

## Zeitliche und sachliche Gliederung der Berufsausbildung

### Anlage zum Berufsausbildungsvertrag

<b><u>Ausbildungsplan</u></b> Der zeitlich und sachlich gegliederte Ausbildungsplan ist Bestandteil des Ausbildungsvertrages	Kosmetiker Kosmetikerin
Ausbildungsbetrieb: _____	
Auszubildende(r): _____	
Ausbildungszeit von:   _____ bis:   _____	

Die zeitliche und sachliche Gliederung der zu vermittelnden Kenntnisse und Fertigkeiten laut Ausbildungsrahmenplan der Ausbildungsverordnung ist auf den folgenden Seiten niedergelegt.

Der zeitliche Anteil des gesetzlichen bzw. tariflichen Urlaubsanspruches, des Berufsschulunterrichtes und der Zwischen- und Abschlussprüfung des/der Auszubildende(n) ist in den einzelnen zeitlichen Richtwerten enthalten.

Änderungen des Zeitumfanges und des Zeitablaufes aus betrieblich oder schulisch bedingten Gründen oder aus Gründen in der Person des/der Auszubildende(n) bleiben vorbehalten.

Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Zeitliche Richtwerte in Wochen im Ausbildungsjahr		
	1	2	3
<p>Abschnitt 1. Pflichtqualifikationen gemäß Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht</p> <p>a) Bedeutung des Ausbildungsvertrages, insbesondere Abschluss, Dauer und Beendigung erklären</p> <p>b) gegenseitige Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag nennen</p> <p>c) Möglichkeiten der beruflichen Fortbildung nennen</p> <p>d) wesentliche Teile des Ausbildungsvertrages nennen</p> <p>e) wesentliche Bestimmungen der für den ausbildenden Betrieb geltenden Tarifverträge nennen</p>	während der gesamten Ausbildungszeit zu vermitteln		
<p>Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes</p> <p>a) Aufbau und Aufgaben des ausbildenden Betriebes erläutern</p> <p>b) Grundfunktionen des ausbildenden Betriebes wie Angebot, Beschaffung, Dienstleistung und Verkauf erklären</p> <p>c) Beziehungen des ausbildenden Betriebes und seiner Belegschaft zu Wirtschaftsorganisationen, Berufsvertretungen und Gewerkschaften nennen</p> <p>d) Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweise der betriebsverfassungsrechtlichen Organe des ausbildenden Betriebes beschreiben</p>			
<p>Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit</p> <p>a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen</p> <p>b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden</p> <p>c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten</p> <p>d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden; Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen</p> <p>e) berufsbezogene Hygienebestimmungen und –vorschriften beachten</p> <p>f) kundenbezogene Gesundheitsschutzmaßnahmen beachten und anwenden</p> <p>g) ergonomische Gesichtspunkte bei Planung und Durchführung der Arbeit einhalten</p>			
<p>Umweltschutz</p> <p>Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere</p> <p>a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären</p> <p>b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden</p> <p>c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen</p> <p>d) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen</p>			
<p>Bedienen von Apparaten und Instrumenten</p> <p>a) Apparate und Instrumente unter Beachtung der Sicherheitsvorschriften und der Bedienungsanleitung auswählen, bedienen und einsetzen</p> <p>b) Reinigungs-, Desinfektions-, Sterilisations- und Pflegemittel insbesondere unter Berücksichtigung hygienischer Anforderungen und der Belange des Umweltschutzes auswählen und einsetzen</p> <p>c) Apparate und Instrumente desinfizieren, reinigen, sterilisieren und pflegen</p> <p>d) Arbeitsplatz unter Berücksichtigung hygienischer Anforderungen organisieren und sauber halten</p>	8		2

Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Position vermittelt im Ausbildungs-jahr		
	1	2	3
<b>Verkauf und Warenwirtschaft</b> a) betriebliches Dienstleistungsangebot beschreiben b) Waren und Dienstleistungen in ihrer Wirkungsweise unterscheiden, präsentieren und verkaufen c) betriebliche Arbeits- und Organisationssysteme, insbesondere Bedienungszettel, Kasse, Kundenkartei und Terminplan handhaben d) Preise kalkulieren und auszeichnen e) Waren und Material bestellen, lagern und Bestände pflegen f) Inventur durchführen	6		6
<b>Kundengespräche und Kundenbetreuung</b> a) Kunden empfangen und Kundenwünsche ermitteln b) Regeln des Datenschutzes beachten c) Kunden unter Berücksichtigung des Warenangebotes, der betrieblichen Serviceleistungen sowie Maßnahmen der Gesundheitsprophylaxe beraten d) kundenorientierte Gespräche unter Berücksichtigung des Persönlichkeitsprofils und kundenpsychologischer Grundsätze bei Behandlung, Beratung und Verkauf planen, führen und nachbereiten e) Reklamationen entgegennehmen und bearbeiten	4		10
<b>Beurteilen und Reinigen der Haut</b> a) Zustand und Beschaffenheit der Haut prüfen und beurteilen b) Hautreinigungs- und pflegemittel auswählen und nach Behandlungsplan dosieren c) Hautzonen mit verschiedenen Methoden reinigen d) individuellen Behandlungsplan insbesondere unter Berücksichtigung der Hautverträglichkeit erstellen e) Hautveränderungen erkennen sowie kosmetisch zu behandelnde Hautveränderungen bestimmen und entfernen	4 6	7	8
<b>Pflegende Kosmetik</b> a) Pflegemittel für unterschiedliche Körperzonen, insbesondere für Gesicht, Hände, Nacken und Füße auswählen und nach Behandlungsplan anwenden b) Methoden der Haarentfernung unterscheiden c) nicht permanente Haarentfernungsmethoden auswählen und anwenden d) Aromen und Düfte zur Unterstützung kosmetischer Angebote und Maßnahmen einsetzen	4	5 4	
<b>Pflege und Behandlung des Gesichtes und des Körpers</b> e) Verfahren und Techniken zur Gesichts- und Körperpflege auswählen und anwenden f) Packungen, Dampfbäder, Masken und Kompressen unter Beachtung möglicher Unverträglichkeitsreaktionen anfertigen, auftragen; Nachbehandlungen durchführen g) Methoden der Heliotherapie in ihrer Anwendungs- und Wirkungsweise unterscheiden h) betriebsübliche Verfahren der Heliotherapie anwenden		4	
<b>Handpflege</b> i) Zustand der Fingernägel beurteilen j) Verfahren und Techniken zur Hand- und Nagelpflege auswählen und anwenden k) Nagelhaut und Nägel behandeln sowie Nägel formen und gestalten l) Haut- und Nagelveränderungen behandeln m) Nagelfehlwuchs durch Schneiden, Schleifen, Tamponieren beheben	4	4	

Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Position vermittelt im Ausbildungs-jahr		
	1	2	3
<b>Fußpflege</b> n) Zustand der Zehennägel beurteilen o) Verfahren und Techniken zur Fuß- und Nagelpflege auswählen und anwenden p) Nagelhaut und Nägel behandeln sowie Nägel formen und gestalten q) vorbeugende Maßnahmen, insbesondere gegen Mykose planen und durchführen r) Haut- und Nagelveränderungen behandeln s) Nagelfehlwuchs durch Schneiden, Schleifen, Tamponieren beheben			4
<b>Dekorative Kosmetik</b> a) Farb- und Typberatung unter Berücksichtigung der Kundenwünsche, der Kundentypen und aktueller Trends durchführen b) Verfahren, Techniken und Arbeitsmaterialien zur dekorativen Gestaltung der Haut und der Nägel auswählen und anwenden c) Wimpern und Augenbrauen unter Anwendung verschiedener Techniken, insbesondere durch Formen und Färben gestalten d) künstliche Wimpern auswählen und anbringen e) Präparate zur Camouflage auswählen und anwenden	8	2	4
<b>Kosmetische Massagen</b> a) Befunderhebung durchführen und Massageplan aufstellen b) Mittel und Wirkstoffe zur kosmetischen Massage unterscheiden und anwenden c) Massagearten unterscheiden d) manuelle Massagen zur Reinigung, Durchblutungsförderung, Muskellockerung und zur Entspannung unter Berücksichtigung möglicher Kontraindikationen durchführen e) Techniken der manuellen Lymphdrainage unterscheiden f) apparativ unterstützte Massagen, insbesondere unter Einsatz von Reizstrom und mechanischen Hilfsmitteln durchführen			16
<b>Ernährungsberatung und Gesundheitsförderung</b> a) Auswirkungen des Ernährungs- und Bewegungsverhaltens auf den Hautzustand unterscheiden b) Empfehlungen zu gesunden Ernährungs- und Lebensweisen unterbreiten c) Bewegungs-, Haltungs- und Entspannungsübungen vorschlagen	3	2	2
<b>Abschnitt: Wahlqualifikationseinheit</b> <b>Permanente Haarentfernung</b> a) Apparate und Instrumente zur permanenten Haarentfernung in ihrer Funktionsweise unterscheiden b) Wirkungen und Risiken der permanenten Haarentfernung unterscheiden und bewerten c) permanente Haarentfernung durchführen d) Ergebnis der permanenten Haarentfernung kontrollieren; Nachfolgebehandlung durchführen			12
<b>Hydrotherapie</b> a) Apparate und Instrumente zur Hydrotherapie in ihrer Funktionsweise unterscheiden b) Methoden und Wirkung hydrotherapeutischer Maßnahmen unterscheiden und mögliche Unverträglichkeiten erkennen c) Hydrotherapeutische Reizanwendungen in unterschiedlichen Temperaturbereichen anwenden			6

Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Position vermittelt im Ausbildungs-jahr		
	1	2	3
<b>Visagismus</b> a) Einsatzmöglichkeiten und Methoden der Gesichtsgestaltung unterscheiden b) Techniken, Hilfsmittel und Präparate typ- und situationsgerecht auswählen c) Maßnahmen der Gesichtsgestaltung durchführen	2	6	
<b>Permanentes Make-up</b> a) Einsatzmöglichkeiten und Techniken des permanenten Make-ups unterscheiden b) Hilfsmittel und Präparate typgerecht auswählen und einsetzen c) über die Wirkung der Maßnahme aufklären und beraten d) Ergebnis des permanenten Make-ups kontrollieren und bewerten, Nachbehandlung durchführen		6	6
<b>Nagelmodellage</b> a) Einsatzbereiche und Gestaltungsmöglichkeiten der Nagelmodellage unterscheiden b) Präparate, Materialien und Techniken zur Nagelmodellage auswählen c) künstliche Nägel anbringen, formen und gestalten		6	
<b>Spezielle Fußpflege</b> a) krankhafte Veränderungen ermitteln und bei der Durchführung fußpflegerische Maßnahmen berücksichtigen b) Maßnahmen zur Vorbeugung von Zehenfehlstellungen beherrschen und anwenden c) Nagelfehlstellungen unter Einsatz mechanischer Hilfsmittel beheben		4	8
<b>Manuelle Lymphdrainage im kosmetischen Bereich</b> a) Indikationen und Kontraindikationen feststellen und im Kundengespräch erläutern b) Massagebereiche festlegen und Massageplan aufstellen c) Techniken der manuellen Lymphdrainage anwenden		6	