

////////////////////////////////////

1. Legt een afspraak vast met de klant (co 00542)
 - staat de klant te woord aan de telefoon of aan de receptie
 - beantwoordt of anticipeert op de vragen van de klant rond mogelijkheden en prijs
 - schat de tijdsduur van de gewenste behandeling in
 - informeert de klant over de nodige voorbereiding
 - maakt een afspraak met de klant en legt deze vast in de agenda
 - gebruikt informatie- en communicatietechnologie (computer, smartphone, rekenmachine,...)
2. Bereidt de werkpost voor (co 00543)
 - zorgt voor de orde en netheid van de werkpost
 - controleert en zet het materieel klaar
 - bereidt het te gebruiken materieel en producten eigen aan de activiteit voor
 - past de voorschriften en instructies inzake veiligheid, hygiëne en milieu toe
 - werkt op een duurzame manier
3. Verwelkomt de klant (D120201 Id21185-c)
 - ontvangt de klant beleefd
 - maakt de klant wegwijs
4. Neemt afscheid van de klant (co 00546)
 - gaat na of de klant tevreden is
 - begeleidt de klant naar het onthaal voor de afrekening
 - neemt beleefd afscheid van de klant
5. Ruimt de werkpost op en maakt deze schoon (D120201 Id16295-c)
 - houdt zich aan de richtlijnen voor hygiëne, veiligheid en ergonomie
 - ruimt de gebruikte werkpost op na elke behandeling
 - sorteert afval volgens de richtlijnen

Specifieke activiteiten

Algemeen

6. Geeft workshops rond kleur-, stijl-, imagoadvies (co 02242)
 - geeft uiteenzettingen rond kleur-, stijl-, imagoadvies
 - doet, indien nodig, beroep op collega's uit het eigen netwerk
 - kan omgaan met de verschillen in klanten
7. Adviseert, motiveert en betreft de klant bij het advies (co 02310)
 - Raadt de juiste kleuren en stijlen aan in overleg met de klant, rekening houdend met wensen en noden van de klant
 - Adviseert en verpersoonlijkt de uitstraling van de klant op basis van de analyseresultaten
 - Zoekt naar alternatieven al dan niet op vraag van de klant
 - Zoekt naar oplossingen om de verwachtingen van de klant in te lossen
 - Analyseert, verbetert en werkt indien nodig het resultaat bij

Kleuranalyse

8. Voert een intakegesprek naar kleurgebruik (co 02225)
 - peilt naar de voorgeschiedenis van de klant met kleuren
 - peilt naar eerder ervaringen met kleuranalyse
 - bevraagt de klant over de kleurvoorkeuren voor het gebruik van kleuren in kleding
 - vraagt naar de verwachtingen van de klant omtrent het kleuradvies
9. Informeert de klant over het belang van kleurgebruik (co 02226)
 - informeert de klant over de relaties die er bestaan tussen kleurkenmerken
 - informeert de klant over het verband tussen de uiterlijke kenmerken van de klant en de kleurkenmerken
 - informeert de klant rond de impact van kleur op het menselijk welbevinden
10. Onderzoekt de noodzakelijke factoren voor het bepalen van het kleurtype (co 02227)
 - analyseert en bepaalt de huidskleur
 - analyseert en bepaalt de kleur van de ogen
 - analyseert en bepaalt de natuurlijke haarkleur van de klant
11. Bouwt gefundeerd en systematisch de analyse op (co 02228)
 - gebruikt opbouwend het professioneel kleurmateriaal om aan te tonen welke uitstraling de klant heeft met verschillende kleuren
 - maakt notities van zijn bevindingen
 - maakt een eerste conclusie (zuiver type)
 - onderzoekt tot welk sub- of mengtype de klant behoort
 - zoekt de passende kleurtinten (haar, make-up en kledij) uit voor de klant
 - zoekt de passende kleurcombinaties (haar, make-up en kledij) op voor de klant
12. Maakt de synthese van de analyse (co 02229)
 - bepaalt het 'kleurtype' van de klant
 - bepaalt het persoonlijk kleurpalet van de klant
 - bepaalt de te gebruiken kleurencombinaties (haar, make-up en kledij)
13. Bespreekt de analyseresultaten (co 02230)
 - informeert de klant over het verloop van de kleurenanalyse
 - informeert de klant over zijn 'kleurtype'
 - beargumenteert zijn bevindingen
 - stelt de klant het persoonlijk kleurpalet (kleuren en accentkleuren) voor
 - informeert de klant over de te gebruiken kleurencombinaties en mogelijkheden (haar, make-up en kledij)
 - overhandigt de analyseresultaten
 - stelt mogelijkheden tot advies naar styling en imago voor

