



Beautech Academy

Accademia



Estetica Avanzata

TRAINING DI ESTETICA AVANZATA

Presentazione

Beautech Academy si rivolge ad estetiste ed operatrici del settore che vogliono investire nella propria professionalità e che vogliono ampliare il proprio bagaglio di competenze, rispondendo al crescente fabbisogno di professionalità e differenziazione capace di unire competenze dermatologiche, manuali, cosmetologiche, tecnologiche e di marketing con conoscenze commerciali relative all'organizzazione dell'attività d'impresa dell'Istituto di Bellezza, al fine di preparare professionisti estetici di eccellenza. L'innovazione e l'aggiornamento dei contenuti degli insegnamenti sono accompagnati da scelte di metodologie didattiche progettate per stimolare le personali attitudini alla specializzazione nel settore estetico.

Finalità

Il percorso formativo teorico e pratico mira ad offrire le competenze per intraprendere percorsi di specializzazione nelle differenti aree del settore estetico e approfondisce conoscenze specifiche per gestire in modo più efficace la propria attività professionale, grazie al contributo di docenti provenienti dal mondo accademico e di specialisti del settore di altissimo livello.

Piano di Studi

Beautech Academy in tema di formazione di figure professionali altamente qualificate o caratterizzate da una prevalente trasversalità applicativa delle competenze, organizza, per le differenti tematiche, diversi moduli formativi distribuiti in 1°, 2° e 3° Livello. Al termine di ogni Modulo, se l'allievo sarà ritenuto preparato, verrà rilasciato un Attestato di Frequenza. Il superamento dei moduli del 1° e 2° Livello, indifferentemente dalla sequenza, è condizione indispensabile per l'ammissione al 3° Livello.

**Ultimando il
percorso
dei tre livelli di
formazione,
l'allievo
acquisisce 210
crediti formativi
e ottiene il
Riconoscimento
Specialist
caratterizzante il
percorso scelto.**

Valutazione

Valutazione dell'apprendimento in itinere con colloqui e prove pratiche coi docenti delle singole materie; il superamento dei colloqui e delle prove è propedeutico al test finale di profitto conclusivo del percorso accademico.

Iscrizione

Per iscriversi al corso è necessario essere Estetista professionista e compilare il modulo di iscrizione sull'apposito sito di Beautech Academy.

PERCORSO ACCADEMICO

Meeting Incontro Gratis

Il Meeting è un incontro/video informativo per iniziare ad orientarsi ed introdursi nel mondo Beautech Academy. Il percorso didattico inizia gratuitamente per avere la possibilità di verificare la personale attitudine e valutare quale possa essere il proprio percorso accademico specializzante professionale. Il confronto diretto con l'azienda e con i docenti professionisti è una giornata che Beautech Academy regala per consentire alle Estetiste di fare una scelta consapevole.

Costo: Gratuito

Numero partecipanti: Numero illimitato

Attestato di Frequenza: Non previsto

Crediti formativi: Non previsti

Workshop 1° Livello

Il Workshop è un primo passo per agevolare un costante aggiornamento rispetto a contenuti, competenze e conoscenze, permettendo alle Estetiste di affinare la propria preparazione e di adeguarsi alla costante evoluzione del settore estetico. Un vero e proprio laboratorio che mette a disposizione professionisti esperti che affiancano e condividono sul campo la loro professionalità applicabile in Istituto già dal giorno successivo.

Durata: 1 giorno

Costo: € 300,00

Numero partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti formativi: Previsti

Training 2° Livello

I corsi di Training sono un approfondimento e un perfezionamento che consente lo sviluppo e l'addestramento di competenze e capacità di alto livello per il miglioramento della propria professionalità.

Durata: 1 giorno

Costo: € 300,00

Numero partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti formativi: Previsti

Master Class 3° Livello

La Master Class è il momento più alto della formazione di Accademia, è una specializzazione superiore che consente di sviluppare le proprie conoscenze e capacità operative su specifiche aree tematiche. Grazie alla Master Class l'allievo valorizza le proprie competenze personali, completando e integrando la propria preparazione grazie a conoscenze e capacità che sono in linea con le professionalità richieste dal mercato del lavoro. Intraprendere un percorso formativo così rilevante costituisce una scelta di vita importante.

Durata: 2 giorni

Costo: € 600,00

Numero partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti formativi: Previsti

INDEX

06

Face Academy

To be Face Specialist

20

Body Academy

To be Body Specialist

34

Business Academy

To be Business Specialist

Skin Wellness Academy

To be Skin Wellness Specialist

48

PMU Academy

To be PMU Specialist

62

Equipe Academy

To be Together

76

FACE ACADEMY

Il programma Face Academy consente di sviluppare a 360° le conoscenze e capacità in tema viso per poter diventare una vera e propria Face Specialist, specialista del viso. Per la prima volta l'Istituto di bellezza ha la possibilità di offrire non un semplice servizio, ma un intero metodo coerente e specializzato per trattare ogni inestetismo ed esigenza cutanea.

**to be
Face Specialist**



**Il meeting è un incontro/video gratuito informativo per iniziare ad orientarsi ed introdursi nel mondo Face Academy.
Iscriviti al gruppo Facebook Beautech Academy per rimanere sempre aggiornata e ricevere formazione ed informazione da parte dei nostri docenti.**

Filosofia Formulativa Cosmec-Etica

Relatore: Mirco Bertolani

Numero partecipanti: Numero illimitato

Attestato di Frequenza: Non Previsto

Crediti formativi: Non Previsti

Descrizione del Meeting:

L'incontro si propone di approfondire la filosofia e l'etica con cui vengono sviluppate le formulazioni cosmetiche Beautech, partendo dalla selezione delle migliori materie prime, delle sostanze funzionali efficaci, fino alla scelta di eliminare petrolati, conservanti parabenici, coloranti chimici, allergeni da fragranza e tensioattivi sls. Cosmec-Etici eudermici che rispettano la pelle, rigorosamente made in Italy e argomentazioni differenzianti per rendere efficace la proposta cosmetica in Istituto.

Linee Cosmetiche Viso

Relatore: Luana del Prete, Sally Marrelli

Numero partecipanti: Numero illimitato

Attestato di Frequenza: Non Previsto

Crediti formativi: Non Previsti

Descrizione del Meeting:

Il meeting permette di conoscere nel dettaglio le sostanze funzionali e il protocollo applicativo di ciascuna linea cosmetica viso Beautech per permettere di sentirsi maggiormente sicuri nella scelta della linea più idonea al tipo di inestetismo e per saper argomentare in modo efficace i risultati che si ottengono con trattamenti specifici.

Face Performance Technology

Relatore: Luana del Prete, Sally Marrelli

Numero partecipanti: Numero illimitato

Attestato di Frequenza: Non Previsto

Crediti formativi: Non Previsti

Descrizione del Meeting:

Questo meeting offre la possibilità di conoscere le molteplici apparecchiature estetiche facendo riferimento al mercato attuale e alla crescente richiesta da parte dei clienti di tecnologie all'avanguardia per attenuare e risolvere gli inestetismi del viso. Lo scopo principale è acquisire nozioni teoriche e pratiche sulle differenti tecnologie in grado di potenziare ed ottimizzare i risultati dei trattamenti.

Workshop 1°L

Face Fusion Massage

Antonio Filippone

1 Giorno

10 CREDITI

Training 2°L

Face Linfodren

Antonio Filippone

1 Giorno

20 CREDITI

Master Class 3°L

Face Trigger Strategy

Antonio Filippone

2 Giorni

30 CREDITI

Face Fisio-Anatomia

Antonio Filippone

1 Giorno

10 CREDITI

Gravity Massage

Antonio Filippone

1 Giorno

20 CREDITI

Face Beauty Colour

Rachele Landi

2 Giorni

30 CREDITI

Fondamenti Medicina Estetica

Giulia Boscaini

1 Giorno

20 CREDITI

Emozioni dietro le Espressioni

Consuelo Zenzani

2 Giorni

30 CREDITI

Armocromia

Rachele Landi

1 Giorno

20 CREDITI

Face Derma Test

Francesca Mancini
Luana del Prete

1 Giorno

20 CREDITI

FACE ACADEMY

WORKSHOP

1°L

Durata: 1 Giorno**Costo:** € 300,00**Numero Partecipanti:** Numero limitato**Attestato di Frequenza:** Previsto**Crediti Formativi:** 10 CreditiFACE
FUSION
MASSAGE**"Guardo il tuo viso, ti sta d'incanto"****Obiettivi:**

- Apprendere una tecnica di massaggio viso capace di soddisfare le aspettative della cliente;
- Un metodo di osservazione e di lettura del viso per comprendere la possibile relazione tra inestetismo e morfopsicologia;
- Comprendere il bisogno di miglioramento estetico del viso della cliente;
- Offrire novità alla clientela, per sorprendere la storica e fidelizzare la nuova;
- Stabilire un progetto di miglioramento estetico ed emotivo;
- Aumentare il fatturato, aumentando la produttività, riducendo i servizi di base.

Cosa imparerai:

- Una metodica di massaggio specifica utilizzabile con tutte le linee cosmetiche viso;
- Cenni sul massaggio Giapponese Kobido e le manualità liftanti;
- Cenni di anatomia muscolatura cranica;
- Indagine palpatoria del viso;
- Cenni sulla morfopsicologia applicata in estetica;
- Introduzione alla riflessologia del viso;
- Manualità connettivali, decontratturanti, liftanti;
- Mobilizzazioni osteopatiche viso, collo, spalle, braccia;
- Una metodica di massaggio completo viso rilassante, tonificante, liftante;
- Tecniche relazionali per la proposta in Istituto e la pianificazione del progetto di miglioramento.

Docente: Antonio Filippone**Descrizione Workshop:**

Il volto come un campo di battaglia mostra le nostre vittorie e sconfitte anche attraverso il tracciato degli inestetismi che in questo corso cominceremo a comprendere, trattare e successivamente approfondire.

1°L

FACE FISIO- ANATOMIA

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 10 Crediti

“Il volto umano non mente mai: è l'unica cartina che segna tutti i territori in cui abbiamo vissuto”

Docente: Antonio Filippone

Descrizione Workshop:

Seguire il tracciato anatomico strutturale del viso durante un trattamento, rende lo stesso massaggio più efficace e funzionale. Questo è un corso utile per comprendere meglio la proiezione cutanea dei muscoli del viso, collo e decolletè. Riconoscere il tracciato della muscolatura coinvolta nella mimica facciale. Consentire all'estetista una maggior consapevolezza del tipo di informazione che viene generata attraverso il massaggio. La conoscenza anatomica attraverso il nostro tatto durante il massaggio.

Obiettivi:

- Apprendere cenni di anatomia muscolo-scheletrica del viso, decolletè, collo;
- Riconoscere i principali muscoli coinvolti nella mimica facciale;
- Seguire la proiezione cutanea dei principali muscoli trattati durante il massaggio;
- Distinguere muscolatura superficiale artefice dei principali inestetismi dalla muscolatura profonda, protagonista di tensioni e atteggiamenti posturali.

Cosa imparerai:

- Una metodica di osservazione del viso per riconoscere alcuni tra i principali muscoli che vengono toccati attraverso le pressioni esercitate durante il massaggio;
- Lo studio dell'anatomia del volto, i muscoli mimici che permettono l'espressività del volto;
- La muscolatura della mimica facciale suddivisa in gruppi: il muscolo epicranico, i muscoli delle palpebre, del naso, delle labbra;
- Fondamenti di anatomia e biomeccanica applicata alla terapia manuale;
- La correlazione tra espressione facciale e la muscolatura coinvolta.

2°L

GRAVITY MASSAGE

"Ci vogliono settantadue muscoli per fare il broncio ma solo dodici per sorridere"

Obiettivi:

- Apprendere il significato di tessuto connettivo e la sua disposizione sul volto;
- Imparare un trattamento completo connettivale sul viso adottando le differenti manualità secondo la tipologia del volto trattato;
- Considerare le aree del viso secondo la proiezione cutanea degli organi;
- Riconoscere le zone del viso dove sia più opportuno applicare manualità connettivali.

Cosa imparerai:

- Cenni di anatomia e struttura muscolatura della testa;
- Il tessuto connettivo;
- Il concetto dello "Scollamento";
- Un trattamento distrettuale da inserire nelle normali manualità rilassanti;
- Una sequenza di trattamento corpo da poter proporre in Istituto;
- Scopo del trattamento e procedura.

Docente: Antonio Filippone

Descrizione Training:

In questo corso viene approfondito il concetto di massaggio connettivale concentrando l'attenzione alle principali aree del viso che possono essere trattate con manovre di "scollamento". Un tipo di massaggio molto apprezzato in quanto le manualità connettivali sul viso, sono particolarmente efficaci, per il loro effetto liftante antiage che donano, già dal primo trattamento. Vedremo inoltre la proiezione cutanea degli organi sul viso per meglio comprendere lo stato di equilibrio della cliente trattata.

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

FACE LINFODREN

“Ho sentito una carezza sul viso arrivare fino al cuore”

Docente: Antonio Filippone

Descrizione Training:

Il massaggio linfodrenante è noto per essere di piacevole applicazione per l'operatore, poiché non richiede l'uso di forza muscolare e permette un rilassamento generale del cliente, oltre che essere un ottimo trattamento per le pelli più senescenti o sensibili in quanto rende la pelle più rosea ed elastica. In questo corso ci concentreremo sul Drenaggio Linfatico Manuale D.L.M. secondo Vodder per comprenderne meglio le potenzialità in ambito estetico.

Obiettivi:

- Apprendere la storia del drenaggio linfatico manuale o D.L.M metodo Vodder;
- Conoscere la disposizione delle principali stazioni linfatiche sul viso;
- Riconoscere il gonfiore sul viso causato da un accumulo locale di liquidi;
- Comprendere l'utilizzo e le potenzialità del D.L.M. in campo estetico.

Cosa imparerai:

- Cenni di anatomia, il sistema linfatico;
- Le manualità, il Tocco, il Pompaggio, il Drenaggio;
- Gli edemi nel viso come poterli trattare col D.L.M;
- Aperture obbligatorie prima di iniziare il massaggio Terminus, Angulus, Profundus, Occiput;
- Una metodica di massaggio linfodrenante completa per il viso suddiviso in 13 passaggi;
- Scopo del trattamento.

2°L

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

FONDAMENTI MEDICINA ESTETICA

“L’essenza dell’arte è di correggere la natura.”

Docente: Giulia Boscaini

Descrizione Training:

Dermatologi e chirurghi estetici hanno nelle estetiste delle collaboratrici professionali preziose, sia nelle fasi preparatorie che in quelle successive ai trattamenti medici. L'estetista che conosce i principi di base della medicina estetica è in grado di essere una consulente più qualificata per le proprie clienti. Essa è in grado di collaborare con un medico rivestendo un ruolo importante sia nella preparazione sia nel post trattamento che nel trattamento domiciliare e nella fidelizzazione.

Obiettivi:

- Garantire all'operatore la giusta competenza per poter affiancare il lavoro del medico;
- Conoscere i principali trattamenti del Medico Estetico: filler, tossina botulinica, biostimolazione, peeling, needling, carbossiterapia, mesoterapia, lipolisi non chirurgica;
- Conoscere i principali trattamenti Laser: luce pulsata e laser vascolare;
- Conoscere i principali interventi del Chirurgo Plastic Estetico: blefaroplastica, lifting viso, liposuzione, mastoplastiche, abdominoplastica.

Cosa imparerai:

- Saper individuare i trattamenti e le tempistiche indirizzati a clienti che hanno da poco effettuato o che dovranno sottoporsi a trattamenti di medicina estetica;
- Quali trattamenti poter eseguire e con quale tempistica sulle clienti che hanno da poco effettuato o che dovranno sottoporsi ad un intervento di chirurgia estetica;
- Quando indirizzare il cliente al medico specialista.

