

„Mein Umsatzplus ist basisch“

Hand aufs Herz: Wer wünscht sich nicht mehr Umsatz, ohne lediglich den Verkauf von der einen auf die andere Firma zu verlagern? Eine Umsatzchance, mit der wir viele Kundinnen in ihrem Wunsch, attraktiv zu bleiben, unterstützen können? Und Produkte und Behandlungen, mit denen sich sicht- und spürbare Verbesserungen von Haut, Haaren und Figurproblemen erzielen lassen?

Als Basis hierfür benötigen Sie ein fundiertes Wissen über Azidose und die Stoffwechselfvorgänge der „chemischen Fabrik“ Körper. Je fundierter dies ist, umso glaubwürdiger sind Sie als Beraterin zum Thema „Wohlfühlen im eigenen Körper“. Dieses Wissen lässt sich bei einer Vielzahl von Themen im Institut einsetzen, z.B. bei Cellulite, Gewichtsreduktion, Gewebefestigung, Wassereinlagerungen, Haarproblemen, brüchigen Nägeln, schuppiger Haut, Anti-Aging und Akne. Darin haben Sie bestimmt viele Sorgen Ihrer Kundinnen wiedergefunden. Falls Sie mit den bisherigen Behandlungsmöglichkeiten nicht immer ganz zufrieden sind, entdecken Sie die „basischen Behandlungsmöglichkeiten“ und qualifizieren Sie sich als kompetente ganzheitliche „Azidose-Beraterin“.

Vereinfacht gesagt, ist Azidose ein Säureüberschuss, den der Körper nicht sofort wieder ausscheiden kann und der deshalb als gebundene Säure in den Geweben eingelagert wird. Daraus können im Laufe der Jahre sichtbare „Schönheitsfehler“ entstehen. Wie gut, dass der Körper aber auch diese Symptome wieder zurückbildet, wenn die Ursache behoben wird und die Säure-Basen-Balance zurückerlangt und dann gehalten wird.

Praxisbeispiel: Cellulite

Wie sieht eine solche ganzheitliche Behandlung in der Praxis aus? Nehmen wir das Beispiel einer Kundin mit Cellulite. Die ansonsten schlanke Frau hat eine deutlich sichtbare Cellulitebildung und Geweberschlaffung an der Innenseite der Oberschenkel. Dieser Zustand wird durch eine Umfangmessung und auch durch ein Foto dokumentiert. Dann erstelle ich mit der Kundin zusammen eine Anamnese, um mögliche Ursachen für dieses Symptom her-

auszufinden. Das Auftreten der Cellulite an den Innenseiten der Oberschenkel und Wassereinlagerungen – die laut Aussage der Kundin auf gezielte Nachfrage morgens häufig auch an den Unterlidern auftreten – lassen eine „Übersäuerung“ vermuten.

Umfassend beraten

Das gemeinsame Ausfüllen des Anamnesebogens gibt einen Überblick über die Lebensgewohnheiten der Kundin. Anhand einer Liste von säurebildenden Nahrungsmitteln kann sie dann selber feststellen, wodurch sie im täglichen Leben „sauer“ wird. Natürlich erhält sie auch eine Liste mit basenbildenden Lebensmitteln, die ihre Gesundheit und Schönheit stärken. Nun erkläre ich der Kundin in einfachen, verständlichen Worten, wie ihr Körper das Überangebot saurer reagierender Nahrungsmittel entschärft und leider allzu oft auch in den „Säure-Parkhäusern“, wie z.B. den Oberschenkeln, einlagert.

In der Frage „Bist du sauer?“, wenn Stress und Ärger im Alltag überwiegen, steckt ebenfalls mehr als nur ein Körnchen Wahrheit: Bewusste Entspannung und Bewegung können hier zur körperlichen und seelischen Balance beitragen. In ihrem persönlichen Entschlackungsplan findet die Kundin dann die Produkte und die Anwendung übersichtlich aufgelistet und eingeteilt in die Bereiche „Säurereste lösen“ (Einsatz von Kräutertees), „Säure neutralisieren“ (Einsatz von spezieller Nahrungsergänzung), „neutralisierte Säuren ausleiten“ (durch basische Bäder, Wickel etc.) und „Behandlungen im Institut“.

Im letzten Schritt sollten natürlich im Institut – bei unserem Beispiel Cellulite – noch Lymphdrainagen, Wickel, Algenpackungen, Muskelstimulation etc. eingesetzt werden. So tritt der Erfolg noch schneller ein. Die Kunden nehmen darüber hinaus von dieser Behandlung nicht „nur“ eine neue Creme mit nach Hause, sondern auch ein „maßgeschneidertes innerliches Pflegeprogramm“ – und haben aufgrund der neuen Informationen auch das Gefühl, ihr Problem bei der Wurzel packen zu können. ○

Weitere Informationen über spezielle Workshops zum Thema Azidose erhalten Sie direkt von der Autorin – wir stellen den Kontakt gerne her. Rufen Sie unseren Leserservice an unter Tel. 0 18 05/1 65-1 62 (zum Ortstarif)

Monika Bröhl-Dillenburg

Die Inhaberin der Casa Vitale in Köln ist seit über 20 Jahren im Bereich Kosmetik tätig. Sie ist u.a. Drogistin, Kosmetikerin und psychologische Beraterin. 1998 gründete sie die Casa Vitale als Institut für Wellness & Thalasso. Seit 2001 gibt sie ihr Wissen in Seminaren und Ausbildungen weiter.