Stijlanalyse

14. Voert een intakegesprek naar figuurkenmerken, persoonlijke stijlen en combinaties (co 02231)
 - peilt naar de persoonlijke ervaring van de klant met styling
 - vraagt naar de verwachtingen van de klant omtrent het stijladvies
 - bevraagt de klant rond zijn dagelijkse activiteiten
 - bevraagt de klant naar de perceptie van eigen lichaam
 - bevraagt de klant over materiaalvoorkeuren, prints en texturen

- be vraagt de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
15. Informeert de klant over het belang van styling (co 02232)
- informeert de klant over de relaties die bestaan rond stylingkenmerken
 - informeert de klant rond de impact van styling op het menselijk welbevinden
16. Onderzoekt de noodzakelijke factoren voor het bepalen van het figuurtype (co 02233)
- analyseert en bepaalt de morfologie (totale lichaam en verhoudingen)
 - analyseert en bepaalt het gelaat (bouw, vorm, delen,...)
17. Bouwt gefundeerd en systematisch de analyse op (co 02234)
- bepaalt de verhoudingen van het lichaam van de klant en zijn persoonlijke kenmerken
 - bepaalt aan de hand van persoonlijke voorkeuren/wensen de stijl
 - maakt notities van zijn bevindingen
 - maakt een eerste conclusie rond het basistype
 - onderzoekt welke lichaamsdelen moeten geaccentueerd worden
 - selecteert verschillende materialen, prints en texturen
 - selecteert het make-up pallet, verschillende stijlen en kleuren van het kapsel
18. Maakt de synthese van de analyse (co 02235)
- bepaalt het 'lichaamstype' van de klant
 - bepaalt combinaties (haar, make-up en kledij)
 - bepaalt materialen, prints en texturen
 - zoekt de passende stijlen uit voor de klant qua belijning
 - zoekt passende stijlen uit voor de klant qua kapsel (stijl en kleur) en make-up
19. Bespreekt de analyseresultaten (co 02236)
- informeert de klant over zijn 'lichaamstype'
 - beargumenteert zijn bevindingen
 - stelt de klant persoonlijke combinaties (haar, make-up en kledij) voor
 - informeert de klant over de te gebruiken materialen, prints en texturen
 - informeert de klant over passende stijlen voor de klant qua belijning
 - informeert de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
 - geeft tips in functie van de actuele mode en trends
 - suggereert hoe en welke lichaamsdelen geaccentueerde kunnen worden
 - adviseert de klant selecties te maken
 - adviseert de klant structuur en overzicht aan te brengen in de garderobe
 - adviseert de klant hoe zijn garderobe op te bouwen rekening houdend met het stijladvies
 - adviseert de klant over make-up gebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
 - overhandigt de analyseresultaten
 - geeft aanvullende tips over de toepassing, bijvoorbeeld: accessoires, juwelen,...
 - stelt mogelijkheden tot advies naar kleur en imago voor

Imagoanalyse

20. Voert een intakegesprek naar eigen imago (co 02237)
- peilt naar de persoonlijke ervaring van de klant omtrent imago
 - vraagt naar de verwachtingen van de klant omtrent het imagoadvies
 - vraagt naar de verwachtingen van de klant omtrent zijn gewenste beeldvorming