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

ARMOCROMIA

"I colori sono i sorrisi della natura"

Docente: Rachele Landi

Descrizione Training:

Quando si parla di bellezza, non pensare al colore è quasi impossibile: l'armonia dei colori è una componente essenziale nell'arte, nell'architettura, un riferimento fondamentale nel canone estetico. Basta un tocco del colore giusto che subito una scintilla accende lo sguardo, fa brillare il sorriso. Il corso di Armocromia si pone come obiettivo la capacità da parte del professionista di analizzare i colori naturali, ovvero incarnato, occhi e capelli allo scopo di individuare tramite test cromatico una paletta ad hoc in grado di valorizzare il cliente, illuminando il viso e minimizzando eventuali imperfezioni.

Obiettivi:

- Imparare e riuscire a definire che cos'è l'Armocromia;
- Essere in grado di preparare la postazione per la cliente e i drappi;
- Identificare i quattro elementi fondamentali e le stagioni di appartenenza;
- Eseguire il test cromatico.

Cosa imparerai:

- Significato della parola "Armocromia";
- Cenni storici;
- Teoria del colore e cerchio di Itten;
- Spiegazione Albero di Mansell;
- Le caratteristiche delle 4 stagioni (inverno, estate, autunno, primavera);
- Analisi colore: postazione e drappi;
- Come e da chi ereditiamo i colori;
- Analisi quattro elementi fondamentali;
- Test cromatico;
- Alla scoperta della stagione di appartenenza e consegna paletta.

2°L

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

2°L

Durata: 1 Giorno**Costo:** € 300,00**Numero Partecipanti:** Numero limitato**Attestato di Frequenza:** Previsto**Crediti Formativi:** 20 Crediti

FACE DERMA TEST

“Non esistono donne brutte, ma solo donne pigre”

Obiettivi:

- Acquisire competenze tecniche sulle tipologie cutanee;
- Conoscere le principali problematiche cutanee;
- Acquisire competenze tecniche sui prodotti cosmetici come chiave di fidelizzazione.

Cosa imparerai:

- Quali sono in cosmetologia i diversi tipi cutanei;
- Come sono caratterizzati i fenomeni di invecchiamento cutaneo e in che modo è possibile intervenire;
- Come scegliere i prodotti cosmetici in base alla tipologia di cute da trattare;
- Sole: benefici, rischi e corrette modalità di prevenzione dei fenomeni di foto-invecchiamento

Docente: Francesca Mancini,
Luana del Prete

Descrizione Training:

Il check-up cutaneo è uno strumento fondamentale per valutare l'equilibrio fisiologico della pelle e il suo livello di benessere. Lo stato della nostra cute varia significativamente durante l'arco della vita, essendo influenzato da componenti endogene ed esogene.

La conoscenza del biotipo cutaneo dei clienti da parte di un professionista nel settore estetico è fondamentale per la corretta proposta di trattamenti. L'importanza del check-up e la frequenza con cui viene svolto permettono di intervenire in modo tempestivo su alterazioni in atto e di fidelizzare il cliente.

MASTER CLASS

FACE ACADEMY

3°L

FACE TRIGGER STRATEGY

Durata: 2 Giorni

Costo: € 600,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 30 Crediti

“La tattica è variabile, la strategia immutabile”.

Docente: Antonio Filippone

Descrizione Master Class:

Imparare a sentire con le mani è una capacità che certamente eleva la qualità del massaggio. L'ambizioso obiettivo di questo corso è comprendere il micro movimento del cranio in correlazione con le tensioni muscolari e l'inestetismo del viso come risposta di difesa e adattamento nei confronti del vissuto da parte del cliente. Una fusione tra l'interpretazione morfopsicologica con il trattamento di digitopressione e un delicato approccio alla tecnica cranio sacrale applicata in ambito estetico. La Morfopsicologia è un'arte o scienza umanistica, ancora pioniera, che studia come riconoscere e tradurre alcuni plausibili legami tra i lineamenti del viso e il carattere umano con le sue propensioni e predisposizioni influenzate dagli stimoli ambientali. La Digitopressione è un'antica tecnica di massaggio che si esegue tramite la pressione delle dita sui punti del viso che si afferma siano corrispondenti a ciascun organo.

Obiettivi:

- Apprendere i concetti della morfopsicologia applicata in ambito estetico;
- Conoscere i principali punti di digitopressione in correlazione al tipo di inestetismo;
- Osservare le correlazioni tra temperamento, morfologia e predisposizione al tipo di inestetismo;
- Apprendere le basi della tecnica Cranio Sacrale;
- Ascoltare il RAF (Ritmo, Ampiezza, Forza);
- Imparare alcuni esercizi per stimolare la respirazione toracica;
- Comprendere il movimento del diaframma.

Cosa imparerai:

- A riconoscere i piani del viso, i principi della morfopsicologia;
- Comprendere come applicare i concetti di morfologia nel trattamento;
- Ad effettuare una valutazione base morfopsicologica;
- Alcuni protocolli di digitopressione;
- Ascoltare il micro movimento del cranio durante la fase del contatto;
- Una metodica di massaggio rilassante ed equilibrante;
- Esercizi utili per la respirazione toracica;
- Ginnastiche di Kegel e il pavimento pelvico nella respirazione.

FACE ACADEMY

3°L

MASTER CLASS

FACE BEAUTY COLOR

“A volte le parole non bastano e allora servono i colori.”

Obiettivi:

- Definizione dei punti di forza per valorizzare i punti deboli da minimizzare;
- Definire i colori amici e in contrasto con l'identificazione della palette di appartenenza;
- Regole;
- Identificazione delle eccellenze.

Cosa imparerai:

- Test di ripasso (domande inerenti il training del 2°livello);
- Utilità test cromatico;
- Significato dei colori;
- Differenza tra colori caldi e colori freddi;
- Colori amici (di appartenenza);
- Colori e contrasti;
- Regole: quando lavorare in armonia o in contrasto;
- Abbinamenti e contrasti;
- Le eccellenze;
- Armonia e Comunicazione;
- Test pratico cromatico per approfondire le nozioni teoriche.

Docente: Rachele Landi**Descrizione Master Class:**

Ogni persona nasce con dei colori naturali della pelle e dei capelli che, a seconda di parametri, come la temperatura, e del valore, rispecchiano quelli presenti in natura in una determinata stagione dell'anno. Grazie all'analisi cromatica e alla classificazione del singolo individuo nel sistema, è facile individuare quali sono le nuance di ombretti, fondotinta, tinte per capelli e outfit d'abbigliamento adatte e quali quelle che invece tirano fuori i nostri difetti. Il corso si pone come obiettivo da parte della professionista di riuscire ad individuare i colori di appartenenza dei clienti, riuscendo a mettere in atto le regole, ovvero quando lavorare in armonia o in contrasto, riuscendo in tal modo a trovare le eccellenze adatte ad ogni persona.

Durata: 2 Giorni**Costo:** € 600,00**Numero Partecipanti:** Numero limitato**Attestato di Frequenza:** Previsto**Crediti Formativi:** 30 Crediti

EMOZIONI DIETRO LE ESPRESSIONI

“Le emozioni possono cambiare il modo in cui osserviamo il mondo e come interpretiamo le azioni”

Docente: Consuelo Zenzani

Descrizione Master Class

Paul Ekman è uno dei più affermati psicologi a livello internazionale e famoso per i copiosi studi sulle Emozioni e sulle Microespressioni facciali. Ha scritto più di 14 libri sulle Emozioni, sulle microespressioni facciali, sulla comunicazione non verbale e su come rilevare la menzogna. Già nel 1972 riuscì a dimostrare che le espressioni del volto non sono determinate dalla cultura del posto bensì sono universali. Già allora rivelò le 6 principali espressioni emotive universali: Gioia, Paura, Disgusto, Rabbia, Tristezza, Sorpresa. Attraverso i suoi numerosissimi studi scientifici arrivò a riconoscere migliaia di micro-espressioni facciali a cui corrispondono migliaia di sfumature emotive universali. Corpo, tono della voce e minimi gesti facciali come quelli della bocca e degli occhi sono rivelatori delle emozioni provate e indicatori anche di menzogna. Paul Ekman è stato il consulente per la realizzazione del film “Inside Out”. Attraverso questo corso si vuole allora fornire alla professionista della bellezza la conoscenza del mondo delle emozioni e dei meccanismi fondamentali che lo regolano. Si vuole comprendere cosa significa sviluppare l'intelligenza emotiva come ben sviluppata da Daniel Goleman. Una volta compresi i meccanismi che regolano le nostre emozioni fondamentali si fornirà alle estetiste la conoscenza per riconoscere le espressioni facciali principali, la conoscenza della Prossemica, della Comunicazione non verbale e i toni della voce. Con questo corso si potrà imparare come questi elementi della comunicazione siano tutti collegati e rivelatori delle vere emozioni che abitano il cliente oppure rivelatori anche di menzogne.

Obiettivi:

- Conoscere e riconoscere come funzionano le emozioni fondamentali;
- Conoscere la chimica e il funzionamento cerebrale delle emozioni di paura, rabbia, tristezza, gioia;
- Intelligenza emotiva, riconoscere in sé stesse e nel cliente se si è dotati delle competenze emotive e come si può indurle;
- Come le emozioni si esprimono attraverso la comunicazione del corpo;
- Conoscere e Riconoscere la sincronicità tra gestualità, voce ed espressioni facciali e quali emozioni stanno svelando.

Cosa imparerai:

- Significato di possedere un'Intelligenza Emotiva, quali abilità implica e come svilupparla;
- Test Emotional Quotient Inventory, esempio di test di Intelligenza Emotiva per comprendere le variabili che costituiscono tale intelligenza;
- Conoscere come funzionano le Emozioni Fondamentali;
- Il sistema limbico che regola le emozioni;
- Emozioni ed ormoni;
- I circuiti cerebrali che regolano la risposta di rabbia, paura, gioia, tristezza;
- Stimoli stressogeni che generano l'emozione e struttura di personalità;
- I meccanismi psicologici e corporei che esprimono le emozioni;
- Come le emozioni parlano attraverso la comunicazione del corpo;
 - Le Espressioni facciali quali sono e come riconoscerle.
 - Le emozioni parlano attraverso 4 registri comunicativi:
 - La Comunicazione non verbale, comprendere la gestualità;
 - La Comunicazione paraverbale, l'uso del tono della voce, il volume, il silenzio;
 - La Prossemica, il significato delle distanze che vengono prese all'interno dello spazio di una relazione;
 - Le espressioni microfacciali.
- Come si confermano o smentiscono tra di loro questi canali comunicativi;
- Le chiavi di lettura per stabilire la genuinità delle espressioni facciali;
- Tecniche e Metodologie di analisi delle espressioni facciali;
- Simulazioni.

Durata: 2 Giorni

Costo: € 600,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

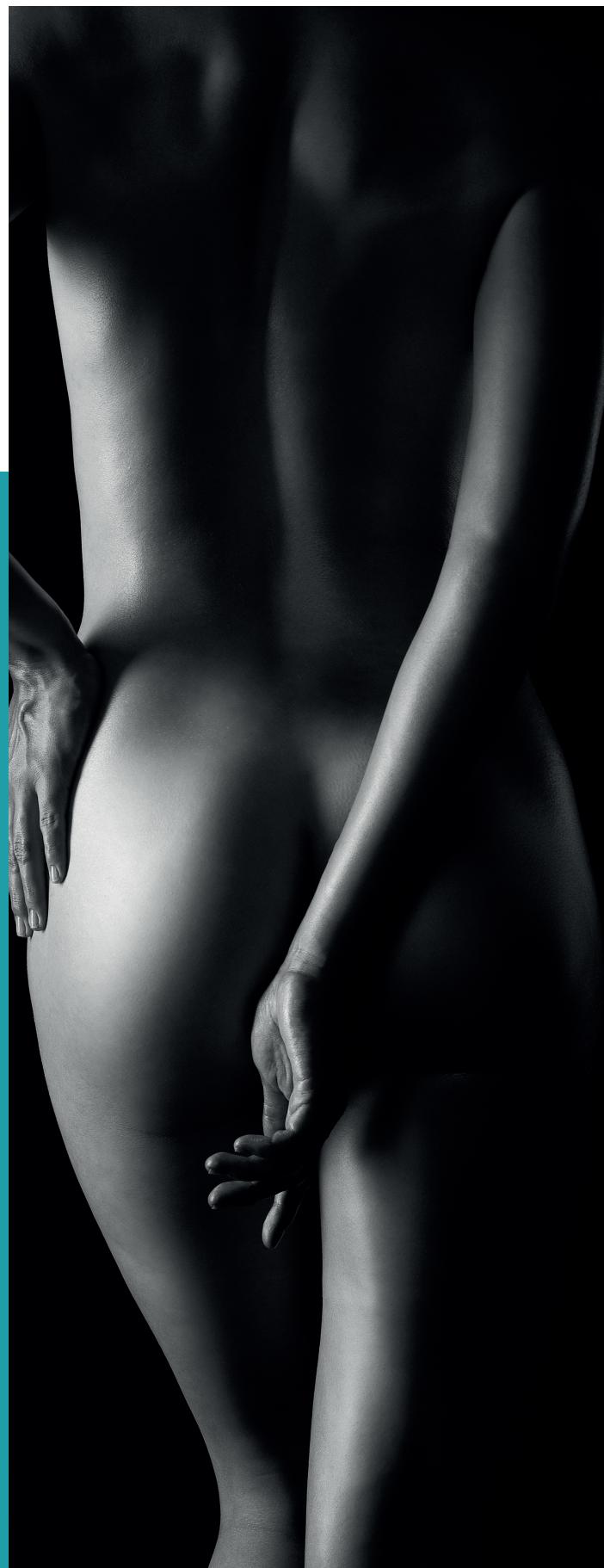
Crediti Formativi: 30 Crediti

3°L



BODY ACADEMY

Il programma Body Academy consente di sviluppare a 360° le conoscenze e capacità in tema corpo per poter diventare una vera e propria Body Specialist, specialista del corpo. Per la prima volta l'Istituto di bellezza ha la possibilità di offrire non un semplice servizio ma un intero metodo coerente e specializzato per il remise en forme.



**to be
Body Specialist**

**Il meeting è un incontro/video gratuito informativo per iniziare ad orientarsi ed introdursi nel mondo Body Academy.
Iscriviti al gruppo Facebook Beautech Academy per rimanere sempre aggiornata e ricevere formazione ed informazione da parte dei nostri docenti.**

Filosofia Formulativa Cosmec-Etica

Relatore: Mirco Bertolani

Numero partecipanti: Numero illimitato

Attestato di Frequenza: Non Previsto

Crediti formativi: Non Previsti

Descrizione del Meeting:

L'incontro si propone di approfondire la filosofia e l'etica con cui vengono sviluppate le formulazioni cosmetiche Beautech, partendo dalla selezione delle migliori materie prime, delle sostanze funzionali efficaci, fino alla scelta di eliminare petrolati, conservanti parabenici, coloranti chimici, allergeni da fragranza e tensioattivi sls. Cosmec-Etici eudermici che rispettano la pelle, rigorosamente made in Italy e argomentazioni differenzianti per rendere efficace la proposta cosmetica in Istituto.

Linee Cosmetiche Corpo

Relatore: Luana del Prete, Sally Marrelli

Numero partecipanti: Numero illimitato

Attestato di Frequenza: Non Previsto

Crediti formativi: Non Previsti

Descrizione del Meeting:

Il meeting permette di conoscere nel dettaglio le sostanze funzionali e il protocollo applicativo di ciascuna linea cosmetica corpo Beautech per permettere di sentirsi maggiormente sicuri nella scelta della linea più idonea al tipo di inestetismo e per saper argomentare in modo efficace i risultati che si ottengono con trattamenti specifici.

Body Performance Technology

Relatore: Luana del Prete, Sally Marrelli

Numero partecipanti: Numero illimitato

Attestato di Frequenza: Non Previsto

Crediti formativi: Non Previsti

Descrizione del Meeting:

Questo meeting offre la possibilità di conoscere le molteplici apparecchiature estetiche facendo riferimento al mercato attuale e alle sempre più numerose richieste da parte dei clienti di tecnologie all'avanguardia per attenuare e risolvere gli inestetismi del corpo. Lo scopo principale è acquisire nozioni teoriche e pratiche sulle differenti tecnologie in grado di potenziare ed ottimizzare i risultati dei trattamenti.

