

U-Consultancy TWINTIG JAAR DERMATOLOGISCHE TRAININGEN

ESTHÉ-lezers kennen Carla Uppelschoten van de columns die ze voor het vakblad schreef. Maar Carla werkt niet alleen in de beautybranche: **als eigenaar van U-Consultancy traint ze al twintig jaar zorgprofessionals in het vakgebied Dermatologie.** Ze blikt terug op de hoogtepunten in haar ondernemersbestaan.

U-Consultancy is centraal in Nederland gevestigd in een mooie locatie aan de Utrechtsestraatweg in Nieuwegein. De recent verbouwde leslokalen bieden plaats aan ruim tien cursisten per opleiding. In de praktijkruimtes worden allerhande technieken getraind, van biopteren voor doktersassistenten tot ontharen voor schoonheidsspecialisten. In de ontvangstruimte met gezellige houten tafels worden de luxe lunches verzorgd. Bij mooi weer ontspannen de cursisten zich op het terras met uitzicht op een fraaie vaart.

OVERSTROOMD

Carla Uppelschoten werkte jarenlang als verpleegkundige in het Universitair Medisch Centrum Utrecht. Zij verzorgde ook de opleiding voor gespecialiseerd verpleegkundige dermatologie. De Vereniging voor Dermatologie en Venereologie (NVDV) vroeg Carla een opleiding dermatologie voor doktersassistenten te verzorgen. Dat bleek een kolfje naar haar hand en al snel bood ze onder de naam U-Consultancy een groot pakket dermatologische opleidingen aan voor zorgprofessionals. Al in de kliniek had Carla interesse in en affiniteit met de beautybranche: "In 2006

bedacht ik de opzet voor wat nu de 'Opleiding dermatologie voor schoonheidsspecialisten' is en had ik een interview daarover in vakblad 'De Schoonheidsspecialist'. Ik was er totaal onbevangen ingestapt, maar tot mijn verrassing werd ik na het verschijnen van het vakblad letterlijk overstroomd met aanmeldingen: de faxrollen bleken niet aan te slepen. Kennelijk kwam ik precies op het goede moment met mijn verdiepende en praktijkgerichte opleiding."

KENNISHONGER

Carla signaleert een enorme 'kennishonger' in de branche: "De basiskennis is nu te laag. Zowel bij de ROC's als bij de particuliere opleidingen is

Cadeau voor de trainer

Tijdens het interview belt oud-cursist Karin van den Berk uit Hilversum aan. Ze komt een geleende witte jas terugbrengen en een cadeautje voor vakdocente Trees van Laar, bij wie ze een opleiding bindweefselmassage deed. Karin kijkt positief terug op de opleiding: "Een fijne groep, met veel persoonlijke aandacht en lesstof op goed niveau. Het programma met in de ochtend theorie en 's middags praktijk heb ik als heel prettig ervaren."



Carla Uppelschoten, al twintig jaar hét gezicht van U-Consultancy.

te er weinig tijd en aandacht voor de (probleem) huid en dat terwijl schoonheidsspecialisten daar de hele dag mee bezig zijn. Vooral ervaren schoonheidsspecialisten lopen daar tegenaan. Zij hebben al zoveel verschillende huidtypen gezien en willen zich daar verder in verdiepen. Na onze basisopleiding kunnen ze hun klanten aan de hand van medische huidanalyse behandelen en relevante voorlichting geven. Zij beoordelen de opleiding als heel waardevol. Vrijwel alle schoonheidsspecialisten vinden U-Consultancy dan ook via mond-tot-mondreclame. Collega's raden onze opleidingen aan omdat ze de kwaliteit heel goed vinden. Onze docenten geven duidelijk les en op het gewenste niveau. Zijn cursisten eenmaal een keer geweest, dan willen ze steeds meer weten en zich verder verdiepen." Voor deze nieuwsgierige en gedreven collega's ontwikkelde Carla Uppelschoten een serie masterclasses die opleiden tot 'Medisch Schoonheidsspecialist'. "Het was een hele puzzel, ik heb er wel een jaar over nagedacht hoe ik deze opleiding vorm moest geven. Na de tweedaagse Vervolgopleiding Dermatologie voor schoonheidsspecialisten zijn er negen modules met praktijklessen, theorielessen en e-learning. Van Teledermatologie tot Behandeling van littekens en Medische

