



Een stylist  
die écht  
iets van  
brillen  
weet?

**Die is ook  
opticien!**

Op TV en in de bladen wordt steeds vaker reclame gemaakt voor stylisten die in optiekzaken advies geven bij het kopen van een mooie bril. Het is een ware trend. Klanten vinden het belangrijk om extra aandacht te krijgen. Bovendien heeft een goed advies bij het kopen van een bril echt meerwaarde voor je klanten. Je kijkt namelijk niet alleen naar wat er in de mode is, maar vooral naar wat bij een klant past en wat zijn/haar persoonlijkheid accentueert. Als opticien weet je dat de optiek een vak apart is. Een stylist kan vast wel een leuk montuur uitzoeken, maar hoe zit het met de technische aspecten van de bril, zoals de sterkte en het type van de glazen? Daar moet je toch echt opticien voor zijn! Hoe leuk zou het zijn om van twee vakgebieden een succesformule te maken? Daarom is er nu:

### **Een training van de Brillenstylist**

Marije Gerdes van de Brillenstylist is zowel stylist als opticien. Een professional die de klanten net even anders benadert en die op een verrassende manier adviseert: kijkend naar kleur, vorm, stijl, imago en persoonlijke kenmerken in het gezicht. Omdat zij ook een ervaren opticien is, houdt ze rekening met de technische aspecten.

## **Van opticien naar topadviseur in 4 stappen**

### **Opbouw van de training**

De training gaat in op onderwerpen die je niet tijdens de optiekopleiding leert, maar die wel belangrijk zijn voor een goed advies. Bijvoorbeeld: hoe ontdek je welke bril je klant zoekt? Hoe vertaal je dit naar een passende bril? Welke kleuren passen bij je klant? Welke invloed hebben de gezichtskenmerken op het briladvies? De training is nadrukkelijk gericht op mannen én vrouwen uit het optiekvak. Heb je niets met gekleurde doekjes, stijl en trends? Ook dan is de training leerzaam. We hebben de training opgedeeld in 4 stappen, die je afzonderlijk kunt volgen en direct in de praktijk kunt toepassen. In alle stappen wisselen theorie en praktijk elkaar af:

- » **Contrast**
- » **Kleur**
- » **Persoonlijke kenmerken**
- » **Vormen en lijnen**

Bezoek  
[debrillenstylist.nl](http://debrillenstylist.nl)  
+31(0)50 210 02 30



### Praktische informatie:

De tweedaagse training vindt plaats op 26 februari en 18 maart 2024

**Groep:** minimaal 7 en maximaal 12 deelnemers

**Tijd:** 10.00 - 17.00 uur

**Locatie:** wordt afgestemd op de deelnemers

**Investing:** € 775,- per persoon btw verlegd inclusief werkmap, koffie, thee en lunch en exclusief € 275,- voor de Stylingbox.

### Nog vragen?

**Tel:** Marije Gerdes +31(0)50 210 02 30 of +31(0)6 415 535 12

**Email:** [marije@debrillenstylist.nl](mailto:marije@debrillenstylist.nl)

[www.debrillenstylist.nl](http://www.debrillenstylist.nl)

[Klik hier om je aan te melden](#)

## Contrast

Voor contrasten in het gezicht kijken we naar de natuurlijke kleuren van huid, haar en ogen. Zijn die licht, medium of donker? Ze zorgen voor een bepaalde uitstraling. Als je de contrasten uit het gezicht laat terugkomen in het montuur, straalt je klant balans uit. Door te kiezen voor bepaalde kleuren, kun je spelen met die balans en precies die bril adviseren die je klant de gewenste uitstraling geeft.

- » Hoe ontdek je naar welke bril jouw klant op zoek is?
- » Hoe wil je klant overkomen?
- » Contrast in het gezicht
- » Hoe vertaal je dit naar een passende bril?

## Kleur

Wil je meer kleur verkopen, maar vind je het lastig om te zien welke kleuren je klant goed staan? Tijdens dit onderdeel behandelen we het kleuradvies, speciaal voor opticiens. We richten ons dus puur op brillen (en niet op gekleurde lappen). Je leert kijken naar kleuren en hoe ze elkaar kunnen versterken of verstoren. We gaan de opgedane kennis meteen toepassen.

- » Uitleg over koele kleuren en warme kleuren.
- » Hoe werkt dit met brillen en kunnen we een bril adviseren zonder kleuradvies?
- » Hoe vertaal je dit naar een passende bril?
- » Hoe wil je klant overkomen?

## Persoonlijke kenmerken

What you see is what you get! De kleur van de haren wijzigen is makkelijk. Met de meeste andere kenmerken in het gezicht is dat minder het geval. Hoe kunnen we de mooie kenmerken versterken en de minder mooie verdoezelen? Zodra je op deze manier naar je klant kijkt, krijgt je briladvies een nieuwe dimensie.

- » Accenten in het gezicht.
- » Welke invloed hebben de gezichtkenmerken op het briladvies?
- » Hoe breng je balans aan in de persoonlijke kenmerken en de bril?
- » En wat wil jouw klant..?

## Lijnen en vormen

Gezichtsvormen en welke bril daarbij past, kunnen we googelen. Toch is de praktijk meestal net even anders. Het is lastig te zien en er zijn zoveel meer factoren waarmee je rekening moet houden. Hoe kun jij je klant het beste scannen en hoe vertaal je wat je ziet naar een passende bril?

- » Staat de bril mooi bij de vorm van het gezicht?
- » We scannen het gezicht van boven naar beneden: wat zijn de verhoudingen, welke vormen en lijnen zie jij? Is het beter dit alles te herhalen, te verdoezelen of te versterken?
- » Hoe vertaal je deze informatie naar een passende bril die past bij jouw klant en zijn/haar persoonlijkheid?