21. Informeert de klant over het belang van het imago in verschillende contexten (co 02238)
- informeert de klant rond imago op het menselijk welbevinden
 - informeert de klant over de impact van 'de eerste indruk'
 - informeert de klant rond profileringsmogelijkheden
22. Onderzoekt de noodzakelijke factoren voor het persoonlijk imago (co 02239)
- bevraagt de klant rond zijn dagelijkse activiteiten en zijn netwerk
 - bevraagt de klant over materiaalvoorkeuren, prints, texturen en kleuren
 - bevraagt de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
 - observeert het gedrag en houding van de klant
 - observeert de non-verbale communicatie van de klant
23. Maakt een synthese van de bevraging en formuleert een advies (co 02240)
- maakt een overzicht van de dagelijkse activiteiten en contexten waarin de klant zich bevindt.
 - werkt een advies uit rond materiaal, prints, texturen en kleuren, rekening houdend met de context waarin de klant zich zal/kan bevinden
 - werkt een advies uit rond gepast make-up gebruik, stijl en kleur van het kapsel rekening houdend met de context waarin de klant zich zal/kan bevinden
 - werkt een advies uit rond een gepaste lichaamstaal, stemgebruik en mimiek
24. Bespreekt de resultaten en het advies (co 02241)
- adviseert de klant naar de ontwikkeling van het imago in verschillende contexten
 - informeert de klant over zijn lichaamstaal en uitstraling
 - beargumenteert zijn bevindingen
 - stelt de klant persoonlijke combinaties voor (haar, make-up en kledij)
 - informeert de klant over de te gebruiken materialen, prints en texturen
 - informeert de klant over passende kledingstukken en accessoires voor de klant qua stijl
 - informeert de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
 - geeft tips in functie van de actuele mode en trends
 - suggereert hoe en welke lichaamsdelen geaccentueerde kunnen worden
 - adviseert de klant selecties te maken
 - adviseert de klant structuur en overzicht aan te brengen in de garderobe
 - adviseert de klant hoe zijn garderobe op te bouwen rekening houdend met het imagoadvies
 - adviseert de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
 - overhandigt de analyseresultaten
 - geeft aanvullende tips over de toepassing, bijvoorbeeld: accessoires, juwelen...
 - stelt mogelijkheden tot advies naar kleur en stijl voor

2.2 DESCRIPTORELEMENTEN

Kennis

- Basiskennis van manicure en make-up
- Basiskennis van ICT
- Basiskennis van kleurpsychologie en kleuremotie
- Basiskennis van haar- en huidtypes

- Basiskennis van kapsels
- Basiskennis van genetische bepaling van huiskleur, oogkleur en haarkleur
- Basiskennis van kleurtheorieën, de 4 basiskleurtypes en aanvullende kleur subsegmenten
- Basiskennis van presentatietechnieken
- Basiskennis van vorming en opleiding
- Basiskennis van planningstechnieken
- Basiskennis van vergadertechnieken
- Basiskennis van motivatietechnieken
- Basiskennis van conflicthantering

- Kennis van de procedure voor kleur, stijl en imagoadvies
- Kennis van materiaal bv. kleurdoeken
- Kennis van modetrends
- Kennis van kleurenleer
- Kennis van gezichtsvormen en figuurvormen
- Kennis van het belang en herkennen van lichaamstaal
- Kennis van lichaamskenmerken
- Kennis van beleefdheids- en hoffelijkheidsregels
- Kennis van principes van klantvriendelijkheid
- Kennis van (commerciële) communicatietechnieken
- Kennis van advies- en verkooptechnieken

Cognitieve vaardigheden

- Het kunnen te woord staan van de klant aan de telefoon of aan de receptie
- Het kunnen beantwoorden of anticiperen op de vragen van de klant rond mogelijkheden en prijs
- Het kunnen inschatten van de tijdsduur van de gewenste behandeling
- Het kunnen informeren van de klant over de nodige voorbereiding
- Het kunnen maken van een afspraak met de klant en deze vastleggen in de agenda
- Het kunnen gebruiken van informatie- en communicatietechnologie (computer, smartphone, rekenmachine,...)
- Het kunnen zorgen voor de orde en netheid van de werkpost
- Het kunnen controleren en klaarzetten van het materieel
- Het kunnen voorbereiden van het te gebruiken materieel en producten eigen aan de activiteit
- Het kunnen beleefd ontvangen van de klant
- Het kunnen wegwijs maken van de klant
- Het kunnen nagaan of de klant tevreden is
- Het kunnen begeleiden van de klant naar het onthaal voor de afrekening
- Het kunnen beleefd afscheid nemen van de klant
- Het kunnen zich houden aan de richtlijnen voor hygiëne, veiligheid en ergonomie
- Het kunnen opruimen van de gebruikte werkpost na elke behandeling
- Het kunnen sorteren van afval volgens de richtlijnen
- Het kunnen peilen naar de voorgeschiedenis van de klant met kleuren
- Het kunnen peilen naar eerder ervaringen met kleuranalyse
- Het kunnen bevragen van de klant over de kleurvoorkeuren voor het gebruik van kleuren in kleding
- Het kunnen vragen naar de verwachtingen van de klant omtrent het kleuradvies

