zur Verwendung in den Schulungsräumen vorgesehen. Eine Verwendung außerhalb der Schulungsräume ist nicht gestattet.

§ 6 Vertragsbeendigung

1. Der Seminarvertrag ist auf bestimmte Zeit für den jeweils gewählten Seminarzeitraum geschlossen. Die ordentliche Kündigung ist ausgeschlossen. Unberührt bleibt das Recht jeder Partei zur fristlosen Kündigung.
2. Ein wichtiger Grund zur fristlosen Kündigung liegt für die Akademie insbesondere vor, wenn die Seminargebühr trotz Fälligkeit und Mahnung vom Teilnehmer nicht bezahlt wird oder der Teilnehmer wiederholt intensiv den Unterricht stört und damit das Erreichen des Unterrichtsziels gefährdet.
3. Im Falle der vorzeitigen Vertragsbeendigung durch Kündigung wird die Seminargebühr für Seminartermine, die zum Zeitpunkt der Vertragsbeendigung noch nicht stattgefunden haben, anteilig zurückerstattet.

§ 7 Schlussbestimmungen

1. Nebenabreden und Änderungen des Vertrages bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Textform.
2. Sind einzelne Bestimmungen dieses Seminarvertrags unwirksam, so wird hierdurch die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt.
3. Der Seminarvertrag unterliegt deutschem Recht. Gerichtsstand ist Stuttgart.

§ 8 Besondere Bestimmungen Vertragsabschluss im elektronischen Geschäftsverkehr

1. Die Leistungsinhalte des gewünschten Seminars, der Preis und die Termine können während des gesamten Anmeldevorgangs über das Drucksymbol des Browsers ausgedruckt werden. Die hierfür geltenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen können während des gesamten Anmeldevorgangs über den AGB-Link am unteren Ende der Seite aufgerufen und über das Drucksymbol ausgedruckt oder gespeichert werden.
2. Vor Abgabe der Anmeldung können die Teilnehmer-, Adress- und Rechnungsdaten auf Eingabefelder im Anmeldeformular überprüft und berichtigt werden. Die Möglichkeit, den Anmeldevorgang durch Schließen des Browsers abzubrechen, besteht während des gesamten Anmeldevorgangs.
3. Vor Abgabe eines rechtsverbindlichen Angebots hat der Teilnehmer durch Anklicken des einschlägigen Kästchens zu bestätigen, dass er die Allgemeinen Geschäftsbedingungen und die Widerrufsbelehrung zur Kenntnis genommen hat und mit der Geltung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen einverstanden ist.
4. Erst durch Betätigung des Buttons „jetzt zahlungspflichtig buchen“ wird die Anmeldung an die Akademie weitergeleitet.
5. Der Zugang der elektronischen Anmeldung bei der Akademie wird unverzüglich durch E-Mail bestätigt. Die automatische Empfangsbestätigung dokumentiert lediglich, dass die Bestellung des Kunden beim der Akademie eingegangen ist und stellt keine Annahme des Angebots auf Abschluss des Seminarvertrags dar. In der Bestellbestätigung werden die die Anmeldung des Teilnehmers einschließlich weiterer Informationen, insbesondere der für den Vertrag geltenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen nochmals aufgeführt und der Teilnehmer erhält die Gelegenheit, diese zu speichern. Der Teilnehmer wird gebeten, diese Bestellbestätigung nebst Allgemeiner Geschäftsbedingungen zu speichern oder auszudrucken, da eine solche geschlossene Zusammenstellung der Vertragsbedingungen in dieser Form grundsätzlich nicht bei der Akademie gespeichert

chert wird und dem Teilnehmer danach nicht mehr zugänglich ist. Der Vertrag kommt erst zustande, wenn danach die Annahme mit gesonderter E-Mail seitens der Akademie erklärt wird.

Widerrufsbelehrung

Widerrufsrecht

Sie haben das Recht, binnen 14 Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen.