Workshop 1°L

Body Fusion Massage

Antonio Filippone

1 Giorno

10 CREDITI

Body Fisio-Anatomia

Antonio Filippone

1 Giorno

10 CREDITI

Training 2°L

Decontracting Massage

Antonio Filippone

1 Giorno

20 CREDITI

Connective Massage

Antonio Filippone

1 Giorno

20 CREDITI

Body Linfodren

Antonio Filippone

1 Giorno

20 CREDITI

Thai Evo Massage

Antonio Filippone

1 Giorno

20 CREDITI

Body Derma Check

Francesca Mancini
Luana Del Prete

1 Giorno

20 CREDITI

Master Class 3°L

Posturologia Applicata

Antonio Filippone

2 Giorni

30 CREDITI

Thai Foot

Antonio Filippone

2 Giorni

30 CREDITI

Body Trigger Strategy

Antonio Filippone
Nicola Fidenzio

2 Giorni

30 CREDITI

1°L

Durata: 1 Giorno**Costo:** € 300,00**Numero Partecipanti:** Numero limitato**Attestato di Frequenza:** Previsto**Crediti Formativi:** 10 Crediti

BODY FUSION MASSAGE

“Il massaggio è quasi come amare”

Obiettivi:

- Apprendere una tecnica di massaggio corpo distrettuale in base al tipo di inestetismo e alla linea cosmetica corpo;
- Un metodo di osservazione e di lettura del corpo per comprendere la relazione tra inestetismo, somatotipo e vizio posturale;
- Riconoscere il possibile disagio estetico del cliente;
- Offrire novità alla clientela, per sorprendere la storica e fidelizzare la nuova;
- Stabilire un progetto di miglioramento estetico ed emotivo-posturale;
- Aumentare il fatturato, aumentando la produttività, riducendo i servizi di base.

Cosa imparerai:

- Manualità di massaggio specifiche derivanti da discipline come il massaggio decontratturante, drenante, sportivo, thailandese, circolatorio, connettivo, miofasciale;
- Cenni di anatomia apparato locomotore;
- Cenni sull'Indagine palpatoria e i punti di repere;
- Introduzione alla posturologia applicata in estetica, il triangolo della salute;
- Una metodica di massaggio corpo che possa essere elaborata in un rituale rilassante e funzionale;
- Mobilizzazioni osteopatiche, stretching distrettuale;
- Cenni sul massaggio corpo Thailandese;
- Tecniche relazionali per la proposta in Istituto e la pianificazione del progetto di miglioramento.

Docente: Antonio Filippone

Descrizione Workshop:

Manualità di massaggio specifiche che derivano dal massaggio decontratturante, drenante, sportivo, thailandese, circolatorio, connettivo, miofasciale, abbinate a criteri di osservazione e mobilitazione provenienti da discipline nobili come Osteopatia e Posturologia per meglio riconoscere il tipo di inestetismo da trattare in sinergia con le linee cosmetiche corpo.

1°L

BODY FISIO- ANATOMIA

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 10 Crediti

“Il tuo corpo è tutto ciò che rende il tuo sé fisico e tangibile”

Docente: Antonio Filippone

Descrizione Workshop:

Questo corso si pone l'obiettivo di rendere l'estetista professionista, operatrice del massaggio in grado di compiere il riconoscimento dei distretti osteoarticolari, dei distretti muscolari e la loro proiezione cutanea.

Obiettivi:

- Apprendere le capacità per effettuare un'indagine palpatoria applicata in ambito estetico;
- Introduzione ai distretti e piani del corpo umano;
- Palpazione e riconoscimento dei distretti osteoarticolari;
- Palpazione e riconoscimento dei distretti muscolari;
- Cenni sulla terminologia anatomica, assi e piani;
- La palpazione dei diversi tessuti;
- Linee e punti scheletro-metrici di riferimento.

Cosa imparerai:

- Fondamenti di anatomia e biomeccanica applicata alla terapia manuale;
- Biomeccanica e Fisiologia articolare e funzionale;
- Identificare precisamente le varie strutture ossee e i principali punti di repere;
- Conoscere le generalità anatomico funzionali di ossa, muscoli, articolazioni;
- Orientarsi sulla superficie corporea per riconoscere i reperti ossei e articolari;
- Distinguere con precisione i vari muscoli e segmenti corporei.

2°L

DECONTRACTING MASSAGE

“Ogni emozione si esprime nel sistema muscolare”

Obiettivi:

- Apprendere una tecnica di massaggio specifica per contrastare le tensioni muscolari;
- Scegliere il cosmetico più idoneo per effettuare il massaggio (olio, burro o crema);
- Comprendere il meccanismo della contrazione muscolare;
- Imparare la funzione delle pressioni ischemiche;
- Acquisire nozioni di indagine palpatoria;
- Stabilire un progetto di miglioramento posturale;
- Offrire novità per la propria clientela.

Cosa imparerai:

- Manualità di massaggio specifiche con funzione decontratturante;
- Cenni di anatomia apparato locomotore e la proiezione cutanea di 15 muscoli posturali;
- Un metodo di accoglienza e presa di contatto della cliente;
- Un massaggio corpo della durata di 50 minuti da poter proporre in Istituto;
- Procedura del trattamento.

Docente: Antonio Filippone

Descrizione Training:

Sempre più spesso i problemi, le preoccupazioni e le emozioni che si devono affrontare nella vorticosa routine quotidiana portano l'individuo, più o meno consapevolmente, ad una situazione di stress. Queste sollecitazioni, pian piano, fanno perdere quello che è l'originario stato di benessere e di equilibrio, con conseguente tendenza ad avere la muscolatura contratta e affaticata che cerchiamo di equilibrare col massaggio decontratturante.

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

CONNECTIVE MASSAGE

"Il corpo dice ciò che le parole non possono."

Docente: Antonio Filippone

Descrizione Training:

Lo studio del Sistema Nervoso ha chiarito i rapporti esistenti tra gli organi interni e la superficie corporea, spiegando il meccanismo d'azione del massaggio connettivale. In questo corso si imparerà anche ad osservare la proiezione cutanea degli organi.

Obiettivi:

- Apprendere le origini del metodo, cenni storici;
- Identificare dove applicare la tecnica connettivale;
- Imparare la funzione delle pressioni ischemiche;
- Acquisire nozioni d'indagine palpatoria;
- Comprendere il tipo di adipe da trattare;
- Stabilire un progetto di miglioramento posturale;
- Offrire novità per la propria clientela.

Cosa imparrai:

- Le basi teoriche e i principi fondamentali di neurologia;
- Cenni sul sistema nervoso;
- La tecnica del massaggio connettivale;
- Osservare la proiezione degli organi sulla superficie corporea;
- Trattare l'adipe localizzata con il massaggio connettivale;
- Un metodo di accoglienza e presa di contatto della cliente;
- Una sequenza di trattamento corpo da poter proporre in Istituto;
- Scopo del trattamento e procedura.



2°L

BODY LINFODREN

“Ogni goccia di linfa contiene la pienezza dell’albero intero.”

Docente: Antonio Filippone

Descrizione Training:

In questo corso andremo ad approfondire le conoscenze del sistema linfatico e del massaggio che si concentra sull’azione drenante dei liquidi, il linfodrenaggio manuale. Impareremo a comprendere come favorire l’eliminazione dei liquidi interstiziali e linfatici, come rilassare le fibre muscolari, stimolare l’introduzione di leucociti ed immunoglobuline nel circolo ematico. L’obiettivo è migliorare la circolazione linfatica ed ottenere un conseguente stato di benessere del cliente.

Obiettivi:

- Cenni storici, la “scoperta” del linfodrenaggio, così come la coniazione del nome “Drenaggio Linfatico Manuale”;
- Apprendere la PEFS e le principali cause che ne possono aggravare la presenza;
- Apprendere una sequenza di trattamento completa.

Cosa imparerai:

- Quali sono le principali caratteristiche del sistema linfatico;
- Dove sono situate le principali stazioni linfatiche del corpo;
- Cos’è la ritenzione idrica e quali tipi di ritenzione idrica sono anche pertinenza dell’Estetista;
- Cosa favorisce la ritenzione idrica;
- Cosa è utile fare per contrastare la ritenzione idrica;
- Quali sono le fasi di un trattamento drenante;
- Scopo del trattamento;
- Procedura del trattamento.

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

THAI EVO MASSAGE

"Il nostro corpo è un giardino di cui è giardiniere la nostra volontà."

Docente: Antonio Filippone

Descrizione Training

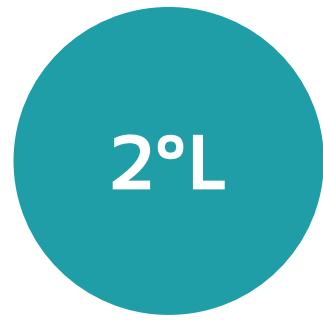
In questo corso si apprende una tecnica di trattamento corporeo indicato per recuperare la "forza vitale" e ristabilire l'Equilibrio Bio-Energetico. Questa tecnica di massaggio prende spunto dall'antico massaggio Thailandese ed è arricchito da elementi di Stretching. Inoltre, verrà svolto un importante lavoro diretto al Sistema Muscolare, con pressioni sulle fasce atte a decontrarre e scollare i muscoli stessi. Le posizioni di Stretching permettono il Lavoro sui Canali Energetici, muscoli, tendini e legamenti, aumentando la flessibilità e la capacità di movimento. Lo scopo finale di questa tipologia di metodica è raggiungere uno stato di "leggerezza", un'elevazione emotiva e spirituale sia per la persona che lo pratica sia per chi lo riceve.

Obiettivi:

- Apprendere cenni storici il massaggio tradizionale Thailandese;
- Comprendere il massaggio Thailandese applicato in estetica;
- Conoscere I sen e le linee energetiche;
- Distinguere la visione orientale e la visione occidentale;
- Imparare cenni sulla riflessologia.

Cosa imparerai:

- Una sequenza corpo da poter proporre in Istituto;
- Manovre di Stretching;
- Fase del contatto palming;
- Le linee degli arti inferiori;
- Le linee degli arti superiori;
- Le linee della schiena;
- Scopo del trattamento.



Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

2°L

Durata: 1 Giorno**Costo:** € 300,00**Numero Partecipanti:** Numero limitato**Attestato di Frequenza:** Previsto**Crediti Formativi:** 20 Crediti

BODY DERMA CHECK

“Abbi buona cura del tuo corpo, è l’unico posto in cui devi vivere”

Obiettivi:

- Conoscere le principali problematiche estetiche del corpo;
- Acquisire conoscenza sulle principali cause di inestetismi;
- Acquisire competenze tecniche sui prodotti cosmetici specifici come chiave di fidelizzazione.

Cosa imparerai:

- La cellulite: come si manifesta e come trattarla;
- Come sono caratterizzate le smagliature e i trattamenti applicabili;
- Trattamenti per il seno e sostanze dermofunzionali;
- Benessere con la cosmesi termale.

Docente: Francesca Mancini,
Luana del Prete

Descrizione Training:

Le principali problematiche cutanee del corpo umano sono legate a fattori genetici e a stili di vita sbagliati e si manifestano con inestetismi che possono essere trattati dai professionisti dell'estetica. La cura del proprio corpo e il benessere che se ne riceve si manifestano in una migliore percezione di sé che aiuta ad affrontare meglio la vita. Pertanto è bene conoscere le principali problematiche cutanee, come trattarle e come trasmettere l'importanza del trattamento come sano stile di vita.

3°L

THAI FOOT

Durata: 2 Giorni

Costo: € 600,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 30 Crediti

“Il piede umano è un’opera d’arte e un capolavoro di ingegneria.”

Docente: Antonio Filippone

Descrizione Master Class:

Il massaggio Thailandese del piede, grazie alla sua confermata efficacia, alla sua storia e, forse, antenati comuni con altre pratiche orientali di manipolazione, si colloca a pieno diritto in questo settore finalizzato alla cura e prevenzione, con lo scopo di contrastare le principali problematiche estetico-funzionali e donare un particolare senso di benessere.

Obiettivi:

- Apprendere cenni di storia sul massaggio zonale del piede;
- Cenni di anatomia, conoscere la biomeccanica del piede;
- Osservare la differenza di approccio al trattamento tra Occidentale e Orientale;
- Conoscere il metodo riflessogeno.

Cosa imparerai:

- Osservazione e riconoscimento dell’appoggio podalico;
- Impostazione di un piano di trattamento;
- I benefici del trattamento per ristabilire equilibri perduti;
- Come prevenire le alterazioni in termini di appoggio podalico;
- Mantenere l’equilibrio psicofisico;
- Procedura del trattamento;
- Scopo del trattamento con effetto drenante, defaticante, posturale.

POSTUROLOGIA APPLICATA

“Postura: l’ombra della vita vissuta”

Docente: Antonio Filippone

Descrizione Master Class:

In questo corso altamente tecnico viene applicato il concetto di postura e atteggiamento posturale in ambito estetico con l’obiettivo di fornire un metodo efficace che consente di ottenere maggiori risultati. Si comprenderanno gli inestetismi correlati al vizio posturale e alle compensazioni emotivo temperamentalni per riconoscere la natura dell’inestetismo stesso ed il tipo di strategia manuale più efficace da adottare per contrastarlo.

Obiettivi:

- Cenni di posturologia, comprendere la strategia del sistema posturale;
- Apprendere le principali componenti del benessere;
- Morfologie temperamentalni e le caratteristiche del somatotipo;
- Postura dell’operatore durante la pratica del massaggio;
- Osservazione in ortostatica;
- Lettura e studio degli appunti;
- Test scritto (come da esempio a seguire);
- Pratica su modelle/i.

Cosa imparerai:

- Osservare la componente strutturale, metabolica, psicologica;
- Costruire un percorso per ottenere equilibrio Energetico, Funzionale, Posturale;
- Comprendere la costituzione individuale intesa come caratteristiche fisiche e psichiche del soggetto;
- Osservare la relazione tra arti e tronco e la prevalenza di alcuni apparati e sistemi funzionali dell’organismo;
- Conoscere i somatotipi di Sheldon (Endomorfo, Mesomorfo ed Ectomorfo applicati nelle dinamiche posturali);
- Come riconoscere la correlazione degli aspetti emotionali con la postura;
- Acquisire conoscenze nuove, sorprendere la clientela acquisita e fidelizzare la nuova;
- Generare un possibile percorso di miglioramento posturale;
- Scopo e procedura del trattamento.

Durata: 2 Giorni

Costo: € 600,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 30 Crediti

BODY TRIGGER STRATEGY

**"Pensa globalmente, agisci localmente.
Pensa strategicamente, agisci tatticamente."**

Docente: Antonio Filippone

Descrizione Master Class:

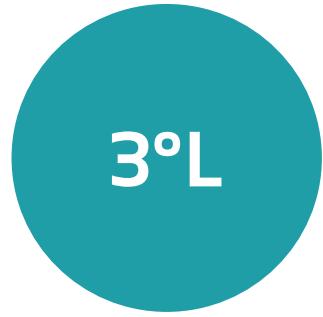
Un corso tecnico prettamente dedicato a coloro che hanno già pienamente appreso i corsi precedenti, in quanto segue il principio delle pressioni ischemiche eseguite nei punti grilletto (Trigger Point), in digitopressione secondo uno schema tratto dall'antico manuale di medicina thailandese. Un trattamento "forte" e talvolta non proprio rilassante, specie se la persona è molto tesa; tuttavia è particolarmente efficace per sciogliere le tensioni che compromettono il normale funzionamento fisiologico di articolazioni e muscoli.

Obiettivi:

- Apprendere i fondamenti teorici dei 10 sen;
- Seguire i 3 principi dell'osteopatia;
- Imparare il concetto del trattamento distrettuale;
- Conoscere il tracciato dei Trigger Point seguendo uno schema di derivazione Thai.