- Het kunnen informeren van de klant over de relaties die er bestaan tussen kleurkenmerken
- Het kunnen informeren van de klant over het verband tussen de uiterlijke kenmerken van de klant en de kleurkenmerken
- Het kunnen informeren van de klant rond de impact van kleur op het menselijk welbevinden
- Het kunnen analyseren en bepalen van de huidskleur
- Het kunnen analyseren en bepalen van de kleur van de ogen
- Het kunnen analyseren en bepalen van de natuurlijke haarkleur van de klant
- Het kunnen opbouwend gebruiken van het professioneel kleurmateriaal om aan te tonen welke uitstraling de klant heeft met verschillende kleuren
- Het kunnen maken van notities van zijn bevindingen
- Het kunnen maken van een eerste conclusie (zuiver type) voor het kleuradvies
- Het kunnen onderzoeken tot welk sub- of mengtype de klant behoort
- Het kunnen uitzoeken van de passende kleurtinten (haar, make-up en kledij) voor de klant
- Het kunnen opzoeken van de passende kleurcombinaties (haar, make-up en kledij) voor de klant
- Het kunnen bepalen van het 'kleurtype' van de klant
- Het kunnen bepalen van het persoonlijk kleurpalet van de klant
- Het kunnen bepalen van de te gebruiken kleurencombinaties (haar, make-up en kledij)
- Het kunnen informeren van de klant over zijn 'kleurtype'
- Het kunnen beargumenteren van zijn bevindingen rond het kleuradvies
- Het kunnen de klant voorstellen van het persoonlijk kleurpalet (kleuren en accentkleuren) voor
- Het kunnen informeren van de klant over de te gebruiken kleurencombinaties en - mogelijkheden (haar, make-up en kledij)
- Het kunnen overhandigen van de analyseresultaten
- Het kunnen voorstellen van mogelijkheden tot advies naar styling en imago
- Het kunnen peilen naar de persoonlijke ervaring van de klant met styling
- Het kunnen vragen naar de verwachtingen van de klant omtrent het stijladvies
- Het kunnen bevragen van de klant rond zijn dagelijkse activiteiten
- Het kunnen bevragen van de klant naar de perceptie van eigen lichaam
- Het kunnen bevragen van de klant over materiaalvoorkeuren, prints en texturen
- Het kunnen bevragen van de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
- Het kunnen informeren van de klant over de relaties die bestaan rond figuur- en stylingkenmerken
- Het kunnen informeren van de klant rond de impact van styling op het menselijk welbevinden
- Het kunnen analyseren en bepalen van de morfologie (persoonlijke kenmerken, totale lichaam en verhoudingen)
- Het kunnen analyseren en bepalen van het gelaat (bouw, vorm, delen,...)
- Het kunnen bepalen van de verhoudingen van het lichaam van de klant en zijn persoonlijke kenmerken
- Het kunnen maken van notities van zijn bevindingen rond het stijladvies
- Het kunnen maken van een eerste conclusie rond het basistype
- Het kunnen onderzoeken van welke lichaamsdelen moeten geaccentueerd worden
- Het kunnen selecteren van verschillende materialen, prints en texturen
- Het kunnen selecteren van het make-up pallet, verschillende stijlen en kleuren van het kapsel
- Het kunnen bepalen van de stijl aan de hand van persoonlijke voorkeuren/wensen
- Het kunnen bepalen van het 'lichaamstype' van de klant
- Het kunnen bepalen van combinaties (haar, make-up en kledij)
- Het kunnen bepalen van materialen, prints en texturen