Die Widerrufsfrist beträgt 14 Tage ab dem Tag des Vertragsschlusses.

Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns (beast Beauty Academy Stuttgart KG, Stöckachstr. 16, 70190 Stuttgart, Telefon Nr. 0711 528 518 55, Telefax Nr. 0711 528 518 56, E-Mail: info@be-a-st.de) mittels einer eindeutigen Erklärung (z. B. ein mit der Post versandter Brief, Telefax oder E-Mail) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Sie können dafür das beigefügte Muster-Widerrufsformular verwenden, das jedoch nicht vorgeschrieben ist.

Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

Folgen des Widerrufs

Wenn Sie diesen Vertrag widerrufen, haben wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen erhalten haben, einschließlich der Lieferkosten (mit Ausnahme der zusätzlichen Kosten, die sich daraus ergeben, dass Sie eine andere Art der Lieferung als die von uns angebotene, günstigste Standardlieferung gewählt haben), unverzüglich und spätestens binnen 14 Tagen ab dem Tag zurückzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrags bei uns eingegangen ist. Für diese Rückzahlung verwenden wir dasselbe Zahlungsmittel, das Sie bei der ursprünglichen Transaktion eingesetzt haben, es sei denn, mit Ihnen wurde ausdrücklich etwas anderes vereinbart; in keinem Fall werden Ihnen wegen dieser Rückzahlung Entgelte berechnet.

Haben Sie verlangt, dass die Dienstleistung während der Widerrufsfrist beginnen soll, so haben Sie uns einen angemessenen Betrag zu zahlen, der dem Anteil der bis zu dem Zeitpunkt, zu dem Sie uns von der Ausübung des Widerrufsrechts hinsichtlich dieses Vertrags unterrichten, bereits erbrachten Dienstleistungen im Vergleich zum Gesamtumfang der im Vertrag vorgesehenen Dienstleistungen entspricht.

✂ -----

Muster-Widerrufsformular

(Wenn Sie den Vertrag widerrufen wollen, dann füllen Sie bitte dieses Formular aus und senden Sie es zurück.)

An:

beast Beauty Academy Stuttgart GmbH & Co.KG
Stöckachstr. 16
70190 Stuttgart

Telefax Nr. 0711 528 518 55
E-Mail: info@be-a-st.de

Hiermit widerrufe(n) ich/wir* den von mir/uns* abgeschlossenen Vertrag über den Kauf der folgenden Waren*/die Erbringung der folgenden Dienstleistungen*

.....

Bestellt am*/erhalten am*

Name des/der Verbraucher(s)

Anschrift des/der Verbraucher(s)

Datum:

Unterschrift des/der Verbraucher(s) (nur bei Mitteilung auf Papier)

*Unzutreffendes streichen

Seminarübersicht

Airbrush

In diesem Seminar erlernen Sie die Grundlagen der Airbrushtechnik. Aufbau, Funktion und Handhabung werden erklärt und bei praktischen Übungen die verschiedenen Arten von Farben (Wasser-/Silikon-/Alkoholbasis) gezeigt. Neben dem Herstellen und Arbeiten mit Schablonen (z.B. das Erstellen von Airbrushtatoos), wird auch das freihändige Arbeiten erlernt, das für extremes Make Up gebraucht wird.

Beauty English für Anfänger

Ziel dieses Seminars ist es, einem englischsprachigen Kunden selbstbewusst eine gute, kompetente Beratung anbieten zu können, aufbauend auf schon vorhandenen Englisch-Grundkenntnissen. Dieses hoch interaktiv ausgelegte Seminar behandelt alle Schritte von der Begrüßung bis zu dem Zeitpunkt, wenn die Kunden mit ihren neuen, zu ihnen passenden Produkten und einem Lächeln auf dem Gesicht das Geschäft verlassen. Eines der

Highlights ist die Möglichkeit, während der Pausen Small Talk aus erster Hand mit einem Muttersprachler zu üben. Kleine Gruppengrößen ermöglichen, dass alle Teilnehmer selbst praxisorientiert englisch sprechen, professionelle Erfahrungen teilen und ein individuelles Feedback erhalten. Dieses Seminar stellt alle notwendigen Fertigkeiten bereit, um sicherzustellen, dass englischsprechende Kunden bei Ihnen ein positives Einkaufserlebnis haben.