Cosa imparerai:

- Cenni di anatomia muscolare;
- Comprendere la sequenza di sollecitazione biomeccanica;
- Apprendere le 3 regole base per effettuare un trattamento trigger;
- Procedura e scopo del trattamento;
- Riconoscere i punti trigger durante il massaggio tradizionale.



Durata: 2 Giorni

Costo: € 600,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

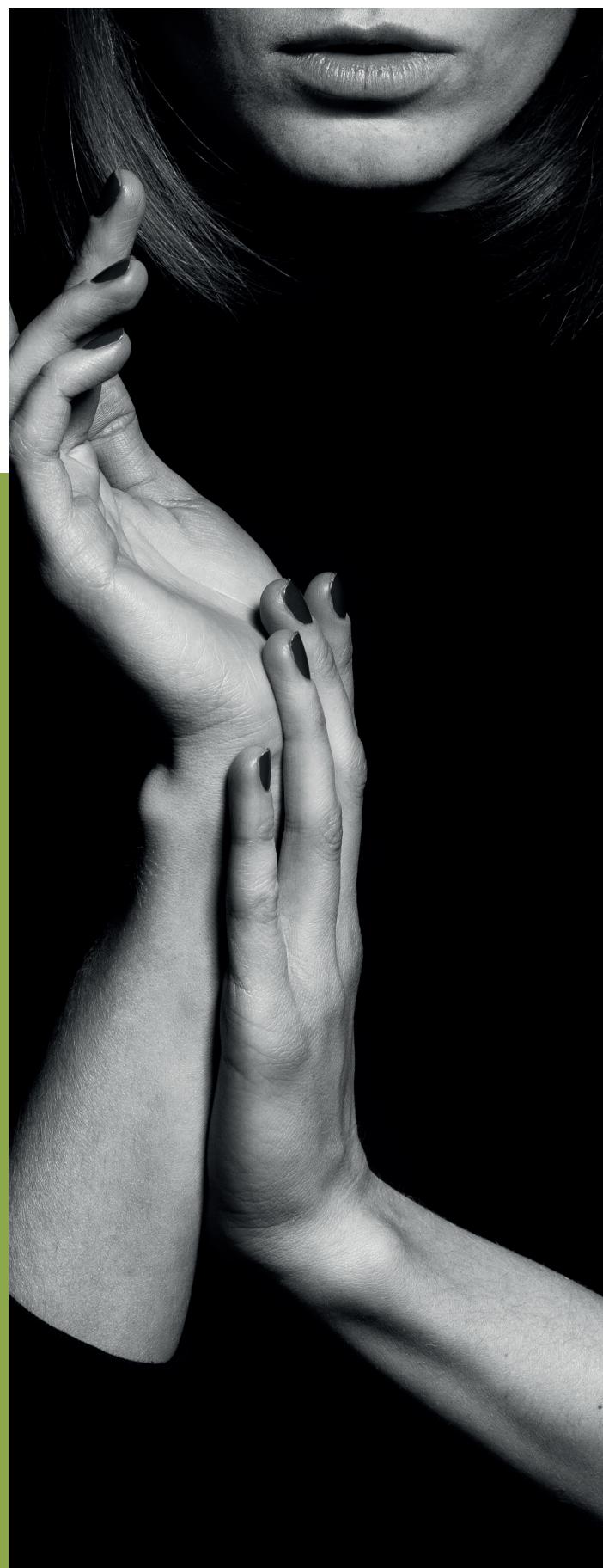
Crediti Formativi: 30 Crediti



BUSINESS ACADEMY

Il programma Business Academy consente di sviluppare a 360° le conoscenze e capacità in tema marketing per poter diventare una vera e propria Imprenditrice consapevole. Per la prima volta l'Estetista ha la possibilità di essere non solo un'artigiana ma una stratega della propria impresa.

**to be
Business Specialist**



**Il meeting è un incontro/video gratuito informativo per iniziare ad orientarsi ed introdursi nel mondo Business Academy.
Iscriviti al gruppo Facebook Beautech Academy per rimanere sempre aggiornata e ricevere formazione ed informazione da parte dei nostri docenti.**

Marketing Operativo

Relatore: Valeria Cazzulani, Sally Marrelli

Numero partecipanti: Numero illimitato

Attestato di Frequenza: Non Previsto

Crediti formativi: Non Previsti

Descrizione del Meeting:

Il meeting fornisce un primo approccio su tutte le leve di marketing e gli strumenti di comunicazione on e off-line, in un'ottica di integrazione multicanale, permettendo di apprendere le conoscenze fondamentali per organizzare al meglio un piano tattico di azione che consenta di tradurre in pratica gli obiettivi strategici di business, generando valore sia per il cliente che per l'Istituto di bellezza.

Presentazione Digital Solution

Relatore: Roy Gonzales Y Herrera

Numero partecipanti: Numero illimitato

Attestato di Frequenza: Non Previsto

Crediti formativi: Non Previsti

Descrizione del Meeting:

L'incontro si propone di approfondire l'importanza dell'identità digitale del Centro Estetico, dalla comunicazione, alla realizzazione di siti web, shop online, servizi fotografici, video emozionali, campagne social, grafica personalizzata e software gestionali che permettono di organizzare ogni aspetto del Centro Estetico in modo da ottimizzare il tempo ed incrementare le vendite.

Workshop 1°L

Customer Experience

Roberta Giorgi

1 Giorno

10 CREDITI

Training 2°L

Brand Identity

Roberta Giorgi

1 Giorno

20 CREDITI

Master Class 3°L

Business Communication

Roberta Giorgi

2 Giorni

30 CREDITI

Communication Skills

Valeria Cazzulani

1 Giorno

10 CREDITI

Powering Business

Valeria Cazzulani

1 Giorno

20 CREDITI

Business Management

Valeria Cazzulani
Stefania Sirotti
Giambattista Pignatti Morano

2 Giorni

30 CREDITI

Energie Femminili

Consuelo Zenzani

1 Giorno

20 CREDITI

Digital Strategy

Roy Gonzales
Nicola Fidenzio

2 Giorni

30 CREDITI

Social Media Marketing (Ig-Fb)

Roy Gonzales

1 Giorno

20 CREDITI

Imprenditorialità

Stefania Sirotti
Giambattista Pignatti Morano

1 Giorno

20 CREDITI

CUSTOMER EXPERIENCE

“I clienti tengono conto del prezzo solo quando non hanno nient’altro da prendere in considerazione”

Docente: Roberta Giorgi

Descrizione Workshop:

Quali sono gli elementi che fanno decidere alla cliente di acquistare i nostri prodotti/servizi, in un contesto che le consentirebbe molte altre opportunità di acquisto? Che cosa le farà scegliere di restare fedele, non cercare soddisfazione altrove e soprattutto diventare la nostra portaparola nei confronti di altre potenziali clienti? Quali sono gli elementi che compongono questa soddisfazione e come è possibile consolidarli nel breve, medio e lungo termine? La Customer Experience prende in considerazione tutto il contesto in cui si sviluppa il “viaggio sensoriale” del cliente (ambiente, relazione con le persone, prodotti, comunicazione interna ed esterna, digitalizzazione, etc.). Il cliente diventa quindi il riferimento al centro di tutti i processi, gli sforzi e gli investimenti dell’Istituto e dei suoi Partner. Ciò per offrirgli la migliore esperienza complessiva. In questo corso pratico, ci concentreremo soprattutto sull’esperienza relazionale di vendita in Istituto. Che cosa avviene nel cliente durante il dialogo di vendita con l’operatrice? Quali saranno le sue percezioni? Come scopriremo i suoi vari “tipi” di bisogno, anche quando non li manifesta apertamente? Ricordiamo che i bisogni inespressi, nella vendita, possono duplicare le vendite con richiesta spontanea. Analizzeremo le varie fasi di questo dialogo, allenandoci a mettere in campo le leve più efficaci, per rinforzare il rapporto con i clienti e contemporaneamente aumentare e consolidare il risultato economico dell’Istituto. Valorizzeremo la professionalità delle operatrici, offrendo ai clienti una memorabile esperienza del Centro Estetico.

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 10 Crediti

Obiettivi:

- Acquisire un metodo comunicativo efficace, assicurando una positiva e duratura relazione con il cliente;
- Imparare il linguaggio d’influenzamento nella vendita del prodotto cosmetico;
- Scoprire e soddisfare i bisogni della cliente, attraverso un’efficace argomentazione.

Cosa imparerai:

- Scoprire e riconoscere i vari tipi di bisogno (sono più di 4);
- Identificare le motivazioni razionali e irrazionali di un acquisto;
- Usare un linguaggio efficace: le parole evocative e la gestualità;
- Superare le obiezioni;
- Sviluppare le vendite aggiuntive;
- Reclutare clienti di prodotti cosmetici da altro canale;
- Fidelizzare il cliente.

COMMUNICATION SKILLS

"La comunicazione non parte dalla bocca che parla ma dall'orecchio che ascolta."

Docente: Valeria Cazzulani

Descrizione Workshop:

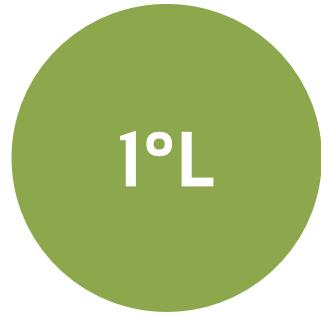
In questa giornata apprenderai i segreti della comunicazione, per trasformare qualunque persona in un cliente ricorrente e altospendente. Le relazioni sono alla base di qualunque successo professionale. Se coltivi le giuste relazioni con i tuoi clienti, puoi capire di cosa hanno bisogno per ottenere ciò che desiderano e guiderli all'acquisto senza sforzo, facendo loro comprendere il valore dei tuoi servizi e aumentando i tuoi guadagni. Acquisirai il metodo più efficace per chiudere ogni trattativa, anche se non ti piace vendere e credi di non essere "portata".

Obiettivi:

- Comunicare efficacemente;
- Apprendere tecniche di Marketing Relazionale;
- Acquisire gli strumenti della Comunicazione Persuasiva;
- Vendere Senza Vendere;

Cosa imparerai:

- Come comunicare efficacemente con qualsiasi persona;
- Come capire e farti capire;
- Come ascoltare i bisogni delle clienti, senza caricarti di stress, e soddisfarle attraverso la vendita;
- Come aumentare il tuo fatturato grazie alle relazioni con le persone;
- Come eliminare le convinzioni limitanti sulle tue capacità di vendere;
- Come guidare la conversazione per vendere senza vendere;
- Come fidelizzare ogni cliente;
- Come creare relazioni di qualità nell'ambiente di lavoro.



Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 10 Crediti

2°L

IMPRENDITORIALITÀ

“Non tutto ciò che può essere contato conta e non tutto ciò che conta può essere contato”

Obiettivi:

- Passare da artigiana inconsapevole a imprenditrice consapevole.

Cosa imparerai:

- Quale è il regime fiscale e contabile adatto all' estetista;
- Come si legge un bilancio contabile: debiti/crediti e costi/ricavi;
- Quali sono i costi della tua azienda: fissi o variabili;
- Lo stipendio del titolare quale "costo fisso" dell'azienda;
- Quanto costa un dipendente (welfare aziendale);
- Qual è il Break even point (punto di pareggio) della tua azienda;
- Quali scadenze fiscali e contributive interessano la tua azienda;
- Cosa sono gli indici sintetici di affidabilità (ex Studi di Settore);
- Come ottenere una buona "pagella" fiscale;
- Come rapportarsi agli Istituti di Credito;
- Come dialogare con il proprio Commercialista.

Docente: Stefania Sirotti,
Pignatti Morano Giambattista

Descrizione Training:

Al termine del percorso l'allievo/a avrà approfondito le normative fiscali e le tecniche di lettura ed interpretazione del bilancio e sarà in grado di dialogare con il proprio Commercialista. Avrà la consapevolezza della propria azienda, dei suoi costi e della propria marginalità, utile per massimizzare il proprio profitto senza incorrere nelle "trappole" del fisco.

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

ENERGIE FEMMINILI

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

“Non devi cercare di essere una grande donna, già il fatto di essere donna ti rende grande!”

Docente: Consuelo Zenzani

Descrizione Training:

Michelangelo Buonarroti, quando gli veniva chiesto da dove traesse ispirazione per la Bellezza delle sue opere d'arte, rispondeva che la scultura era già presente dentro quel pezzo di marmo, lui non doveva fare altro con il suo martello che tirarla fuori. Così l'opera d'arte è già dentro ogni Donna, occorrono però gli strumenti e colui che la Bellezza la sa vedere per tirarla fuori in tutto il suo splendore. Così è il grande e prezioso compito dell'Estetista, l'esteta della bellezza fuori come dentro, che potrà essere facilitatrice dell'espressione di Bellezza e di Benessere, quanto più lei è connessa con la propria di Bellezza, fuori come dentro. Il corso nasce dunque da questo fondamentale principio, con lo scopo di sviluppare l'Autostima in primis dell'Estetista, per poi saperla fare emergere in modo naturale e piacevole nel cliente. Il Corso ha un taglio decisamente pratico: i ricchi strumenti che vengono utilizzati hanno lo scopo di consentire alla professionista di riconoscere il suo vasto potenziale femminile, acquisire sicurezza e sapere come esprimere con professionalità ogni giorno.

Obiettivi:

- Acquisire svariate, dinamiche ed efficaci tecniche di PNL, cioè strumenti da mettere nel cassetto degli attrezzi per il loro facile utilizzo nella professione di ogni giorno;
- Accedere a stati mentali pieni di Risorse Interne (Energia, Motivazione, Sicurezza, Determinazione, Concentrazione, Calma...) grazie al potente strumento di PNL della Time-Line;
- Accrescere il senso di Sicurezza ed Autostima grazie a Donne Speciali, fonte di profonda Ispirazione e Motivazione;
- Sciogliere le convinzioni limitanti e accedere al serbatoio illimitato dei propri Punti di Forza attraverso tecniche piacevoli e illuminanti di visualizzazione;
- Lavoro straordinario di allineamento tra pensieri, comportamento, identità e scopo secondo il metodo dei livelli logici di Robert Dilts;
- Mobilitare la Forza Femminile e far sperimentare ad ognuna la propria Originalità e Unicità;
- L'intera Energia Femminile del gruppo sarà fonte di reciproca ispirazione.

Cosa imparerai:

- Come funzionano naturalmente le nostre energie femminili;
- Ciclo lunare e ciclo mestruale: come lavorano insieme;
- Scoprire quali energie ti appartengono naturalmente;
- Connetterti e riconoscere il tuo unico ed originale potenziale femminile;
- Riconoscere chiaramente i pensieri limitanti che oggi stanno ostacolando la tua energia femminile e la tua piena espressione creatrice;
- Come superare le convinzioni limitanti e installare pensieri potenzianti per la tua autostima;
- Dal dialogo con te stessa ipercritico e giudicante alle parole che liberano il tuo genio creativo e coraggioso;
- Strategie della mente e del cuore per riconnetterti alla tua vera bellezza di donna;
- Imparare la bellezza della complicità femminile: dalla competizione alla sinergia con le altre donne;
- Chi sono io in Istituto: la mia identità e la mia mission di esteta;
- Allineamento interiore profondo tra scopo, chi sono io, convinzioni, comportamenti e la piena espressione e soddisfazione come estetista.

2°L

POWERING BUSINESS

**“Perfeziona ogni dettaglio, e riduci
il numero di dettagli da perfezionare.”**

Docente: Valeria Cazzulani

Descrizione Training:

In questa giornata potenzierai il tuo business. Scoprirai come aumentare i tuoi guadagni partendo dai clienti che hai (e quelli che non sai di avere) e imparerai come moltiplicare le performance della tua attività. Acquisirai il metodo per creare eventi di vendita efficaci, che rendono molto in poco tempo. Apprenderai come sfruttare al meglio le nuove tecnologie per stimolare clienti potenziali e fidelizzati a scegliere il tuo centro sempre di più.

Obiettivi:

- Imparare a moltiplicare le vendite;
- Acquisire il metodo per organizzare eventi di successo;
- Potenziare il business del centro estetico.

