

## **Vor- und Nachsorge bei ästhetischen Operationen**

### **Tipps für den Umgang mit Kunden**

- Verwenden Sie die medizinischen Begriffe und erläutern Sie diese gegebenenfalls mit Ihren eigenen Worten.
- Die meisten Kliniken besitzen eine Anforderungsliste für die Patienten. Händigen Sie diese Ihren Kunden aus und besprechen Sie diese ausführlich mit ihnen. Dabei geht es um im Vorfeld des Eingriffs zu erfolgende Blutuntersuchungen, Ernährungsgewohnheiten, durchgemachte Krankheiten, die Einnahme von Medikamenten und Nahrungsergänzungsmitteln, frühere Operationen, Lebensgewohnheiten (Rauchen, Sonnenbaden), vorbereitende Behandlungen, Nachsorge usw.
- Informieren Sie Ihre Kunden zusätzlich informieren Sie die Kundin über die Empfehlung der Klinik (beispielsweise welche Kleidung sinnvoll ist).
- Legen Sie die Termine für die prä- und postoperativen Behandlungen spätestens jetzt fest.
- Klären Sie Ihre Kunden ggf. noch einmal über die Vorzüge der kosmetischen Vor- und Nachsorge auf: Gute Blutzirkulation, kräftige und belastbare Haut, schnelle Heilung verminderte Narbenbildung.
- Die Vorbehandlungen sollten mindestens sechs Wochen vor der Operation beginnen.
- Treffen Sie eine Vereinbarung mit dem Chirurgen, dass Sie Ihre Kunden direkt nach dem Eingriff besuchen können. Diese Geste gibt ihnen die Gewissheit, gut betreut zu sein.