Vorkenntnisse: Dieses Seminar ist auf professionelle Kosmetik- und Parfümerie-Einzelhändler zugeschnitten, die ihre Fähigkeiten bei der selbstbewussten Beratung englischsprachiger Kunden verbessern wollen. Alle Teilnehmer sollten mindestens auf dem Englisch-Level A2 sein.

Advanced Beauty English

Ziel dieses Seminars für fortgeschrittene in englischer Sprache ist es, einem englischsprachigen Kunden eine exzellente Beratung anbieten zu können und dem Kursteilnehmer ein interkulturelles Bewusstsein zu schaffen. In diesem hoch interaktiven Seminar werden Schlüsselqualifikationen im Verkauf wie fortgeschrittene Beratung, Zusatzverkäufen und die diplomatische Lösung schwieriger Situationen mit Kunden behandelt. Eines der Highlights ist die Möglichkeit, während der Pausen Small Talk aus erster Hand mit einem Muttersprachler zu üben. Kleine Gruppengrößen ermöglichen, dass alle Teilnehmer selbst praxisorientiert englisch sprechen, professionelle Erfahrungen teilen und ein individuelles Feedback erhalten. Dieses Seminar ermöglicht den Teilnehmern, englischsprechende Kunden hervorragend und selbstbewusst zu beraten und schwierige Situationen taktvoll zu lösen.

Vorkenntnisse: Dieses Seminar ist auf professionelle Kosmetik- und Parfümerie-Einzelhändler zugeschnitten, die ihre englischsprachigen Kunden mit einer hervorragenden Beratung zufriedenstellen wollen. Alle Teilnehmer sollten mindestens auf dem Englisch-Level B1 sein.

Bodypainting

Dieses Seminar gibt Ihnen Einblick in die Welt des Bodypainting. Sie lernen alle Grundlängen über Techniken (einfache Gestaltungsformen, Einsatz von Schablonen und das Anlegen von Verläufen), Materialien und Werkzeug und das Anwenden von Mischtechniken, Schatteneffekten und mehrfarbigen Farbaufbauten. In Zweiergruppen werden Sie einen eigenen Bodypaintingentwurf erstellen und an einem Modell verwirklichen. Am zweiten Seminartag muss vom Teilnehmer ein Modell mitgebracht werden, das entsprechend der Anforderungen für das Bodypainting zur Verfügung steht.

Branchenlehre

Beautyprodukte werden heute in sehr verschiedenen Vertriebsformen und Kanälen vertrieben. Die Bandbreite der Lieferanten und Produzenten reicht vom globalen Konsumgüterkonzern bis hin zum kleinen Familienbetrieb. Ein so fragmentierter Markt ist schwer zu durchschauen. Hierfür bedarf es einiger Insights, die dem Teilnehmer helfen sollen, sich im Beautymarkt orientieren zu können.

Digitale Bildbearbeitung

Der Kurs gibt einen Einblick in die digitale Nachbearbeitung von Bildmaterial. Anhand des Programms Adobe Photoshop lernen wir, wie Haare freigestellt werden, Haut retuschiert, Portraits optimiert und Composites erstellt werden. Ziel des Kurses ist es, einen Überblick zu erhalten, wie Bilder bereits beim Fotoshooting optimal für die Nachbearbeitung geliefert werden, welche Bildbearbeitung mit Photoshop möglich ist und wie man mit dem erlernten Wissen den Bildbearbeiter professionell anleiten kann, um ein perfektes Ergebnis zu erhalten.