Cosa imparerai:

- Up selling, Cross selling, Re selling: come aumentare le vendite utilizzando il pacchetto clienti già esistente;
- Follow up e marketing a risposta diretta: come stimolare i clienti all'acquisto;
- Eventi, Co-marketing, Open day: come massimizzare il tempo e decuplicare il fatturato;
- Consulenze on line, dirette video e whatsapp: come utilizzare le nuove possibilità tecnologiche per prosperare anche in tempi duri.

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

SOCIAL MEDIA MARKETING (IG-FB)

**"La scienza di oggi è
la tecnologia di domani"**

Docente: Roy Gonzales Y Herrera

Descrizione Training

I social sono un potentissimo strumento nelle nostre mani, se ben usati. Bisogna ricordarsi sempre che è fondamentale pubblicare con coscienza e cognizione di causa. Le tue pagine social, che dovranno essere, ovviamente, profili aziendali, dovranno essere ordinate, seguendo un filo conduttore visivo e contenutistico. Questo corso ti aiuterà ad acquisire delle conoscenze base dei social per poter essere pienamente autonoma, perché queste siano realmente efficaci e non meri strumenti di pubblicazione senza scopo alcuno. È importante capire come i social, ai giorni nostri, siano dei veri e propri biglietti da visita per le nostre attività, capaci di comunicare e persuadere.

Obiettivi:

- Acquisire competenze social per essere autonome ed efficaci nella comunicazione digitale;
- Imparare a scindere i contenuti pubblicabili da quelli non inerenti o non importanti;
- Capire come interagire correttamente con i propri clienti attraverso i social;
- Capire l'importanza del mondo online in rapporto a quello offline e come il primo possa essere una grande spinta per il secondo;
- Capire come creare una relazione di valore con il tuo pubblico.

Cosa imparerai:

- Sfruttare i tuoi social come potenti strumenti di promozione;
- Quali funzionalità sono essenziali per la buona riuscita (stories, post organici, inserzioni etc...);
- Come interagire attraverso di essi con i tuoi clienti, quali sono le migliori strategie e perché;
- L'importanza di essere presenti in prima persona nelle proprie stories e di post personali ed inediti;
- Cosa può essere pubblicato e cosa no (e come sceglierlo);
- Perché questi strumenti siano così importanti;
- Come funzionano le piattaforme pubblicitarie nei social.



2°L

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

2°L

Durata: 1 Giorno**Costo:** € 300,00**Numero Partecipanti:** Numero limitato**Attestato di Frequenza:** Previsto**Crediti Formativi:** 20 Crediti

BRAND IDENTITY

“Fare promesse e mantenerle è un ottimo metodo per costruire un brand”

Obiettivi:

- Comprendere i concetti marketing determinanti per aumentare il valore dell'istituto;
- Identificare le aree di miglioramento in riferimento ai moderni assunti del processo di branding;
- Identificare i punti forti e deboli della tua attività e quali sono le minacce e le opportunità a fronte di ogni decisione che riguarda il tuo business e le azioni da intraprendere, per limitare i rischi d'impresa;
- Elaborare una strategia e definire delle tattiche per ottenere la massima valorizzazione del percepito dell'Istituto da parte della clientela, dei partner commerciali e di quelli finanziari.

Cosa imparerai:

- Sfruttare le leve di trade marketing;
- Identificare i punti forti e deboli della tua attività;
- Usare la matrice SWOT per prendere decisioni;
- Definire le priorità e gerarchizzarle;
- Comunicare attraverso prodotti, tecnologie, arredi, web, collaboratori;
- Scegliere i partner più adatti per realizzare i risultati di branding.

Docente: Roberta Giorgi

Descrizione Training:

Creare il proprio Istituto è fatto di sacrifici, investimenti di energie ed economici. Come ottimizzare queste risorse impiegate, farmi riconoscere e ricordare, differenziarmi dalla concorrenza, aumentare il valore della mia attività? Come posso far crescere il valore del mio istituto? Con la parola "branding" riassumiamo il processo che consente all'azienda di affermarsi nel proprio mercato di riferimento, dimostrare il proprio valore e differenziarsi dalla concorrenza. Diventare un Brand, attraverso il proprio "marchio", consente di comunicare attraverso nomi e simboli distintivi, promuovere la propria immagine di marca (brand image), incentivare la fidelizzazione dei propri clienti (brand loyalty). Attraverso politiche di branding, ogni prodotto/servizio promosso, se "branded", promuove indirettamente tutti gli altri che appartengono al marchio. Essere un Brand conosciuto e riconosciuto, rende più facile ottenere successo quando lanciamo nuovi prodotti/servizi, ancora sconosciuti alla nostra clientela e la fiducia riposta faciliterà anche il riacquisto. In questo corso esploreremo i vari aspetti del branding e come identificare le opportunità offerte dai nostri partner commerciali.

3°L

DIGITAL STRATEGY

"Nessuno acquista il mezzo: tutti vogliono solamente raggiungere la meta"

Docente: Roy Gonzales Y Herrera,
Nicola Fidenzio

Descrizione Master Class:

Quando si pensa al marketing, troppo spesso, questo viene confuso con la semplice pubblicità o le tattiche di acquisizione del traffico. In sostanza, ci si concentra sull'utilizzo del "mezzo" e ci si scorda di preparare la mappa necessaria per raggiungere la meta: con questo corso forniremo gli strumenti necessari per progettare strategie semplici, chiare e funzionali per comprendere come guidare davvero il marketing per il tuo Istituto. Il mondo del digital e dell'online corrono velocemente e stare al passo è ormai più che fondamentale. Ogni azione fatta nel mondo offline (o nella realtà, come dir si voglia), può essere replicata online; ma il mondo dietro ad uno schermo è totalmente differente. Il modo di pensare, di esprimersi e di comportarsi quando si comunica tramite internet, deve essere tradotto e strutturato in modo da cogliere l'attenzione dei tuoi clienti e di quelli che ancora non lo sono diventati. Grazie a questo corso saprai distinguere gli strumenti più adatti e come utilizzarli per essere sempre presenti, in modo efficace, per il tuo pubblico: un'estetista H24. Un canale in più dove chiunque può informarsi al meglio senza disturbare te e il tuo lavoro, dal sito, alla pubblicità, ai canali social, anche fuori dagli orari di apertura.

Obiettivi:

- Elaborare una strategia di marketing completa e funzionale per il tuo Istituto;
- Comprendere e sfruttare il potere del micro-posizionamento;
- Sfruttare la comunicazione a 4 mercati per impattare sul tuo pubblico;
- Comprendere come controllare il Customer Journey;
- Apprendere come costruire Offerte Efficaci;
- Comprendere e sfruttare le logiche del paid traffic per generare conversioni dirette;
- Capire come creare funnel di vendita (o prenotazione) online, sfruttando soltanto Facebook e Instagram;
- Ottimizzare, con strumenti digitali, i processi aziendali (gestionale, book online);
- Conoscere gli strumenti per creare la propria identità online (sito, blog social);
- Conoscere ed implementare il brand positioning;
- Introduzione al funnel marketing;
- Saper analizzare l'attività dell'e-commerce.

Cosa imparerai:

- Utilizzare la Scala del Valore per creare una strategia semplice ma strutturata;
- Sviluppare comunicazioni verticali per ogni prodotto/trattamento proposto dal tuo Istituto;
- Comunicare sui 4 livelli in cui obbligatoriamente si trovano tutti i tuoi potenziali clienti;
- Costruire Offerte Killer e le modalità per sotoporle ai tuoi clienti;
- Come integrare gli strumenti digitali nella propria azienda;
- L'importanza dell'organizzazione che offre un gestionale, la profonda analisi delle statistiche che genera il tuo centro estetico;
- Utilizzare la comunicazione offline per aumentare il traffico online e viceversa;
- Da visitatore, a lead fino a cliente fidelizzato: come costruire un funnel di vendita;
- Utilizzare strategie di social media marketing;
- Creare contenuti social efficaci;
- Come sfruttare al massimo i canali di vendita digitali aperti H24;
- E-commerce e Book Online;
- Come istruire la clientela all'acquisto online e ad interagire sui social;
- Perché è importante analizzare e monitorare la tua attività online.

3°L

BUSINESS MANAGEMENT

“Ciascuno è artefice della propria sorte”

Obiettivi:

- Passare da imprenditrice a manager orientata;
- Acquisire Sicurezza personale;
- Avere una strategia e monitorare tempo ed obiettivi ben precisi;
- Trasformarsi in imprenditrici di successo.

Cosa imparerai:

- Come sviluppare la giusta mentalità imprenditoriale per far funzionare il tuo centro;
- Come impostare i tuoi obiettivi professionali affinché diventino risultati concreti;
- Come pianificare i prossimi mesi con una strategia temporale disegnata sulle tue esigenze;
- Come gestire il tempo per trarre il massimo dalle tue giornate;
- Come lavorare in anticipo e senza stress;
- Come gestire la tua organizzazione con un sistema di monitoraggio semplice e rapido;
- Come sfruttare le tue potenzialità, per faticare meno e guadagnare di più;
- Analisi e valutazione della potenzialità della tua azienda per orientarti nelle scelte a maggiore marginalità;
- La gestione finanziaria ed il corretto utilizzo del “cassetto”;
- Scegliere fra finanziamento, leasing o nolo operativo per l’acquisto dei beni strumentali;
- La pianificazione fiscale della tua azienda;
- Agevolazioni fiscali: come coglierle al volo;
- Strumenti e consigli pratici per avere il controllo della propria attività.

Docente: Valeria Cazzulani, Stefania Sirotti, Pignatti Morano Giambattista

Descrizione Master Class

In questo corso scoprirai il metodo più efficace per pianificare la tua attività, passo a passo: capirai come far funzionare il tuo centro, partendo dalla tua situazione attuale e progettando in modo semplice il tuo successo futuro, con una strategia temporale definita che potrai monitorare e potenziare in 15 minuti alla settimana, senza stress. Nel concreto, saprai gestire la tua agenda e il tuo tempo per ottenere il massimo dal tuo business e dal tuo team. Al termine del percorso sarai in grado di attuare scelte strategiche consapevoli in ambito economico, commerciale e finanziario. Potrai massimizzare le tue scelte conoscendo le dinamiche che muovono i pensieri di tutti gli “stakeholders” aziendali, in particolare clienti, banche e fisco.

Durata: 2 Giorni

Costo: € 600,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 30 Crediti

BUSINESS COMMUNICATION

“Le imprese eccezionali creano clienti deliziati; creano fans.”

Docente: Roberta Giorgi

Descrizione Master Class

Questa Master Class si colloca a valle di una serie di momenti formativi orientati al business. Affronta alcuni aspetti che concorrono allo sviluppo “dell'imprenditorialità” nella gestione di un Istituto. Si tratta del consolidamento dei vari argomenti trattati precedentemente, ai quali si aggiunge uno dei pilastri indispensabili della vita di un'azienda: “Business Communication” ovvero la Comunicazione d'Impresa. Imprescindibile nella gestione delle organizzazioni aziendali, dalla più piccola organizzazione a conduzione familiare, alla grande multinazionale, questa materia, fortemente correlata alla “Cultura d'Impresa”, è un must in tutte i percorsi accademici imprenditoriali. Questo corso ti aiuterà a rispondere a un quesito che accompagna molti piccoli e medi imprenditori: “Come posso trasformare il mio Istituto da una piccola realtà territoriale basata su buonsenso, sacrificio, coraggio, passaparola e un po' di incoscienza, in un'organizzazione gestita, monitorata, con una forte spina dorsale che mi consentirà di prevedere, valutare e affrontare con lucidità le varie fasi del mio business che vorrei sempre in crescita?” Analizzeremo le interazioni che l'azienda, grande o piccola che sia, effettua nel suo interno e all'esterno, ovvero tutte le informazioni in cui sono coinvolte le parti in causa del suo business. Questo per promuovere gli scopi, raggiungere gli obiettivi, esercitare le attività oggetto dell'organizzazione. Lo scopo è quello di migliorare le pratiche organizzative e ridurre gli errori. La Business Communication, se ben strutturata, influenza i processi, l'efficienza e ogni livello di un'azienda. Può aumentare la produttività generale fino al 25%.

Obiettivi:

- Consolidare gli argomenti trattati precedentemente, relativamente all'esperienza cliente, scoperta del bisogno, gestione dei momenti critici e della vendita in generale;
- Verificare se sono stati attuati tutti gli elementi, per aumentare il valore dell'istituto, analizzandoli nel presente e nel potenziale futuro;
- Valutare “l'ecosistema” del tuo Istituto e la comunicazione da e per la tua azienda.
- Identificare le aree di miglioramento e chi sono i partner che ti possono aiutare nella crescita;
- Acquisire consapevolezza di un sistema in continuo cambiamento al quale costantemente adeguarsi;
- Sviluppare un atteggiamento imprenditoriale che sappia differenziare Strategia, Tattiche, Attuazioni pratiche.

Cosa imparerai:

- Valutare il tuo istituto e i processi che lo regolano con un approccio imprenditoriale e con una visione d'insieme;
- Valutare la congruenza della comunicazione dell'ecosistema (collaboratori, colleghi, fornitori, etc.) con il principio di centralità della clientela;
- Crearti delle check-list di monitoraggio dei flussi della comunicazione interna ed esterna per poter anticipare incongruenze.



Durata: 2 Giorni

Costo: € 600,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 30 Crediti

SKIN WELLNESS ACADEMY

Il programma Skinwellness Academy consente di sviluppare a 360° le conoscenze e capacità in tema Benessere per poter diventare una vera e propria Skinwellness Specialist, specialista del Benessere interiore e della pelle. È solo attraverso un miglioramento olistico di sé stessi che poi è possibile trasmetterlo agli altri.

to be
Skin Wellness Specialist



Il meeting è un incontro/video gratuito informativo per iniziare ad orientarsi ed introdursi nel mondo Skin Wellness Academy. Iscriviti al gruppo Facebook Beautech Academy per rimanere sempre aggiornata e ricevere formazione ed informazione da parte dei nostri docenti.

Filosofia Formulativa Cosmec-Etica

Relatore: Mirco Bertolani

Numero partecipanti: Numero illimitato

Attestato di Frequenza: Non Previsto

Crediti formativi: Non Previsti

Descrizione del Meeting:

L'incontro si propone di approfondire la filosofia e l'etica con cui vengono sviluppate le formulazioni cosmetiche Beautech, partendo dalla selezione delle migliori materie prime, delle sostanze funzionali efficaci, fino alla scelta di eliminare petrolati, conservanti parabenici, coloranti chimici, allergeni da fragranza e tensioattivi sls. Cosmec-Etici eudermici che rispettano la pelle, rigorosamente made in Italy e argomentazioni differenzianti per rendere efficace la proposta cosmetica in Istituto.

Trattamenti Benessere

Relatore: Luana del Prete, Sally Marrelli

Numero partecipanti: Numero illimitato

Attestato di Frequenza: Non Previsto

Crediti formativi: Non Previsti

Descrizione del Meeting:

Il meeting permette di conoscere nel dettaglio le sostanze funzionali e il protocollo applicativo delle linee Benessere Beautech per permettere di sentirsi maggiormente sicuri nel trasmettere in modo efficace ed olistico il benessere e l'energia che si percepiscono durante i rituali.

