

Firmenreport

Hedi Mönig
Image-Beratung
und - Seminare

Speyer. „Mode ist, was in den Geschäften hängt. Stil ist, was Sie auswählen!“ sagt Hedi Mönig, und sie muss es wissen, denn sie berät seit rund 20 Jahren Menschen. Erlernt hat sie den Beruf der Typberaterin in Los Angeles, USA, der Stadt der Reichen, Schönen und Berühmten, und ihn als eine der ersten nach Deutschland gebracht.

Mönigs Arbeit geht jedoch weit über einfache Beratung hinaus. „Ich will und kann keinen neuen Menschen schaffen, aber ich kann das Beste aus jedem bzw. jeder herausholen, der erste Eindruck zählt, im Privaten wie im Geschäftlichen“, so Mönig. Und so gehören zu ihren Kunden auch etliche Unternehmen, die viele „Frontmitarbeiter“ beschäftigen. „Der erste Eindruck zählt, er lässt sich nicht revidieren, ist er einmal falsch rüber gekommen. Ein Kundenberater muss selbst „die Anzeige“ sein, nur dann kann er überzeugend ein Produkt oder eine Dienstleistung verkaufen“, weiß Mönig. „Kunden fühlen sich häufig durch Verkäufer oder Berater nicht respektiert, sie erwarten ein adäquates Erscheinungsbild und gute Umgangsformen, das vermittele ich bei meinen Seminaren zu Corporate Image und Corporate Behaviour. Die Wirkung ist ver-



Hedi Mönig (l.) erläutert ihren KundInnen, welche Farben passen und hilft „stilsicher“, den richtigen Stil und die eigene Persönlichkeit zu finden.
Foto: Scherer/IHK

blüffend, nicht nur was das Äußere betrifft. „Ich möchte meinen Kundinnen und Kunden zeigen, was in ihnen steckt und ihre Persönlichkeit unterstreichen bzw. hervorbringen. Wer sich wohl fühlt, hat auch eine ungleich positivere und gewinnendere Ausstrahlung“. Und genau das haben auch viele Unternehmen erkannt, die Mönig regelmäßig zur Mitarbeiter- und Führungskräfte-schulung buchen. „Nur Topleistung erbringen reicht im Job nicht aus. Es

hat der die Nase vorn, der seine Kompetenz durch ein kompetentes Erscheinungsbild und adäquate Umgangsformen kommuniziert. Gestiegene Verkaufszahlen belegen den Erfolg“, so Mönig. Natürlich finden auch viele Privatpersonen den Weg zu ihr, immerhin zehn Prozent Männer. Wer sich in ihre Hände begibt, erlebt denn auch so manche Überraschung. „Es gilt, viele Klischees und Widerstände zu überwinden, wie z.B. das kleine Schwarze gehört in jeden

Schrank, Modifarben stehen mir, schwarz und dunkelblau sind immer richtig usw.“ Basierend auf der klassischen Farbtypenlehre nach dem Schweizer Kunstpädagogen Johannes Itten lassen sich alle Menschen in die vier Grundtypen - nach Itten poetisch „Frühling, Sommer, Herbst und Winter“ - benannt, einteilen. Ist der „Typ“ erkannt, geht Mönig an die Umsetzung. Sie schminkt, tupft, zupft, hält dem vor dem Spiegel platzierten „Aspiranten“ die passende Farbpalette vor - und zur Negativbestätigung nochmals eine falsche - und im Handumdrehen wird aus dem unauffälligen Mauerblümchen eine attraktive selbstbewusste Frau / oder Mann. Zusätzlich zur Image-Beratung bietet Hedi Mönig die Reorganisation des Kleiderschranks und einen Personal Shopping-Dienst an, d.h. sie geht mit ihren KlientInnen einkaufen. „Das Gute bei diesem System: Sie können sich niemals vergreifen, auch wenn's mal schnell gehen muss, denn alle Kleidungsstücke sind miteinander kombinierbar“, so Mönig und verweist auf einen Muster-Kleiderschrank, der dem Kunden für Demozwecke offensteht. Wer also seine Persönlichkeit optimal unterstreichen, seine Ausstrahlung verbessern und einen großen Schritt in Richtung Selbstsicherheit und mehr Erfolg wagen möchte, findet Hedi Mönig nur einen Klick weit entfernt unter www.hedi-moenig.de.

CoH □