Existenzgründung

Dieses Seminar behandelt wichtiges betriebswirtschaftliches Grundlagenwissen und zeigt die unterschiedlichen gewerblichen Rechtsformen für Unternehmen auf. Ein spezieller thematischer Schwerpunkt liegt hierbei auf Fragen rund um die Existenzgründung, z.B. bezüglich der Gewerbeanmeldung, Rechnungskalkulation und –stellung und steuerlichen Pflichten sowie Möglichkeiten. Somit lernen Sie die notwendigen Schritte, die für die Planung und erfolgreiche Umsetzung einer Selbstständigkeit relevant sind.

Farbenlehre

Neben Formen, Proportionen und Materialien spielen die Farben in jedem gestalterischen Beruf eine elementare Rolle. Ihre Mischung, Auswahl und Kombination erzielen unterschiedlichste Effekte. Um diese gezielt einsetzen zu können, befasst sich dieses Seminar mit der Wissenschaft der Farbe, die bis zu Goethe und Johannes Itten zurückreicht. Wir unterscheiden zwischen der subtraktiven und additiven Farbmischung und wollen ihre Gesetze nachvollziehen und verstehen, sodass wir sie bewusst einsetzen können. Zum Schminken, besonders zur Komplementärabdeckung, sind diese Kenntnisse unumgänglich und werden Ihren Blick schulen und Ihre Arbeit mit Make Up erleichtern. Bei intensivem praktischen Üben durch Farbmischungen schulen wir den Blick und das Farbgefühl.

Fotodesign

In diesem Seminar werden Make Up Artists und Hairstylists auf das Arbeiten mit Profifotografen vorbereitet. Es wird erklärt, wer an Werbe- und Fashionshootings beteiligt ist und wie diese Shootings ablaufen. Anhand von Beispielen wird der Umgang mit Models, Kunden, Werbeagenturen etc. durchgespielt. Um die Zusammenarbeit mit Fotografen zu optimieren, wird Grundwissen über Profikameras, Hauptparameter wie Zeit, Blende oder ISO, sowie Sensoren und Objektive vermittelt. Für das Bild und die Wirkung des Make Ups sind Bildwinkel, Schärfe bzw. Unschärfe, Farbtemperatur und ein allgemeines Wissen über Lichttechnik, Lichtformer, Blitz und Kunst- bzw. Tageslicht wichtig, die anhand von technischen Übungen live an der Kamera erlernt und ausprobiert werden. In gebildeten Teams werden die Seminarteilnehmer selbst eine gestellte fotografische Aufgabe gestalterisch und künstlerisch visualisieren und bei einem Shooting realisieren. Nach Absolvieren dieses Kurses verfügen die Teilnehmer über alles nötige Basiswissen, um bei Fotoshootings optimal mitwirken und selbst Shooting-Ideen entwickeln und umsetzen zu können. Für das Abschlussshooting am letzten Seminartag muss ein passendes Modell mitgebracht werden.

Vorkenntnisse: nur für professionelle Make Up Artists und Hairstylists.

Hairstyling

Wenn man als Make Up Artist erfolgreich in der Fotobranche oder Modewelt Fuß fassen möchte, ist es unumgänglich, dass man auch Haare stylen kann. Man muss nicht unbedingt Schneiden und Färben beherrschen, jedoch sollte man in der Lage sein, aus jedem vorhandenen Schnitt zuverlässig

eine dem Anlass und Look entsprechende Frisur zu stylen. Ob Mann oder Frau, ob langes oder kurzes Haar, ob es natürlich oder auffällig aussehen soll: die Techniken des Föhnens, Glättens, Steckens, Flechtens etc. müssen sitzen. In diesem 10-tägigen Seminar werden Sie vom Trainerteam der Keller the School fit gemacht für diese Anforderungen. Von der Brautfrisur bis zum stylischen Laufsteglook – Schritt für Schritt erlernen Sie die Techniken und den Einsatz von Werkzeug und Produkten um den optimalen Hairlook zu kreieren. Teilweise muss der Teilnehmer Modelle mitbringen, die genauen Modell-Anforderungen und –Zeiten erfährt er rechtzeitig vor Seminarbeginn.