Presentazione Podcast

Relatore: Valeria Scargetta

Numero partecipanti: Numero illimitato

Attestato di Frequenza: Non Previsto

Crediti formativi: Non Previsti

Descrizione del Meeting:

Oggi si parla tantissimo di benessere, di wellbeing, e il benessere, lo star bene, uno stato che abbraccia il corpo e la mente. Sappiamo ormai bene come le tensioni, lo stress ci causino dei malesseri fisici, come la nostra mente abbia il potere di influenzare il funzionamento del nostro corpo e quanto per essere belli bisogna sentirsi bene dal di dentro. Il meeting si propone di approfondire un modo tutto nuovo di far vivere alle persone un'esperienza di benessere completa, appagante e rigenerante che ti consentirà di regalare ai tuoi clienti un'esperienza dove la cura del corpo, del viso, dell'estetica va mano nella mano con la cura della mente, con la capacità di rilassarsi, di ascoltarsi di ritrovare le proprie energie e il proprio equilibrio. È stata creata una collezione di audio, di podcast, da abbinare e accompagnare ai trattamenti che fai nel tuo Istituto per rafforzare, ampliare e completare i benefici dei trattamenti estetici e far sentire i tuoi clienti "come nuovi" dopo un trattamento. Abbiamo realizzato, infatti, degli audio su dei temi specifici e che possono essere abbinati a molti trattamenti di benessere o semplicemente messi a disposizione dei tuoi clienti durante i trattamenti di estetica di base per dare valore e rendere diverso e piacevole un tempo di attesa, per esempio.

Workshop

1°L

Cosmetologia Applicata

Francesca Mancini

1 Giorno

10 CREDITI

Training

2°L

Energie Femminili

Consuelo Zenzani

1 Giorno

20 CREDITI

Master Class

3°L

Autostima e Relazione

Consuelo Zenzani

2 Giorni

30 CREDITI

Self Balance Massage

Antonio Filippone

1 Giorno

10 CREDITI

Fondamenti Visione Olistica

Consuelo Zenzani

1 Giorno

20 CREDITI

Psicosomatica

Consuelo Zenzani

2 Giorni

30 CREDITI

Innovazione Cosmec-Etica

Silvye Malfarà
Francesca Rossi

1 Giorno

20 CREDITI

Psiconco&Massage Beauty

Antonio Filippone
Consuelo Zenzani

2 Giorni

30 CREDITI

Face Derma Test

Francesca Mancini
Luana Del Prete

1 Giorno

20 CREDITI

Body Derma Check

Francesca Mancini
Luana Del Prete

1 Giorno

20 CREDITI

SELF BALANCE MASSAGE

“L’emozione sorge laddove corpo e mente si incontrano.”

Docente: Antonio Filippone

Descrizione Workshop:

Questo corso ci consente di entrare in contatto con noi stessi, per scoprire chi siamo davvero e comprendere meglio la nostra attitudine al massaggio per ritrovarci, ascoltarci e per meglio apprendere come evitare di farsi condizionare dai malesseri energetici di chi stiamo trattando. Ascoltare il nostro respiro, sentire la nostra postura durante l’esecuzione del massaggio, ci rende capaci di trovare il modo di parlare alla parte più profonda del nostro essere. Interessante sapere che la pratica si svolge da bendati e si ascolta un apposito podcast musicale studiato per questo tipo di percorso.

Obiettivi:

- Migliorare la percezione del corpo periferico nello spazio;
- Riconoscere il proprio vizio posturale mentre si lavora;
- Ascoltare e regolare il proprio respiro durante il massaggio;
- Assumere uno stato di rilassamento, di centratura grazie ad un Podcast appositamente studiato.

Cosa imparerai:

- Scoprire perché, tra i 5 sensi, il tatto sembra essere il più importante e certamente indispensabile per la vita;
- Una sequenza di massaggio sensoriale rilassante ed equilibrante;
- Comprendere meglio come bilanciare il proprio assetto posturale durante l’esecuzione dei massaggi;
- Massaggiare bendati per meglio focalizzare attenzione e percezione al tatto;
- Come la parola, sapientemente studiata, può agevolare la condizione di benessere generale dell’operatore e di chi riceve il massaggio ascoltando un podcast specifico per questo tipo di corso.

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 10 Crediti

COSMETOLOGIA APPLICATA

“Qualità è soddisfare le necessità del cliente e superare le sue stesse aspettative continuando a migliorarsi”

Docente: Francesca Mancini

Descrizione Workshop:

La pelle è un organo eccezionale. Rappresenta il nostro punto di ancoraggio tra il mondo esterno e la nostra interiorità ed è il nostro primo e meraviglioso biglietto da visita. L'utilizzo dei cosmetici ha un fine non solo propriamente estetico ma contribuisce a costruire il nostro benessere. Il cosmetico ha un ruolo cruciale nel mantenere l'omeostasi cutanea, intesa come corretto svolgimento dei processi fisiologici della pelle. La cosmetologia si occupa dei cosmetici in un contesto ampio, che include lo studio dei caratteri estetici e biologici della cute, nonché dello studio sperimentale dei principi attivi e degli eccipienti delle preparazioni cosmetiche. La Normativa in questo settore ha subito un cambiamento significativo che ha tenuto conto dell'importanza del cosmetico nella vita quotidiana con l'obiettivo di garantire la tutela della salute e della sicurezza dei consumatori. La semplicità "apparente" di un cosmetico cela invece un lavoro che coinvolge numerose figure professionali: è un prodotto di valore e con una notevole complessità nella sua creazione regolata da norme il cui rispetto permette di lavorare in sicurezza sulla bellezza della persona con prodotti di elevati standard qualitativi.

Obiettivi:

- Acquisire competenze normative nel settore cosmetico;
- Conoscere le principali classi di prodotti funzionali in cosmesi;
- Osservare i claims cosmetici dal punto di vista normativo e valutare la correttezza nella comunicazione;
- Acquisire competenze tecniche sui prodotti cosmetici come chiave di fidelizzazione.

Cosa imparerai:

- Regolamento Cosmetico e i punti salienti per le estetiste;
- Ingredienti cosmetici: saper leggere e confrontare le etichette dei prodotti cosmetici;
- Iter che porta dall'ideazione alla realizzazione del cosmetico;
- Forme cosmetiche: come la forma influenza l'utilizzo finale e ha impatto nella percezione del cosmetico;
- Sistema di vigilanza sui cosmetici e come funziona;
- Possiamo tutelarci da cosmetici non conformi e dare valore a chi lavora in qualità;
- Come scegliere i prodotti cosmetici in base ai trattamenti estetici.



1°L

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 10 Crediti

2°L

FONDAMENTI VISIONE OLISTICA

“Con quanta naturalezza viene da te ciò che è necessario, sempre”

Obiettivi:

- Apprendere una visione aperta e globale dell'essere umano e quindi della cliente;
- Comprendere l'importanza e la ricchezza di un approccio olistico al cliente dove ogni disciplina olistica è fonte di un notevole contributo alla fioritura della Bellezza;
- Imparare nello specifico a considerare la persona nei principi fondamentali della Psicosomatica e ad avere una visione olistica sul cliente utilizzando le leggi fondamentali della Psicosomatica;
- Imparare alcune tecniche di rebirthing e di mindfulness di grande efficacia per mantenere uno stato emotivo positivo in primis su sé stessi e successivamente sul cliente.

Cosa imparerai:

- I fondamenti di un approccio olistico alla persona;
- Psicosomatica: comprendere la straordinaria connessione Mente-Corpo-Emozioni in relazione all'ambiente sociale;
- I Principi fondamentali della Psicosomatica;
- Linguaggio simbolico ed analogico del corpo;
- Il principio della Sincronicità Junghiana: Mente e Corpo sono alleati nella manifestazione del messaggio più profondo attraverso il sintomo;
- Il sintomo quale occasione di Guarigione;
- I Tre livelli di Coscienza su cui si muove l'azione del corpo e della psiche: Conscio, Subconscio, Inconscio;
- Come lavorano le Emozioni sotterranee nella manifestazione psicosomatica?
- Il Senso di colpa e le sue ripercussioni;
- Paure, Ansie e Fobie: quali espressioni corporee?
- La Collera: come divampa?
- La vergogna: come si tinge sulla pelle?
- Discipline olistiche per il benessere e la bellezza: Rebirthing e Mindfulness;
- Rebirthing, tecniche per imparare la connessione mente-corpo e dissolvere stress ed ansia attraverso il respiro (Respirazione diaframmatica; Respirazione circolare per dissolvere l'ansia; Respirazione per innalzare le energie);
- Tecniche meditative-la Mindfulness, come operare sul benessere psico-fisico imparando una semplice tecnica meditativa.

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

Docente: Consuelo Zenzani

Descrizione Training:

Nell'approccio al benessere e alla bellezza della persona non si può non considerare una visione olistica in cui ogni essere umano è inserito. Olimo viene da Olos: intero-tutto. La metafora del seme è esplicativa, come il seme è uno con la pianta che sarà la sua manifestazione e al tempo stesso quella pianta è una parte inscindibile della natura di cui fa parte. La coscienza del seme è la coscienza della natura. L'infinitamente piccolo è dunque nell'infinitamente grande e viceversa. Tutto il mondo fuori è anche dentro di noi. Così nella Psicosomatica Psiche e Soma sono costantemente collegati e si influenzano reciprocamente secondo le leggi dell'universo. La Psicosomatica dimostra come il nostro organismo sia connesso non solo al suo interno ma anche con tutto ciò che lo circonda. In tutto questo la cute rappresenta proprio il confine e il non-confine tra l'interno e l'esterno, tra il dentro e il fuori. La cute si tinge e colora di questa connessione rivelando chiaramente come la persona viva il rapporto con sé stessa e con il mondo fuori. La cute rivela le emozioni, le relazioni, l'ambiente in cui si vive, l'alimentazione, la cura di sé stessi, i conflitti intrapsichici, come si percepisce l'altro. Comprendiamo in questo corso i principi che stanno alla base della scienza della Psicosomatica in una visione olistica alla persona. Nella propria attività professionale ogni professionista dell'estetica entra in contatto con un cliente che è portatore di un mondo psicosomatico interiore ed esteriore che la professionista non può non considerare per sapere come porsi al meglio con la cliente. Purtroppo i ritmi frenetici nei quali siamo immersi hanno creato un'ampissima diffusione della manifestazione psicosomatica, ovvero di ciò che non ha cause organiche bensì psicologiche, comportando però manifestazioni somatiche. Ne sono esempi diffusissimi patologie cutanee come eritemi od eczemi, cefalee a cui si legano emicranie, problematiche ginecologiche piuttosto che allo stomaco ed intestino.

ENERGIE FEMMINILI

Durata: 1 Giorno

Costo: €300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

“Non devi cercare di essere una grande donna, già il fatto di essere donna ti rende grande!”

Docente: Consuelo Zenzani

Descrizione Training:

Michelangelo Buonarroti, quando gli veniva chiesto da dove traesse ispirazione per la Bellezza delle sue opere d'arte, rispondeva che la scultura era già presente dentro quel pezzo di marmo, lui non doveva fare altro con il suo martello che tirarla fuori. Così l'opera d'arte è già dentro ogni Donna, occorrono però gli strumenti e colui che la Bellezza la sa vedere per tirarla fuori in tutto il suo splendore. Così è il grande e prezioso compito dell'Estetista, l'esteta della bellezza fuori come dentro, che potrà essere facilitatrice dell'espressione di Bellezza e di Benessere, quanto più lei è connessa con la propria di Bellezza, fuori come dentro. Il corso nasce dunque da questo fondamentale principio, con lo scopo di sviluppare l'Autostima in primis dell'Estetista, per poi saperla fare emergere in modo naturale e piacevole nel cliente. Il Corso ha un taglio decisamente pratico: i ricchi strumenti che vengono utilizzati hanno lo scopo di consentire alla professionista di riconoscere il suo vasto potenziale femminile, acquisirne sicurezza e sapere come esprimere con professionalità ogni giorno.

Obiettivi:

- Acquisire svariate, dinamiche ed efficaci tecniche di PNL, cioè strumenti da mettere nel cassetto degli attrezzi per il loro facile utilizzo nella professione di ogni giorno;
- Accedere a stati mentali pieni di Risorse Interne (Energia, Motivazione, Sicurezza, Determinazione, Concentrazione, Calma...) grazie al potente strumento di PNL della Time-Line;
- Accrescere il senso di Sicurezza ed Autostima grazie a Donne Speciali, fonte di profonda Ispirazione e Motivazione;
- Sciogliere le convinzioni limitanti e accedere al serbatoio illimitato dei propri Punti di Forza attraverso tecniche piacevoli e illuminanti di visualizzazione;
- Lavoro straordinario di allineamento tra pensieri, comportamento, identità e scopo secondo il metodo dei livelli logici di Robert Dilts;
- Mobilitare la Forza Femminile e far sperimentare ad ognuna la propria Originalità e Unicità;
- L'intera Energia Femminile del gruppo sarà fonte di reciproca ispirazione.

Cosa imparerai:

- Come funzionano naturalmente le nostre energie femminili;
- Ciclo lunare e ciclo mestruale: come lavorano insieme;
- Scoprire quali energie ti appartengono naturalmente;
- Connetterti e riconoscere il tuo unico ed originale potenziale femminile;
- Riconoscere chiaramente i pensieri limitanti che oggi stanno ostacolando la tua energia femminile e la tua piena espressione creatrice;
- Come superare le convinzioni limitanti e installare pensieri potenzianti per la tua autostima;
- Dal dialogo con te stessa ipercritico e giudicante alle parole che liberano il tuo genio creativo e coraggioso;
- Strategie della mente e del cuore per riconnetterti alla tua vera bellezza di donna;
- Imparare la bellezza della complicità femminile: dalla competizione alla sinergia con le altre donne;
- Chi sono io in Istituto: la mia identità e la mia mission di esteta;
- Allineamento interiore profondo tra scopo, chi sono io, convinzioni, comportamenti e la piena espressione e soddisfazione come estetista.

2°L

BODY DERMA CHECK

**"Abbi buona cura del tuo corpo,
è l'unico posto in cui devi vivere"**

Docente: Francesca Mancini, Luana del Prete

Descrizione Training:

Il check-up cutaneo è uno strumento fondamentale per valutare l'equilibrio fisiologico della pelle e il suo livello di benessere. Lo stato della nostra cute varia significativamente durante l'arco della vita, essendo influenzato da componenti endogene ed esogene.

La conoscenza del biotipo cutaneo dei clienti da parte di un professionista nel settore estetico è fondamentale per la corretta proposta di trattamenti. L'importanza del check-up e la frequenza con cui viene svolto permettono di intervenire in modo tempestivo su alterazioni in atto e di fidelizzare il cliente.

Obiettivi:

- Acquisire competenze tecniche sulle tipologie cutanee;
- Conoscere le principali problematiche cutanee;
- Acquisire competenze tecniche sui prodotti cosmetici come chiave di fidelizzazione.

Cosa imparerai:

- Quali sono in cosmetologia i diversi tipi cutanei;
- Come sono caratterizzati i fenomeni di invecchiamento cutaneo e in che modo è possibile intervenire;
- Come scegliere i prodotti cosmetici in base alla tipologia di cute da trattare;
- Sole: benefici, rischi e corrette modalità di prevenzione dei fenomeni di foto-invecchiamento;

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

INNOVAZIONE COSMEC-ETICA

“Nulla si crea, nulla si distrugge, tutto si trasforma”

Docente: Silvye Malfarà, Francesca Rossi

Descrizione Training:

Il corso si ispira alla celebre frase pronunciata dal famoso chimico, biologo, filosofo del '700 Antoine-Laurent Lavoisier "nulla si crea, nulla si distrugge, tutto si trasforma". Trasformare ciò che la natura ci offre per preservarla e migliorare i suoi effetti. La natura ci offre numerosi elementi che sono la base di partenza per nuovi ingredienti cosmetici, a volte rivisitati in chiave moderna o, riscoprendone le più antiche tradizioni.

Il corso ha l'obiettivo di far conoscere i nuovi trend, gli ingredienti di ultima generazione naturali e biotecnologici puntando l'attenzione nel salvaguardare la natura e l'ambiente.

Obiettivi:

- Acquisire i trend di cosmetici;
- Cosmetico "clean";
- Cosmetico "inclusivo";
- Cosmetico "wellness";
- Cosmetico Biodiverso;
- Approccio al cosmetico per la generazione "X" e la generazione "Z";
- Conoscere gli ingredienti innovativi di ultima generazione;
- Attivi per l'equilibrio del microbioma;
- Attivi con funzione anti-pollution;
- Attivi fermentati;
- Attivi "neurocosmetici";
- Il Drone cosmetico;
- Significato di cosmetici Eco-sostenibili;
- Importanza dei packaging.