communicatie en dossiervorming. Het voordeel van de modulaire opbouw is dat iedereen kan instromen op een moment dat past. De stof is volledig gebaseerd op de richtlijnen voor de dermatologische praktijk met de nieuwste inzichten en evidence based. Cursisten krijgen de lesstof vooraf op papier en maken na de praktijk- en theorielessen een online examen."

MEDISCH SCHOONHEIDSSPECIALISTEN

Inmiddels zijn er zo'n veertig 'medisch schoonheidsspecialisten'. Allemaal ervaren collega's die verder willen en bereid waren tijd en geld te investeren in hun ontwikkeling, onder wie de Beauty Award winnaars Kuno Breen uit Amsterdam en Anneliese Klouwer uit Volendam, die in de allereerste lichting van de opleiding zaten. Wat doen deze medisch schoonheidsspecialisten met hun certificaat? Carla: "Allereerst leveren ze betere zorg voor hun cliënten. Ze behandelen effectiever, herkennen huidproblemen eerder en kunnen professioneel doorverwijzen naar medische hulpverleners. Ze hebben bijvoorbeeld training gehad in het schrijven van verwijzingsbrieven en het fotograferen van de huid. In een rollenspel leerden ze zich aan een arts te presenteren (elevator pitch). Zo'n presentatietraining is onmisbaar, voor de vakvrouw en ook voor de specialist als 'mens'. Hun zelfvertrouwen groeit en het werk wordt leuker als je meer weet. Sommigen zetten hun titel 'medisch schoonheidsspecialist' actief in om zich te onderscheiden van collega's. Wij helpen ze met die profilering met brochures en teksten voor websites. We vinden het heel belangrijk om een eenduidig beeld van het begrip medisch schoonheidsspecialist te creëren: schoonheidsspecialisten die hun eigen vak uitvoeren volgens medische richtlijnen. Ik ben trots op de manier waarop Kuno Breen zich presenteert. Zij is echt een goed rolmodel en zei eerder in ESTHÉ: "Het belangrijkste wat je leert, is je grenzen te zien. Waar blijf je van af en wat kun je zelf oplossen." Onze artsen vinden het trouwens heel leuk om schoonheidsspecialisten les te geven: het zijn zeer gemotiveerde, enthousiaste vakvrouwen (en -mannen) met hart voor hun cliënten, die veel vragen stellen. Door hun ondernemerschap zijn ze terecht kritisch: een dag cursus is immers een dag uit de salon."

JUISTE DOCENTEN

Ambitieuze schoonheidsspecialisten kunnen bij tal van bedrijven en leveranciers cursussen volgen. Wat maakt de opleidingen van

Dermasalon en studiereis

U-Consultancy organiseert naast trainingen ook jaarlijkse studiereizen en het tweemaaljaarlijkse vakcongres Dermasalon. De vierde editie van Dermasalon zal plaatsvinden op 30 oktober in Nijkerk en er zijn al ruim 300 aanmeldingen. Het thema dit jaar is 'Dermatologie: uw zorg, onze expertise'. Dermasalon is niet alleen bedoeld voor schoonheidsspecialisten, maar ook voor huidtherapeuten, kappers, pedicures, verpleegkundigen en doktersassistenten. Na een plenair programma geven dermatologen meer dan twintig workshops per beroepsgroep. Interessant voor schoonheidsspecialisten zijn onder andere workshops over allergie, huidkanker, menopauze en de huid, pigmentstoornissen, feiten en fabels over cosmetica, en zonnebrandcrèmes: van alle kanten belicht. Als het congres naar 'meer' smaakt, kun je ook op studiereis naar de Nederlandse Antillen met U-Consultancy. Carla: "De meerwaarde van onze studiereis is dat je er helemaal uit bent. Je kunt dan in twee dagen de basisopleiding dermatologie doen en je puur concentreren op je nieuwe kennis omdat je niet aan je salon of gezin hoeft te denken. Bovendien werken schoonheidsspecialisten vaak alleen, dus is het een unieke kans om in een ontspannen setting te netwerken en te leren van collega's. We hebben zo'n studiereis nu zo'n acht keer gedaan, ook in Aruba en Suriname. Als U-Consultancy werken we daar samen met de lokale gezondheidszorg en leiden daar bijvoorbeeld doktersassistenten op."