Historische Looks

Dieser Kurs soll die Teilnehmer auf einen typischen Job im Bereich Foto oder Film vorbereiten. Anhand einer Vorlage soll ein Model frisiert und passend geschminkt werden. Das Besondere daran: die Vorlage entspricht einem historischen Stil. Im Lauf des Kurses werden vier Frisuren und Make-ups aus drei Jahrhunderten erarbeitet. Der Schwerpunkt liegt dabei auf dem Erkennen von Form und Proportion der Vorlage und der Übertragung auf das Model. Mit modernen Techniken werden klassische Frisuren erstellt und HD taugliche Make-ups geschminkt. Dieses Seminar ist für alle Visagisten geeignet, die ihre Techniken noch verfeinern und stilsicherer werden möchten. Die Kenntnis des Schminkens historischer Looks kann auch im alltäglichen Make-up hilfreich sein, da sie auch oft die Grundlage aktueller Beauty-Trends bildet.

Vorkenntnisse: Gute Schminkkenntnis muss vorhanden sein, wenn möglich auch etwas Erfahrung mit Hairstyling

Kaufmännische Grundlagen

Dieses Seminar vermittelt kaufmännisches Basiswissen. Hierzu gehören z.B. steuerliche Grundlagen, sowie die Themen der Rechnungsstellung, Rabattvergabe und Budgetkalkulation und gibt Einblick in die Margenrechnung und die sich daraus ergebenden Vorgehen. Zudem erfahren Sie Wissenswertes über grundsätzliche Strukturen und Kalkulationen, die Ihnen die Arbeit am Counter, als Freelancer, als Parfümeriemitarbeiter oder generell in der Branche erleichtern wird.

Kommunikation und Kundenumgang

Das Ziel dieses Seminars ist es, Kundengespräche zu optimieren. Hierfür werden mithilfe von praxisbezogenen Beispielen Elemente wie Kommunikation, Körpersprache, Auftritt, Beratung, Formulierungen, Kundenbeziehungen, Verkaufsgespräche, rhetorische Kompetenz und Kundenkenntnisse geübt und vermittelt. Wie kann ich gezielt die tatsächlichen Bedürfnisse meines Kunden ermitteln? Wie gehe ich mit dem Kunden um, damit er sich wirklich wohl fühlt? Wie kann ich seine Wünsche optimal erfüllen und ihn langfristig binden? Wie kann ich effektiv verkaufen ohne den Kunden unter Druck zu setzen? Diese und viele weitere Fragen werden in dem Seminar behandelt. Nach der Erarbeitung theoretischer Grundlagen, wird die praktische Umsetzung geübt. Mithilfe von Videoaufzeichnungen werden Feedback und Analyse ermöglicht. Lernen Sie, wie Sie aus Kunden Stammkunden machen, Ihre Umsätze verbessern und die Zufriedenheit der Kunden maximieren.

Kosmetik Basiswissen

Die größten Make Up Kenntnisse helfen nicht viel, wenn die Haut, auf die wir schminken, ungepflegt, im Ungleichgewicht oder sogar krank ist. Ein umfassendes Grundwissen über die Funktionen und den Aufbau der Haut ist elementar. In diesem Seminar erlernen Sie die grundlegenden dermatologischen und kosmetischen Kenntnisse über Hautzustände, die Auswahl und die richtige Anwendung von Pflegeprodukten. Hierbei werden die Unterschiede zwischen herkömmlichen Pflegeprodukten, Naturkosmetik und HighTech-Kosmetik und auch ganzheitliche Aspekte wie z.B. chronobiologische Einflüsse auf die Wirkung von Kosmetik angesprochen. Nach der Teilnahme an diesem Seminar sollen Sie die klassischen Pflegevorgänge der Systempflege wie auch den Einsatz der wichtigsten Wirkstoffe verstehen, sodass Sie Ihre Kunden individuell und zielsicher im Bereich Pflege beraten können. Dieses Seminar ist für Einsteiger im Pflegebereich geeignet.