Cosa imparerai:

- Conoscere i trend;
- Ampliare le conoscenze su ingredienti attivi, naturali, rivisitati e biotecnologici;
- Salvaguardare la natura e l'ambiente.

2°L

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

2°L

Durata: 1 Giorno**Costo:** € 300,00**Numero Partecipanti:** Numero limitato**Attestato di Frequenza:** Previsto**Crediti Formativi:** 20 Crediti

FACE DERMA TEST

**“Non esistono donne brutte,
ma solo donne pigre”**

Obiettivi:

- Conoscere le principali problematiche estetiche del corpo;
- Acquisire conoscenza sulle principali cause di inestetismi;
- Acquisire competenze tecniche sui prodotti cosmetici specifici come chiave di fidelizzazione.

Cosa imparerai:

- La cellulite: come si manifesta e come trattarla;
- Come sono caratterizzate le smagliature e i trattamenti applicabili;
- Trattamenti per il seno e sostanze dermofunzionali;
- Benessere con la cosmesi termale.

Docente: Francesca Mancini,
Luana del Prete

Descrizione Training:

Le principali problematiche cutanee del corpo umano sono legate a fattori genetici e a stili di vita sbagliati e si manifestano con inestetismi che possono essere trattati dai professionisti dell'estetica. La cura del proprio corpo e il benessere che se ne riceve si manifestano in una migliore percezione di sé che aiuta ad affrontare meglio la vita. Pertanto è bene conoscere le principali problematiche cutanee, come trattarle e come trasmettere l'importanza del trattamento come sano stile di vita.

MASTER CLASS

SKIN WELLNESS ACADEMY

3°L

AUTOSTIMA E RELAZIONE

Durata: 2 Giorni

Costo: € 600,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 30 Crediti

“Le parole sono finestre oppure muri”

Docente: Consuelo Zenzani

Descrizione Master Class

Ogni relazione è fatta di un incontro o di una distanza, di un capirsi o di un allontanarsi, di un'intesa che emoziona o di un attimo che delude, di uno stupore che innalza l'autostima o di uno scambio che mortifica. Le parole, in questa danza che è la relazione, sono come le note di uno spartito musicale: le parole che uso e come le dico possono creare melodie soavi che fanno procedere gli interlocutori verso gli stessi obiettivi con sinergia ed entusiasmo oppure creare melodie stonate dove tutto diventa faticoso. Pertanto, per la professionista del benessere saper creare relazioni fatte di complicità usando le parole e le modalità comunicative giuste è la chiave per saper accrescere l'autostima e il senso di appagamento della cliente. Questa abile competenza di relazione non può non partire da un sapersi relazionare in modo potenziante e positivo con sé stesse. Il corso ha l'obiettivo di insegnare all'estetista il grande potere delle parole e delle strategie di relazione con sé stesse che vanno ad accrescere la sicurezza e la fiducia in sé. È nella misura in cui credo in me stessa che poi riuscirò a generare fiducia ed autostima nelle clienti. Pertanto, in questo corso, dallo stile molto pratico, l'Estetista imparerà tecniche di PNL e Tecniche di visualizzazione per accedere alla propria Sicurezza interiore e quindi sapere accedere ai propri Talenti. Si metteranno in campo anche esempi pratici per comprendere la comunicazione empatica che promuove l'Autostima. Inoltre, quando desideriamo cambiare qualcosa in un team, in famiglia, in un'organizzazione, nella società, è essenziale entrare in contatto con i bisogni delle persone. Più riusciamo a connetterci con gli altri in modo tale che tanto i nostri bisogni quanto i loro vengano rispettosamente compresi, più attiviamo una "danza" tra i vari bisogni in gioco. Solo così, con un approccio non critico e giudicante bensì creativo, rispettoso e cooperativo sarà possibile trovare una risposta che possa soddisfare le parti in gioco e dare un senso di appagamento e Autostima. La Comunicazione Non Violenta di Marshall Rosenberg è un'ottima risposta e ci offre preziosissimi strumenti che partono dall'assunto per cui "dietro ad ogni conflitto c'è un bisogno insoddisfatto". La CNV è un processo di comunicazione che facilita l'instaurarsi di relazioni interpersonali non conflittuali, in quanto rispettose dei bisogni dell'altro. Al contempo la CNV facilita l'acquisizione di una maggiore consapevolezza personale basandosi sull'ascolto delle proprie emozioni e dei propri bisogni ad esse collegati. La CNV è dunque prima di tutto un processo di cura di sé che produce attenzione al proprio mondo interiore: Connessione con sé stessi = Autoempatia. È solo con l'Autoempatia che poi è possibile stabilire una sana e costruttiva relazione con gli altri: Connessione verso gli altri = Empatia.

Cosa Imparerai:

- Autostima e Relazione, come si costruisce nel bambino;
- In base all'ordine dei fratelli con cui sei nato quali sono le dinamiche della tua personalità e i tuoi meccanismi relazionali;
- Costruzione dell'Autostima e i Rischi delle "Etichette", Albert Bandura (Convizioni di identità, Aspettative e Autoefficacia, Aspettativa di risultato);
- I 6 stili di Parenting tossici che annientano l'Autostima e che determinano il nostro stile relazionale (Ansioso-ipercontrollante, Dogmatico, Potente-aggressivo, Pessimista, Accondiscendente- rinunciatario, Ipercritico);
- Strategie per annientare il Dialogo Interno ipercritico e demolitore dell'autostima e per potenziare invece la Stima di sé;
- Imparare ad usare la tecnica delle affermazioni potenti per credere in sé stesse.

Obiettivi:

- Acquisire i meccanismi originari che stanno alla base della creazione dell'Autostima in ogni persona;
- Comprendere come tali meccanismi che si creano nelle prime relazioni parentali siano determinanti dei nostri stili relazionali;
- Rendersi consapevoli dei limiti del proprio stile di relazione per consentire di trasformarli in nuove modalità performanti;
- Dissolvere il linguaggio tossico per la propria autostima e quella del cliente, imparando il potere delle parole che innalzano e avvicinano;
- Sviluppare l'Autoempatia, è solo nella capacità di accogliere e riconoscere le nostre emozioni e i nostri bisogni che possiamo sviluppare una sana Autostima e di conseguenza essere davvero stimolatrici della luce che brilla nelle clienti;
- Imparare a padroneggiare nuove strategie di comprensione emotiva di sé e degli altri per sentirsi molto più in risonanza e padroni di ciò che accade.

3°L

PSICONCO&MASSAGE BEAUTY

"Persone, persone, persone e sempre persone"

Obiettivi:

- Acquisire basi di Psiconcologia;
- Imparare ad entrare meglio nelle dinamiche psicologiche che attraversa una persona con diagnosi oncologica;
- Apprendere quali sono gli stili comunicativi giusti al fine di creare sintonia con la persona e saper come valorizzare la sua nuova bellezza femminile, dentro come fuori;
- Cenni sulle terapie oncologiche, radioterapia e effetti collaterali sistema immunitario, sistema linfatico e linfedema;
- Cenni sulla chirurgia oncologica le procedure chirurgiche trattamenti per gli inestetismi chirurgici;
- Comprendere come modificare lo stile di vita post-operatorio;
- Osservazione, analisi e studio della cute effetti collaterali delle terapie farmacologiche.

Cosa imparerai:

- Le fasi psicologiche di elaborazione della malattia, dal modello di uno dei più grandi luminari medici-psichiatri in ambito oncologico e con malati terminali: Elisabeth Kubler Ross (Fase della negazione e del rifiuto, Fase della rabbia, Fase del patteggiamento, Fase della Depressione, Fase dell'accettazione);
- Le convinzioni che la persona ha sulla malattia determineranno la sua risposta alla malattia, alle relazioni, agli altri, alla vita;
- Conoscere quali sono i tipi di convinzioni limitanti che può sviluppare è fondamentale per sapere cosa si può dire e cosa no;
- Le modalità di relazione e sapere quali sono le parole che creano comprensione e intesa;
- La cliente oncologica è una donna che ha bisogno di rivedersi bella, ritrovare il proprio fascino di donna fuori come dentro: come usare le Parole giuste per portarla a sentirsi una donna brillante e piena di risorse nuove;
- Imparare nella comunicazione l'uso della Metafora;
- Conoscere la malattia neoplastica e i conseguenti effetti collaterali in termini strutturali, eseguire trattamenti estetici non invasivi studiati appositamente per i pazienti oncologici;
- L'approccio del massaggio al malato oncologico;
- Comprendere le valutazioni delle condizioni generali della persona;
- Benefici e cautele della tecnica di massaggio;
- Alcune tecniche utili per il rilassamento;
- Scopo del Trattamento, posturale, rilassante, decontratturante.

Durata: 2 Giorni

Costo: € 600,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 30 Crediti

Docente: Consuelo Zenzani,
Antonio Filippone

Descrizione Master Class:

I professionisti dei centri estetici e del benessere sempre di più sono coinvolti nel saper creare sintonia ed armonia con persone che si trovano in fasi della vita di dolore come lo è una persona in terapia oncologica. Pertanto conoscere accuratamente le dinamiche interiori che sta attraversando come conoscere gli effetti della malattia e delle sue cure sulla pelle è di grande rilievo. Tali conoscenze sono il presupposto a sapere come relazionarsi con queste clienti, quali proposte cosmetologiche e tecniche di massaggio sono le più mirate e quali sono le parole giuste per farle sentire donne importanti e speciali, nonostante ciò che stanno attraversando.

PSICO SOMATICA

Durata: 2 Giorni

Costo: € 600,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 30 Crediti

“Quando la mente parla attraverso il corpo”

Docente: Consuelo Zenzani

Descrizione Master Class:

Nella propria attività professionale ogni professionista dell'estetica entra in contatto con una persona che è portatrice di un mondo psicosomatico interiore ed esteriore che la professionista non può non considerare per sapere come porsi al meglio con il cliente. Se nel Training Fondamenti Visione Olistica abbiamo compreso i Princìpi straordinari che stanno alla base della correlazione Psiche e Soma e come il corpo si faccia messaggero del nostro Sé più profondo, in questa Master Class andremo a comprendere il linguaggio psicosomatico di cui il corpo del cliente si fa portatore in tutta la sua specificità. Attraverso la conoscenza delle patologie psicosomatiche con cui l'estetista entra maggiormente in contatto sarà possibile per lei stessa riconoscere e comprendere i bisogni più veri del cliente e sapere quale registro di comunicazione risulta essere più appropriato ed efficace. A tale fine si richiederà alle estetiste di portare dei Case History da poter analizzare insieme.

Obiettivi:

- Acquisire svariate, dinamiche ed efficaci tecniche di PNL, cioè strumenti da mettere nel cassetto degli attrezzi per il loro facile utilizzo nella professione di ogni giorno;
- Accedere a stati mentali pieni di Risorse Interne (Energia, Motivazione, Sicurezza, Determinazione, Concentrazione, Calma...) grazie al potente strumento di PNL della Time-Line;
- Accrescere il senso di Sicurezza ed Autostima grazie a Donne Speciali, fonte di profonda Ispirazione e Motivazione;
- Sciogliere le convinzioni limitanti e accedere al serbatoio illimitato dei propri Punti di Forza attraverso tecniche piacevoli e illuminanti di visualizzazione;
- Lavoro straordinario di allineamento tra pensieri, comportamento, identità e scopo secondo il metodo dei livelli logici di Robert Dilts;
- Mobilitare la Forza Femminile e far sperimentare ad ognuna la propria Originalità e Unicità;
- L'intera Energia Femminile del gruppo sarà fonte di reciproca ispirazione.

Cosa imparerai:

- Ripasso dei Princìpi Fondamentali della Medicina Psicosomatica (Linguaggio simbolico e analogico del corpo, Princípio di sincronicità junghiana, Sintomo quale occasione di guarigione, Funzionamento sotterraneo delle emozioni nella produzione del sintomo);
- Disturbi Psicosomatici legati all'apparato gastrointestinale (Gastrite, Ulcera, Colite, Stipsi, Diarrea);
- Disturbi Psicosomatici legati all'apparato cutaneo (Acne, Psoriasi, Vitilogene, Dermatite atopica, Orticaria, Iperidrosi, Canizie, Secchezza della cute);
- Disturbi Psicosomatici legati all'apparato urogenitale (Impotenza, Eiaculazione precoce, Anorgasmia, Dolori mestruali, Enuresi);
- Disturbi Psicosomatici legati al sistema muscolo-scheletrico (Emicrania e cefalea, Stanchezza cronica, Torcicollo, Fibromialgia, Dolori nella zona cervicale e lombosacrale, Artrite);
- Analisi dei "Case History";
- L'Enneagramma biologico del corpo umano: in base all'individuazione del tipo e sottotipo è possibile identificare il funzionamento psicosomatico del cliente.

3°L

PMU ACADEMY

Il programma Pmu Academy consente di sviluppare a 360° le conoscenze e capacità per poter diventare una vera e propria Pmu Specialist e raggiungere l'eccellenza in tema dermopigmentazione, apprendendo e padroneggiando tutte le tecniche più evolute. Per la prima volta l'Istituto di bellezza ha la possibilità di offrire non un semplice servizio ma un intero metodo coerente e specializzato per una soluzione di bellezza permanente.

**to be
PMU Specialist**



**Il meeting è un incontro/video gratuito informativo per iniziare ad orientarsi ed introdursi nel mondo PMU Academy.
Iscriviti al gruppo Facebook Beautech Academy per rimanere sempre aggiornata e ricevere formazione ed informazione da parte dei nostri docenti.**

PMU Performance Technology

Relatore: Teresa Fabbri

Numero partecipanti: Numero illimitato

Attestato di Frequenza: Non Previsto

Crediti formativi: Non Previsti

Descrizione del Meeting:

Questo meeting offre la possibilità di conoscere la metodica estetica ALL IN ONE facendo riferimento al mercato attuale e alle sempre più numerose richieste da parte dei clienti di tecnologie all'avanguardia per attenuare e risolvere gli inestetismi del viso.

Lo scopo principale è acquisire nozioni teoriche e pratiche sulle differenti tipologie di trattamenti che si possono effettuare con la medesima tecnologia.

Workshop 1°L

Advanced
Teresa Fabbri
1 Giorno
10 CREDITI

Oneneed
Teresa Fabbri
1 Giorno
10 CREDITI

Training 2°L

Pixel Shading&Shadow
Teresa Fabbri
1 Giorno
20 CREDITI

Perfect Hair Design
Teresa Fabbri
1 Giorno
20 CREDITI

Graphic Luxury Eyeliner
Teresa Fabbri
1 Giorno
20 CREDITI

Lip Blushing
Teresa Fabbri
1 Giorno
20 CREDITI

Trico PMU
Teresa Fabbri
1 Giorno
20 CREDITI

Master Class 3°L

Tecnica Combinata
Teresa Fabbri
2 Giorni
30 CREDITI

3D Vip Lips&Feather Effect Eyebrows
Teresa Fabbri
2 Giorni
30 CREDITI

Camouflage & Colorimetria
Teresa Fabbri
2 Giorni
30 CREDITI

1°L

Durata: 1 Giorno**Costo:** € 300,00**Numero Partecipanti:** Numero limitato**Attestato di Frequenza:** Previsto**Crediti Formativi:** 10 Crediti

ONENEED

“Una persona, una pelle, un desiderio”**Obiettivi:**

- Diventare Face Specialist;
- Interpretare il test genetico predittivo che indaga la predisposizione all'invecchiamento cutaneo;
- Apprendere il concetto di cosmesi genetica personalizzata;
- Conoscere la tecnologia Be-Need.Evo in grado di effettuare un biorimodellamento e contrastare differenti inestetismi.