- Het kunnen uitzoeken van de passende stijlen voor de klant qua belijning
- Het kunnen selecteren van het make-up pallet, verschillende stijlen en kleuren van het kapsel
- Het kunnen informeren van de klant over zijn 'lichaamstype'
- Het kunnen beargumenteren van zijn bevindingen rond het stijladvies
- Het kunnen de klant voorstellen van persoonlijke combinaties (haar, make-up en kledij)
- Het kunnen informeren van de klant over de te gebruiken materialen, prints en texturen
- Het kunnen informeren van de klant over passende stijlen voor de klant qua belijning
- Het kunnen informeren van de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
- Het kunnen geven van tips in functie van de actuele mode en trends
- Het kunnen suggereren van hoe en welke lichaamsdelen geaccentueerde kunnen worden
- Het kunnen tonen van modellen van kledingstukken passend bij het figuurtype
- Het kunnen adviseren van de klant om selecties te maken
- Het kunnen de klant adviseren over structuur en overzicht aan te brengen in de garderobe rekening houdend met het stijladvies
- Het kunnen adviseren van de klant hoe zijn garderobe op te bouwen rekening houdend met het stijladvies
- Het kunnen adviseren van de klant over make-up gebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
- Het kunnen overhandigen van de analyseresultaten voor het stijladvies
- Het kunnen geven van aanvullende tips over de toepassing, bijvoorbeeld: accessoires, juwelen,...
- Het kunnen voorstellen van mogelijkheden tot advies naar kleur en imago
- Het kunnen peilen naar de persoonlijke ervaring van de klant omtrent imago
- Het kunnen vragen naar de verwachtingen van de klant omtrent het imagoadvies
- Het kunnen vragen naar de verwachtingen van de klant omtrent zijn gewenste beeldvorming
- Het kunnen informeren van de klant rond imago op het menselijk welbevinden
- Het kunnen informeren van de klant over de impact van 'de eerste indruk'
- Het kunnen informeren van de klant rond profileringsmogelijkheden
- Het kunnen bevragen van de klant rond zijn dagelijkse activiteiten en zijn netwerk
- Het kunnen bevragen van de klant over materiaalvoorkeuren, prints, texturen en kleuren
- Het kunnen bevragen van de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
- Het kunnen observeren van het gedrag en houding van de klant
- Het kunnen observeren van de non-verbale communicatie van de klant
- Het kunnen maken van een overzicht van de dagelijkse activiteiten en contexten waarin de klant zich bevindt.
- Het kunnen uitwerken van een advies rond materiaal, prints, texturen en kleuren, rekening houdend met de context waarin de klant zich zal/kan bevinden
- Het kunnen uitwerken van een advies uit rond gepast make-up gebruik, stijl en kleur van het kapsel rekening houdend met de context waarin de klant zich zal/kan bevinden
- Het kunnen uitwerken van een advies rond een gepaste lichaamstaal, stemgebruik en mimiek
- Het kunnen adviseren van de klant naar de ontwikkeling van het imago in verschillende contexten
- Het kunnen informeren van de klant over zijn lichaamstaal en uitstraling
- Het kunnen beargumenteren van zijn bevindingen voor het imagoadvies
- Het kunnen voorstellen van persoonlijke combinaties (haar, make-up en kledij) aan de klant
- Het kunnen informeren van de klant over de te gebruiken materialen, prints en texturen
- Het kunnen informeren van de klant over passende kledingstukken en accessoires voor de klant qua stijl
- Het kunnen informeren van de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
- Het kunnen geven van tips in functie van de actuele mode en trends

- Het kunnen suggereren van hoe en welke lichaamsdelen geaccentueerd kunnen worden
- Het kunnen adviseren van de klant om selecties te maken rond het imagoadvies
- Het kunnen adviseren van de klant structuur en overzicht aan te brengen in de garderobe
- Het kunnen adviseren van de klant hoe zijn garderobe op te bouwen rekening houdend met het imagoadvies
- Het kunnen adviseren de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
- Het kunnen overhandigen de analyseresultaten van het imagoadvies
- Het kunnen geven van aanvullende tips over de toepassing, bijvoorbeeld: accessoires, juwelen,...
- Het kunnen voorstellen van mogelijkheden tot advies naar kleur en stijl
- Het kunnen geven van uiteenzettingen rond kleur-, stijl-, imagoadvies
- Het kunnen, indien nodig, beroep doen op collega's uit het eigen netwerk
- Het kunnen omgaan met de verschillen in klanten
- Het kunnen bevragen van de klant over make-upgebruik, haarkleur en stijl van het kapsel
- Het kunnen, indien nodig, beroep doen op experts voor de verschillende vakgebieden
- Het kunnen toepassen van de voorschriften en instructies inzake veiligheid, hygiëne en milieu
- Het kunnen werken op een duurzame manier