Kunst

Für die Arbeit mit Make Up ist ein nicht zu unterschätzendes künstlerisches Grundverständnis notwendig. Kreativität, ein Gefühl für Farben und Farbmischung sowie für körperliche Proportionen sind elementar. In diesem Seminar werden diese Bereiche durch praktische wie theoretische künstlerische Arbeit geschult. Durch figürliches Zeichnen werden anatomische Zusammenhänge erfasst und aufs Papier gebracht. Der Umgang mit Hell und Dunkel, also Licht und Schatten ist hierbei formgebend und schult den Blick fürs Schminken. Der Umgang mit Farbe wird durch Mischübungen verdeutlicht. In der Theorie werden grundlegende Methoden und Techniken zur Erschließung der eigenen kreativen Potenziale kennengelernt und ausprobiert. Hierbei wird die Phantasie bis hin zur Abstraktion gefordert.

Make-Up für Film & HD

Worauf kommt es an bei Make-Up für Bewegtbildaufnahmen? Wie läuft ein Dreh ab und welche Regeln herrschen am Set? Welche Rolle spielen dabei Kamera, Licht und Drehbuch? Und welche die Rolle selbst? Unsere Dozenten vermitteln im Seminar „Make-Up für Film & HD“ Praxiswissen über die Arbeit als Maske beim Filmdreh. Abläufe und Hierarchien am Set, der Umgang mit Schauspielern, Regisseuren und Kollegen sowie Grundlagen der Videotechnik, speziell in Bezug auf HD-Aufnahmen, werden erklärt und anhand praktischer Aufgaben geübt. Von den Basics wie Branchenvokabular, Einstellungsgrößen und der Vorbereitung für einen Außendreh bei Nacht, bis hin zur eigenverantwortlichen Gestaltung eines Charakters anhand des Drehbuchs werden die Teilnehmer des Kurses so optimal auf die Arbeit hinter den Kulissen vorbereitet.

Vorkenntnisse: Grundsätzliche Make-up-Vorkenntnisse wichtig

Make-Up Intensiv Trainings

Ein Tag – ein Thema! Bei unseren Intensivtrainings konzentrieren wir uns einen Tag lang intensiv auf ein Make-up-Thema. Das entsprechende Thema wird gründlich in der Theorie behandelt und in der Praxis werden alle dazu möglichen Techniken und Materialien ausprobiert und geübt. Diese Intensivtrainings sind optimal geeignet, wenn man eine Thematik mal wieder auffrischen möchte oder noch unsicher ist. Die Teilnehmer schminken bei den Seminaren nicht sich selbst, sondern sich gegenseitig. Die angebotenen Intensiv-Trainings sind: Grundierung, Modellieren, Lippen, Lidschatten 3D-Technik, Smokey Eyes, Nude Look, Herren Make-Up. Für „Herren-Make-up“ müssen zwei männliche Modelle mitgebracht werden, eines um 10:00 und eines um 14:00 Uhr.

