



Урок 3: Как выделить ваши навыки и достижения в резюме бьюти-мастера

Цель урока:

- Научиться правильно описывать свои навыки и компетенции, чтобы привлечь внимание работодателя.
- Понять, как превращать обычные обязанности в **впечатляющие достижения**.
- Освоить использование **цифр и результатов** для усиления резюме.

💡 **Важно!** В Германии работодатели ценят конкретику. Фразы типа "*опытный мастер маникюра*" не дадут вам конкурентного преимущества. Ваше резюме должно демонстрировать **результаты и ценность**, которую вы приносите в салон или клинику.

3.1. Секреты описания навыков

Чтобы резюме было понятным и привлекательным, **разделите навыки на две категории:**

◆ 1. Технические навыки (Fachliche Fähigkeiten)

Это **профессиональные компетенции**, которые подтверждают вашу квалификацию.

✅ Примеры для разных направлений:

💅 **Маникюр и педикюр:** аппаратный маникюр, гелевое моделирование, художественная роспись, работа с премиальными брендами (CND, OPI, Alessandro).

💆 **Косметология:** Plasma Pen, мезотерапия, химические пилинги, антивозрастные процедуры.

💄 **Визаж:** профессиональный макияж (вечерний, свадебный, HD-грим), контуринг, работа с брендами MAC, Dior, Bobbi Brown.

👁 **Брови и ресницы:** архитектура бровей, наращивание ресниц, ламинирование.

⚠ Частая ошибка:

❌ "Делала маникюр, покрытие гель-лаком."

✅ **Лучше:** "Выполняю аппаратный и комбинированный маникюр с индивидуальным дизайном. Опыт работы с премиальными гель-лаками CND и OPI."

✦ **Совет:** Изучите вакансию и используйте **ключевые слова** из неё в вашем резюме.



◆ 2. Личные навыки (Persönliche Fähigkeiten)

Личные качества тоже важны, но они должны **добавлять ценность** вашей кандидатуре.

✓ Примеры:

- Клиентоориентированность (выстраивание долгосрочных отношений с клиентами).
- Скорость работы без потери качества.
- Способность работать с клиентами VIP-уровня.
- Умение продавать услуги и косметику в салоне.
- Гибкость и работа в команде.

✦ Пример правильного оформления:

"Косметолог с 5-летним опытом в премиум-клиниках. Эксперт по Plasma Pen и антивозрастным процедурам. Умею создавать доверительные отношения с клиентами, благодаря чему 80% клиентов записываются повторно."

3.2. Достижения, которые впечатляют

💡 Работодателям важны не просто ваши навыки, а результаты, которых вы добились!

✦ Как усилить резюме?

- Используйте цифры и измеримые показатели.
- Покажите ваш вклад в развитие салона.
- Приведите примеры реальных кейсов.

◆ Как правильно формулировать достижения?

✗ "Обслуживала клиентов в салоне."

✓ **Лучше:** "Обслуживала до 10 клиентов в день, обеспечивая высокий уровень сервиса. 90% клиентов возвращались повторно."

✗ "Просто делала маникюр."

✓ **Лучше:** "Специализируюсь на комбинированном маникюре с индивидуальным дизайном. Разработала 10 уникальных техник nail-art, которые увеличили спрос на мои услуги на 35%."

✦ Примеры впечатляющих достижений:

✓ "За первый год работы увеличила клиентскую базу на 25%."



- ✓ "Сформировала **портфолио из 300+ довольных клиентов** с отзывами и фото."
- ✓ "Прошла сертификацию **Hygieneschulung nach § 43 IfSG**, что дало мне возможность работать в медицинских клиниках."
- ✓ "Разработала авторский курс по ламинированию ресниц, который прошли **50+ учеников**."

⚠ **Ошибка многих кандидатов:**

- ✗ Описание обязанностей без результатов.
- ✗ Отсутствие цифр и конкретных примеров.

✦ **Проверьте свое резюме:** Если в нем есть только перечисление стандартных обязанностей – срочно добавьте **результаты и цифры!**

3.3. Как превратить повседневные задачи в впечатляющие достижения?

💡 Любую работу можно преподнести так, чтобы она звучала интересно!

✦ **Примеры трансформации обычных задач в достижения:**

✗ "Оказывала услуги маникюра и педикюра."

✓ **Лучше:** "Выполняла комбинированный маникюр с индивидуальным дизайном для **30+ постоянных клиентов**. В среднем обслуживала **8–10 клиентов в день**."

✗ "Консультировала клиентов по уходу за кожей."

✓ **Лучше:** "Подбирала персонализированные уходовые программы, что повысило уровень удовлетворенности клиентов до **95%**."

✗ "Продавала косметику в салоне."

✓ **Лучше:** "Успешно внедрила систему допродаж, увеличив средний чек клиента на **20%**."

✦ **Алгоритм превращения задачи в достижение:**

1. **Что вы делали?** – Предоставляли услугу.
2. **Какой был результат?** – Клиенты возвращались, выручка увеличивалась.
3. **Какими цифрами можно это подтвердить?** – Увеличение клиентской базы, рост дохода, процент повторных записей.



Домашнее задание

✓ **Шаг 1:** Пересмотрите свой раздел "Навыки".

- Есть ли там **ключевые слова**, которые ищет работодатель?
- Четко ли разделены **технические** и **личные** навыки?

✓ **Шаг 2:** Добавьте 2-3 достижения в раздел "Опыт работы".

- Используйте **цифры** и конкретные примеры.

✓ **Шаг 3:** Перепишите 3 стандартные обязанности, превращая их в достижения.

- Подумайте, **какую ценность вы приносите салону?**

 **Пример:**

"Просто делала косметологические процедуры" → "Проводила индивидуальные консультации и процедуры для 50+ постоянных клиентов. Благодаря рекомендациям уровень удовлетворенности клиентов – 98%."

 В следующем уроке мы разберем, как правильно оформить визуальную часть резюме, какие цвета и шрифты использовать, а также где искать профессиональные шаблоны! До встречи! 