U-Consultancy uniek? Carla: "De uitstekende trainers. Al twintig jaar heb ik een uitstekende relatie met de NVDV. Veertig dermatologen zijn betrokken bij U-Consultancy, als docent of in de raad van advies. Ik school ook al het personeel van de poliklinieken dermatologie. Natuurlijk houd ik mijn eigen kennis op peil door internationale congressen te bezoeken. Al onze opleidingen zijn onafhankelijk, alleen gericht op kennis en inzicht en niet gelinkt aan producten (merken) of bepaalde apparatuur. Wij bieden neutrale kennis waarmee cursisten zelf keuzes kunnen maken. Je ziet dat ze kritische vragen gaan stellen aan fabrikanten van apparatuur of cosmetica. Soms komen de bedrijfstrainers hier ook lessen volgen." Carla ziet ook een succesfactor in haar mensenkennis en visie op didactiek. Ze weet de juiste docenten aan te trekken en weet welke vragen leven bij de cursisten: "Misschien is het verzamelen van de juiste mensen om me heen een talent. Ik ben weliswaar ondernemer, maar altijd vanuit de

inhoudelijke drive. Mijn passie is didactiek en kennisoverdracht: mensen motiveren en tools geven om te groeien in hun vak. Zelf gaf ik veel les, nu ben ik meer organisatorisch actief. Gelukkig heb ik goede support om me heen, zoals Trees van Laar als vakdocent voor schoonheidsspecialisten. En administratieve ondersteuning, onder meer voor het actueel houden van de vijf Facebookpagina's en de drie websites."

KRITISCHE VRAGEN

Terugkijkend ziet Carla twee belangrijke momenten in haar ondernemersbestaan. "De opleiding voor verpleegkundige dermatologie was echt mijn kindje. Toen ik ermee stopte, vond ik het moeilijk om het los te laten, maar ik deed dat wel. Na een paar jaar verdween de opleiding zelfs helemaal. Jaren later vroeg de NVDV me of ik het weer wilde oppakken. Ik heb het hele traject compleet opnieuw opgezet en daar ben ik heel trots op. In 2014 heb ik mijn nek uitgestoken met de masterclasses voor schoonheidsspecialisten, zeker omdat ik er de titel 'medisch schoonheidsspecialist' aan hing. Daar heb ik veel reacties op gekregen en kritische vragen, zowel uit de branche als van huidtherapeuten. Dat had ik wel verwacht, maar ik geloof in mezelf en in mijn missie: 'schoonheidsspecialisten goed opleiden en het beeld van het vak verbeteren'. Ik wil me hard maken voor deze leuke, betrokken beroepsgroep." Door de Masterclasses ontwikkelde Carla zich tot een vraagbaak in de branche. Ze wordt vaak gevraagd om advies en

"Ik ben weliswaar ondernemer, maar altijd vanuit de inhoudelijke drive."

om haar mening in de turbulente tijden die de schoonheidsspecialistenbranche nu meemaakt. Ze vindt het bijvoorbeeld jammer dat in de beautybranche niet, zoals voor (para)medisch personeel, een officieel accreditatiesysteem bestaat: "Dat zou de consument kunnen helpen om een beredeneerde keuze te maken voor een schoonheidsspecialist die zijn/haar vak goed bijhoudt." In de toekomst wil Carla vooral het platform voor de Medisch Schoonheidsspecialisten verder uitbreiden. Ze volgt de actualiteit op de voet en zit nog vol ideeën: "Gisteren zette ik de nieuwe opleiding 'Voeding en de huid' online en ik had direct tien aanmeldingen."