Make-Up Service als Verkaufsinstrument

Dekorative Kosmetik lässt sich erheblich besser verkaufen, wenn der Kunde die Produkte anwenden, ausprobieren und spüren darf. Wir können durch die richtigen Auftrage Techniken erreichen, dass ein schlichtes Produkt einen Effekt erzeugt, der die Kunden optisch und emotional anspricht und somit den Bedarf dieses Produktes rechtfertigt. Dies kann nicht nur bei der Kaufentscheidung behilflich sein, sondern lässt den Kunden verstehen, wie er sein Produkt zuhause anwenden kann und wird mit seinem Kauf zufriedener sein. In diesem Seminar lernen Sie, wie man ein schnelles Make Up Fresh Up macht ohne die Kunden lange aufzuhalten. Für die Kunden mit mehr Zeit lernen Sie ein komplettes Tagesmake-up Schritt für Schritt aufzutragen und zu erklären, wie sie es selbst anwenden können. Durch dieses Seminar können Sie Ihren Kunden einen zusätzlichen Service bieten, der die Bindung verstärken und den Umsatz positiv beeinflussen wird. Zielgruppe des Seminars sind Mitarbeiter von Beauty Stores, Concept Stores, Parfümerien oder jedem Einzelhandel, der dekorative Kosmetik verkauft (auch z.B. Apotheken, Reformhäuser etc.). Bei dem Seminar wird eine Kombination aus hochwertigen Make-up-Marken (z.B. Chanel, Shiseido, YSL, Lancôme, Artdeco etc.) verwendet, bei Gruppenbuchung können im Voraus Wunschmarken angegeben werden, mit denen geschult werden soll, abgestimmt auf das eigene Sortiment. Das Seminar kann bei Gruppenbuchung gerne in dem Einzelhandelsgeschäft vor Ort erfolgen.

Maniküre

Sowohl für die Beratung im Parfümerieverkauf, als auch für die Make Up Arbeit am Film- oder Fotoset ist ein gewisses Grundwissen über Hände und Nägel von Vorteil. Ein wunderschön geschminktes Gesicht und perfekt gestylte Haare reichen nicht immer aus. Oft sind auf Bildern auch die Hände zu sehen oder stehen sogar bewusst im Vordergrund. Im Einzelhandel bieten viele Make Up Marken auch Nagellacke oder sogar Nagelpflegeprodukte an. In diesem Seminar lernen Sie die Basics über die Hand- und Nagelpflege, sowie das Durchführen einer klassischen Maniküre und das Auftragen von natürlichem Lack, farbigem Lack und French Lack. Mit dem Wissen aus diesem Seminar können Sie in Zukunft Kunden besser beraten wenn es um Maniküre geht und ihr Job-Portfolio kann sich erweitern und Sie können auch die Maskenarbeiten für Handaufnahmen z.B. für Schmuckwerbung übernehmen. Am zweiten Seminartag sind zwei Modelle mitzubringen, eines um 10:00 und eines um 14:00 Uhr.

Naturkosmetik

Diese Seminarreihe macht deutlich, warum das Interesse bei Endkunden für Naturkosmetik immer stärker wächst und es sich hierbei nicht mehr um einen Trend handelt, sondern um einen gesellschaftlichen Wandel. Dies hat direkten Einfluß auf die Beratung im Fachhandel. Denn Endkunden sind bzgl. kosmetischer Inhaltsstoffe immer besser informiert und fragen initiativ nach deren Auswirkung auf die Gesundheit. Über eine kompetente Produktberatung werden Fachkenntnisse bzgl. Inhaltsstoffe und Wirkungsweise erwartet. Ziel dieser Weiterbildung ist es, die Beratungskompetenz für Naturkosmetik durch fundiertes Wissen schrittweise aufzubauen und ein Bewußtsein für die Berechtigung beider Pflegewelten zu schaffen - synthetisch konventionell sowie Naturkosmetik. Das modulare Trainingskonzept beginnt beim Anfänger ohne Vorkenntnisse, holt Fortgeschrittene bei ihrem jetzigen Wissensstand ab und trainiert Profis individuell auf die nächsten Schritte für eine erfolgreiche Naturkosmetik im Fachhandel. Schrittweiser Aufbau der Beratungskompetenz für Naturkosmetik innerhalb des Fachhandels (Parfümerie, Beauty Stores, Drogerie, Reformhaus, Kosmetik Institut).