Probleemoplossende vaardigheden

- Het kunnen aanraden van de juiste kleuren en stijlen in overleg met de klant, rekening houdend met wensen en noden van de klant
- Het kunnen adviseren en verpersoonlijken van de uitstraling van de klant op basis van de analyseresultaten
- Het kunnen zoeken naar alternatieven al dan niet op vraag van de klant
- Het kunnen zoeken naar oplossingen om de verwachtingen van de klant in te lossen
- Het kunnen analyseren, verbeteren en indien nodig bijwerken van het resultaat

Motorische vaardigheden

- Het kunnen zorgen voor de orde en netheid van de werkpost
- Het kunnen controleren en klaarzetten van het materieel
- Het kunnen voorbereiden van het te gebruiken materieel en producten eigen aan de activiteit

Omgevingscontext

- Het beroep wordt uitgeoefend in een werkomgeving met natuurlijk daglicht.
- Het beroep wordt uitgeoefend tijdens de dag, zowel in de week als tijdens het weekend.
- De uitoefening van het beroep vraagt de nodige leergierigheid, flexibiliteit en creativiteit: het blijven met de evoluties en trends, het kunnen voldoen aan de variërende wensen van de klant,...
- De stylist komt in contact met verschillende actoren zoals diverse vakspecialisten, collega's, klanten, leveranciers....
- Het beroep wordt uitgeoefend op een duurzame manier
- De stylist respecteert de sectorale deontologische code

Handelingscontext

- Op een gepaste manier omgaan met meerdere groepen personen, waaronder types klanten met hun eigen wensen en noden, leveranciers...
- Efficiënt, kwaliteitsvol en klantgericht handelen in alle omstandigheden
- Diplomatisch omgaan met moeilijke situaties
- Werkt systematisch en gestructureerd
- Het handelen varieert naargelang de opdracht en de variatie in het werk
- Aandacht hebben voor een kwaliteitsvolle en rendabele werking
- Op een constructieve manier informatie uitwisselen met klanten, collega's, experts....
- Stelt zich empathisch en flexibel op
- De stylist behandelt zowel mannelijke als vrouwelijke klanten.

Autonomie

Is zelfstandig in

- het voorbereiden en nauwkeurig uitvoeren van de in dit dossier opgenomen activiteiten
- het geven en bespreken van kleur-, stijl- en imagoadvies
- het documenteren van dit advies

Is gebonden aan

- de beschikbaarheid en de mogelijkheden van klanten/gebruikers
- de wet op de privacy
- de vraag en wensen van de klant
- de haalbaarheidsgraad van de realisatie van het advies
- de gangbare mode en trends

Doet beroep op

- externen voor het inwinnen van informatie of doorverwijzingen
- collega's voor bijkomend advies

Verantwoordelijkheid

- Het vastleggen van een afspraak vast met de klant
- Het voorbereiden van de werkpost
- Het verwelkomen van de klant
- Het voeren van een intakegesprek naar kleurgebruik
- Het informeren van de klant over het belang van kleurgebruik
- Het onderzoeken van de noodzakelijke factoren voor het bepalen van het kleurtype
- Het gefundeerd en systematisch opbouwen van de kleuranalyse
- Het maken van de synthese van de kleuranalyse
- Het bespreken van de analyseresultaten van de kleuranalyse
- Het voeren van een intakegesprek naar figuurkenmerken, persoonlijke stijlen en combinaties
- Het informeren van de klant over het belang van styling
- Het onderzoeken van de noodzakelijke factoren voor het bepalen van het figuurtype
- Het gefundeerd en systematisch opbouwen van de stijlanalyse

- Het maken van de synthese van de stijlanalyse
- Het bespreken van de analyseresultaten van het stijladvies
- Het voeren van een intakegesprek naar eigen imago
- Het informeren van de klant over het belang van het imago in verschillende contexten
- Het onderzoeken van de noodzakelijke factoren voor het persoonlijk imago
- Het maken van een synthese van de bevraging
- Het formuleren van een imagoadvies
- Het bespreken van de resultaten en het imagoadvies
- Het nemen van afscheid van de klant
- Het opruimen van de werkpost en deze schoonmaken
- Het geven van workshops rond kleur-, stijl-, imagoadvies
- Het adviseren, motiveren en betrekken van de klant bij het advies

2.3 ATTESTEN EN VOORWAARDEN

Wettelijke attesten en voorwaarden

Er zijn geen wettelijke attesten of voorwaarden verplicht.