Outfit, Stil & Image

Ein Outfit wird gesucht? Styling für ein Mode-Shooting am Set? Farbe, Schnittführung, Stil und Image sollen zum Träger passen, ihn oder sie schöner, jünger, älter, größer, schlanker, kräftiger oder moderner erscheinen lassen? In diesem Seminar lernen Sie, den richtigen Stil für eine Person oder einen Anlass zu erkennen und zu entwickeln. Sie identifizieren geeignete Farbtöne für Garderobe, Make-up und Haarfarbe sowie typgerechte Formen für Kleidung und Accessoires. Dabei berücksichtigen Sie die Körper- und Konfektionsgröße sowie die Proportionen der Figur. Ebenso analysieren Sie verschiedene Gesichtsformen um passende Haarschnitte, Kragen-, Ausschnitts- und Brillenformen zu ermitteln. Dresscode-Regeln im Business sind ebenfalls Bestandteil des Seminars. Diese richten sich nach den aktuellen Regeln der Deutschen Knigge Gesellschaft. Das Seminar richtet sich insbesondere an Make-up Artists, Visagisten und Hairstylisten, Modeberater und Experten im Marketing- und Kommunikationsumfeld sowie alle Modebegeisterte.

Special Effects

Dieses Seminar vermittelt ein Basiswissen über Special Effect Make Up. Nach Abschluss des Kurses haben alle Teilnehmer ein breites Grundwissen über Materialien und Werkzeuge im Bereich SFX. Es wird gezeigt und geübt, wie man schnell am Set kleinere Wunden, wie Schürf-, Stich-, Schnitt- und Brandverletzungen schminkt. Aufwendigere Veränderungen werden mit vorgefertigten Teilen erstellt. Außerdem lernen die Teilnehmer Perücken richtig aufzusetzen und zu befestigen, ebenso wie eine Glatze zu kleben und einzuschminken. Das Seminar richtet sich an Visagisten und Make Up Artists, die noch keine oder wenig Erfahrung im Bereich SFX haben und diese ausbauen wollen, um z.B. im Film-/Fernsehbereich oder für speziellere Looks besser vorbereitet zu sein.

Vorkenntnisse: Gute Schminkkenntnis muss vorhanden sein

Visagismus

Der 30-tägige Visagistenkurs vermittelt alle grundlegenden Techniken des Schminkens. Sowohl in Theorie als auch in der Praxis wird der Umgang mit Concealer, Foundation, Puder, Lidschatten, Rouge, Tusche, Lippenstift, Gloss etc. erlernt. Hierbei wird stark auf die unterschiedlichen Konsistenzen und Anwendungsbereiche eingegangen. Typgerechtes (abhängig von Proportionen, Gesichtsformen und Typ), korrigierendes und anlassgerechtes Make Up (z.B. für Braut, Gala oder Business) stehen im Vordergrund. Auch Airbrush-Make-up, HD-Make-up, Wimpern kleben und Facechartmalen gehört dazu. Die Markenlehre zu den wichtigsten Make Up- Marken (z.B. Chanel, Shiseido, Dior etc.) zeigt die Entwicklungen, Strukturen und Produktstärken der einzelnen Marken auf und vermittelt einen guten Überblick über den aktuellen Markt, sowie berufliche Perspektiven. Anspruchsvolle Aufgaben wie das Schminken nach Vorlage und nach Zeit sind Teil der grundlegenden Ausbildung.

Das Seminar wird mit einer theoretischen und einer praktischen Prüfung abgeschlossen. Die theoretische Prüfung umfasst die schriftliche Abfrage des vermittelten Inhalts und setzt sich aus ca. 30 – 50 Fragen zusammen, die schriftlich beantwortet werden müssen. Die

praktische Prüfung umfasst die praktische Anwendung des vermittelten Inhalts durch schminken verschiedener Looks. Bewertet werden die gesamte Prüfungszeit sowie das Endbild. Die Gesamtnote der Prüfung setzt sich zu 50% aus der Endnote der Theorieprüfung und zu 50% aus der Endnote der praktischen Prüfung zusammen. Die Prüfung kann einmalig gegen ein Prüfungsentgelt von 100,- Euro (inkl. MwSt.) wiederholt werden. Bei Bestehen der Prüfungen wird ein Zertifikat verliehen.