Cosa imparerai:

- DNA e Salute;
- Il profilo genetico e la pelle;
- Predisposizioni genetiche all'invecchiamento cutaneo;
- Il Dispositivo del Test Genetico predittivo;
- Utilizzo della Piattaforma Web per ritiro campioni e Report personalizzato;
- Dettagli delle aree indagate;
- Interpretazione del Report personalizzato;
- Selezionare il cosmetico ed il trattamento specifico personalizzato;
- Vantaggi per il centro estetico e per il cliente;
- Organizzazione della strumentazione e della postazione di lavoro;
- Applicazione della tecnica Aesthetic Pricking;
- Applicazione della metodica Nanopeel;
- Caratteristiche specifiche delle aree del volto e conseguente modalità di lavoro durante il trattamento;
- Accorgimenti post trattamento.

Docente: Teresa Fabbri**Descrizione Workshop:**

Dietro al progetto OneNeed, in qualche modo, ci sono le abilità creative di un artista unite alle competenze scientifiche e alla ricerca di tecnologie avanzate ed innovative per ottenere il migliore dei risultati sugli inestetismi del viso. Il corso nasce dunque da questo fondamentale principio, con lo scopo di poter accompagnare ogni cliente in un percorso nuovo, altamente personalizzato che inizia con il test genetico predittivo della singola persona (OnePerson) per poter individuare formulazioni cosmetiche create ad hoc per ogni singolo inestetismo della pelle (OneSkin) e trattarlo con un'innovativa tecnologia mirata ad ogni desiderio ed esigenza cutanea (OneNeed).

1°L

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 10 Crediti

ADVANCED

“Se il punto di incontro resta una magia, è non perdersi la vera favola.”

Docente: Teresa Fabbri

Descrizione Workshop:

Dopo un corso base, essere in cabina da sole e per la prima volta dermopigmentare qualcuno, mette sempre un po' di agitazione ed è assolutamente normale. Dopo qualche trattamento nascerà il bisogno di Advanced, un corso pratico dove insieme potremo eseguire 2 trattamenti (sceglierete voi quali) magari anche una seduta di ritocco della modella del corso base per discutere insieme del tatuaggio guarito e come perfezionarlo. È anche un corso di allineamento per chi proviene da altre accademie per prendere confidenza con il nuovo dermografo e adattare le proprie manualità. Una sorta di ripasso pratico aperto a tutte.

Obiettivi:

- Acquisire maggiore sicurezza in cabina;
- Consapevolezza delle proprie capacità;
- Eliminare eventuali dubbi.

Cosa imparerai:

- Adattare le proprie manualità al nuovo dermografo;
- Eseguire i ritocchi delle clienti correttamente;
- Ripasso generale pratico.

2°L

PIXEL SHADING&SHADOW

**“L’importanza sia nel tuo sguardo,
non nella cosa guardata.”**

Obiettivi:

- Apprendere le manualità per sfumatura pixel;
- Creare pixel con cartuccia 1 punta e 3 punte;
- Creare una sfumatura tridimensionale;
- Utilizzare più pigmenti per effetti chiaro/scuro.

Cosa imparerai:

- Sfumatura pixel tridimensionale tipo 1;
- Sfumatura pixel tridimensionale tipo 2;
- Pixel classica degradè;
- Sfumare con cartuccia 1 punta e 3 punte liner.

Docente: Teresa Fabbri

Descrizione Training:

In questo corso vedremo come creare una sfumatura degradante e tridimensionale, le corrette manualità per pigmentare velocemente, mantenendo bassissima l’infiammazione cutanea. Se mal eseguita, la tecnica a pendolo può infiammare molto la cute, andando incontro a molte crosticine e perdita di colore non omogenea. L’effetto polvere o ombretto si può eseguire in diverse intensità da eterea fino all’effetto sopracciglio truccato.

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

PERFECT HAIR DESIGN

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

“Gli sguardi sono frasi perfette”

Docente: Teresa Fabbri

Descrizione Training:

Ogni dermopigmentista ha il desiderio di creare peli perfetti e duraturi nel tempo ma, come ben sappiamo, la tecnica a pelo è la più complessa. In questo corso apprenderai più tecniche della dermopigmentazione dei peli, ogni tecnica andrà abbinata alla tipologia di pelle del cliente che spesso ci ostacola e imparerai 3 griglie differenti di peli da applicare in base all'andamento naturale dei peli del cliente. Le giuste manovre ti garantiranno peli duraturi oltre i 10 mesi su tutte le tipologie di pelle.

Obiettivi:

- Realizzare peli tatuati di lunga durata su ogni tipologia di pelle;
- Imparare ad applicare le svariate griglie di peli;
- Dermopigmentazione con 2 colori;
- Manualità e cartucce specifiche per la tecnica pelo a pelo;
- Saper eseguire la tecnica di infoltimento naturale realistico pelo a pelo.

Cosa imparerai:

- Assecondare tutte le tipologie di griglie di peli presenti in natura e come valorizzarle;
- Manovre fondamentali per realizzare peli perfetti;
- Quali sono gli errori nella dermopigmentazione a pelo da evitare;
- Posizioni delle mani.

2°L

GRAPHIC LUXURY EYELINER

“Tutto il potere del mondo è contenuto negli occhi.”

Docente: Teresa Fabbri

Descrizione Training:

Per moltissime donne è l'elemento fondamentale del trucco occhi. L'importanza dello studio del design abbinato alla forma e all'inclinazione dell'occhio è indispensabile in quanto l'eyeliner può effettivamente correggere e migliorare qualsiasi difetto. Imparerai come trattare questa linea in totale sicurezza.

Obiettivi:

- Utilizzare cartuccia 1 punta, 3 punte e 5 punte;
- Fissare il disegno preparatorio senza errori;
- La tecnica corretta di riempimento intenso;
- Eseguire la prima seduta, la più importante, in maniera eccellente.

Cosa imparerai:

- Eseguire un eyeliner grafico perfetto;
- Progettazione eyeliner;
- Disegno preparatorio;
- Studio forma e correzione occhi;
- Teoria pelle palpebrale e annessi;
- Come mantenere bassa l'infiammazione cutanea durante il trattamento;
- Quali sono gli errori comuni dell'eyeliner grafico e come evitarli;
- Pigmentazione pelle matura.

Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

LIP BLUSHING

"Esistono tatuaggi invisibili, disegnati con le labbra."

Docente: Teresa Fabbri

Descrizione Training:

Tradotto letteralmente significa labbra arrossite, ultima tendenza labbra. Si tratta di una tecnica ispirata al fard delle guance, ci permette di donare una sfumatura colorata (nude o colore leggero) in maniera semitrasparente. Adatta ad ogni età conferisce definizione e tonalizza le labbra senza linea di contorno.

Obiettivi:

- Definire il contorno delle labbra senza linee;
- Sfumare 3/4 o tutta la mucosa;
- Scegliere il colore di base e aggiungere la nota di colore adeguata.

Cosa imparerai:

- Migliorare la forma ed il colore delle labbra;
- Teoria pelle delle labbra e le sue difficoltà nella dermopigmentazione;
- Manualità di sfumatura con cartuccia 1 punta e 3 punte.



Durata: 1 Giorno

Costo: € 300,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 20 Crediti

2°L

Durata: 1 Giorno**Costo:** € 300,00**Numero Partecipanti:** Numero limitato**Attestato di Frequenza:** Previsto**Crediti Formativi:** 20 CreditiTRICO
PMU**"La soluzione di chioma permanente"****Obiettivi:**

- Gestire le sedute;
- Teoria della tricoderma pigmentazione;
- Conoscere gli errori di impianto del pigmento;
- Svolgere una corretta consulenza.

Cosa imparerai:

- Creare l'effetto rasato con tecnica micro dot;
- Tecnica infoltimento maschile e femminile;
- Copertura cicatrici post auto trapianto;
- Cenni di anatomia;
- Cenni autotripianto;
- Le calvizie;
- Disegno e progetto Hair Line.

Docente: Teresa Fabbri**Descrizione Training:**

La pigmentazione del cuoio capelluto è una disciplina affascinante che richiede molta dedizione, pazienza e una profonda conoscenza della tecnica manuale ma anche della teoria delle varie possibilità di trapianti e auto trapianti. Questo corso ti consentirà di lavorare con metodo, portando l'inestetismo dei tuoi e delle tue clienti alla completa sparizione e giovando alla loro autostima.

3°L

TECNICA COMBINATA

**“La differenza è l'inizio
della sinergia”**

Docente: Teresa Fabbri

Descrizione Training:

Eyeliner sfumato e sopracciglia tecnica mista. Questa tecnica è adatta a tutte le donne che amano il make up dell'occhio in quanto si può eseguire in maniera delicatissima e naturale oppure intensa. Ti consentirà di correggere eyeliner datati o mal eseguiti. Le sopracciglia in questa tecnica vedono la fusione di peli e sfumatura, per donne che amano le sopracciglia con carattere, che amano la definizione mantenendo la naturalezza. Ci sono più tecniche di esecuzione in base all'effetto desiderato. Per dermopigmentiste esperte.

Obiettivi:

- Fondere la tecnica di riempimento con la tecnica di sfumatura;
- Unire peli e sfumatura in maniera impercettibile;
- Utilizzare due colori;
- Manualità per mantenere bassa l'infiammazione cutanea durante il trattamento.

Cosa imparerai:

- Progettazione e disegno preparatorio;
- Fissare il disegno preparatorio senza creare linee;
- Ripasso forma e correzione occhi e sopracciglia.

CAMOUFLAGE & COLORIMETRIA

“È più importante correggere l’errore, che cercare chi l’ha commesso.”

Docente: Teresa Fabbri

Descrizione Master Class:

L’arte del correggere forma e colore errati è una vera e propria colonna portante per una dermopigmentista. Nella giungla della dermopigmentazione potremmo incontrare lavori mal eseguiti o viraggi di colore piuttosto importanti. Grazie allo studio del colore e alla conoscenza dell’utilizzo dei pigmenti, questa Master Class ti fornirà gli strumenti per intervenire in modo consapevole, ma anche per capire quando invece è meglio non intervenire.

Durata: 2 Giorni

Costo: € 600,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 30 Crediti

Obiettivi:

- Conoscere la chimica del pigmento;
- Teoria del colore applicato alla dermopigmentazione;
- Miscelare i pigmenti per personalizzare il colore ed evitare i viraggi;
- Conoscere l’evoluzione del pigmento nel tempo;
- Apprendere come influisce il sottotono cutaneo sul pigmento;
- Studio approfondito dei pigmenti;
- Conoscere i colori fondamentali;
- Riconoscere il danno e verificare la fattibilità della correzione;
- Correggere le sopracciglia con viraggio rosso;
- Correggere le sopracciglia con viraggio grigio/bluastro;
- Correggere le labbra troppo fredde;
- Correggere forme errate.

Cosa imparerai:

- Differenza tra pigmento organico, inorganico e la chimica dei pigmenti;
- Sottotoni cutanei;
- Studio dei pigmenti per imparare a miscelarli;
- Ricreare i pigmenti con i 4 generatori;
- Le cartucce e le manualità idonee in base alla tipologia di pelle/trattamento;
- Presentazione e soluzione casi studio;
- Gestione della clientela;
- Quali sono i nostri limiti;
- Colorimetria applicata;
- Studio dei pigmenti correttori;
- Skin tone;
- Tecniche di rimozione.

3°L

3D VIP LIPS & FEATHER EFFECT EYEBROWS

"Il viso è una tela dove poter creare un dipinto."

Docente: Teresa Fabbri

Descrizione Master Class:

In questo corso vedremo come regalare alle clienti il massimo del volume rispettando sempre le proporzioni senza debordare troppo dal vermicchio, grazie all'utilizzo della tecnica chiaroscuro. Un vero e proprio contouring delle labbra. Adatto alle clienti che desiderano definizione e un effetto di labbra truccate o leggermente truccate. Il codice a barre non sarà più un problema. Inoltre, vedremo anche una tecnica avanzata sopracciglia di ispirazione alla piuma. Peli sinuosi, nuova dinamica di costruzione della griglia dei peli: morbidezza, naturalezza e tridimensionalità sono le parole d'ordine. Una versione di sopracciglio realistico innovativa adatta anche in casi di alopecia. Realizzabile sia in maniera ultra naturale che più intensa.

Obiettivi:

- Definire il contorno delle labbra anche in presenza del codice a barre;
- Donare il massimo volume alle labbra rispettando le proporzioni e i limiti;
- Utilizzare più pigmenti per effetti volume;
- Migliorare la propria manualità rendendola più efficace;
- Creare peli morbidi e realistici;
- Come adattare la tecnica in ogni sopracciglio;

Cosa imparerai:

- Donare volume alle labbra;
- Trattamento labbra in età avanzata;
- Manualità di riempimento alternato alla sfumatura;
- Tecnica chiaroscuro nella dermopigmentazione;
- Punti luce;
- Osservare: i peli naturali hanno diversi spessori, livelli e colori;
- Struttura moderna sopracciglio;
- Posizioni di lavoro.



Durata: 2 Giorni

Costo: € 600,00

Numero Partecipanti: Numero limitato

Attestato di Frequenza: Previsto

Crediti Formativi: 30 Crediti

EQUIPE ACADEMY



to be
Together

Antonio Filippone

"Esteopata" e Docente Olistico Specializzato in Posturologia Applicata

Venti sono gli anni di esperienza nel campo dei massaggi e del wellness.

Da estetista si è specializzato in Osteopatia olistica, Posturologia applicata all'osteopatia, massaggio decontratturante, drenante, sportivo (CSEN), connettivale, miofasciale, californiano, posturale, massaggio Thailandese e riflessologia plantare. Diplomato AMS (teorie e tecniche delle attività motorie e sportive finalizzate alla prevenzione e al recupero funzionale). Innamorato del suo lavoro e affascinato dall'universo femminile, trova sempre più interessante unire il concetto di osservazione occidentale con la filosofia del trattamento orientale. Pertanto è ideatore del suo metodo osteobody-work®, una fusione innovativa di metodiche apprese da più discipline per giungere all'obiettivo finale: portare equilibrio e benessere sia fisico che mentale. Oltre dieci anni di attività come Trainer, progettando contenuti per lo Staff Terme di Merano, per diverse scuole professionali come Opera Armida Barelli, Formart progetto Obiettivo Bellezza. Docente PGA (Postural Generation Academy) Taping linfatico e posturale; docente olistico, socio accreditato e referente per il Trentino ANAM (associazione Nazionale Massoterapisti), consulente e formatore tecnico specializzato in Taping Neuromuscolare, Linfatico, Posturale. Dal 2015 collabora con Beautech e partecipa con essa come Senior Trainer di metodiche di massaggio.

Teresa Fabbri

Estetista, Dermopigmentista, Tricopigmentista

Teresa Fabbri nasce a Trento nel 1987, il suo percorso di formazione inizia frequentando il centro moda Canossa dove cresce la sua ambizione alla perfezione, continua la ricerca per valorizzare la bellezza rispettando l'armonia e l'equilibrio individuale. Conseguito il diploma di tecnico della moda decide di approfondire un tema che la affascina da sempre in quanto si sposa perfettamente con l'ambiente delle sfilate: il make up. Tredici anni nel settore della bellezza, nove dei quali dedicati completamente alla dermopigmentazione in tutte le sue sfumature. Negli anni si è specializzata sia nel trucco permanente visagistico che nel campo ricostruttivo paramedicale, conseguendo con successo molti attestati. Tra i più importanti vediamo i master in sopracciglia, master camouflage per la correzione di lavori con forma e colori errati, master paramedicale per ricostruzione cromatica complesso areola mammaria e capezzolo e copertura cicatrici/macchie. È titolare dell'istituto di estetica d'eccellenza Dafne a Trento. Dal 2015 è docente Master presso tre Accademie di Pmu. La sua sete di conoscenza non si ferma mai, continua così a frequentare master in Italia e all'estero.

Consuelo Zenzani

Psicologa, Psicoterapeuta e Life Coach

Laureata con lode in Psicologia Clinica e di Comunità presso l'Ateneo di Bologna, esercita l'attività professionale di psicologa e psicoterapeuta e consegue le seguenti specializzazioni:

- Specializzazione quadriennale in Psicoterapia con orientamento in Medicina Psicosomatica presso l'Istituto Riza di Milano;
- Trainer e life-coach certificata in Programmazione Neuro Linguistica, nominata in Florida da Richard Bandler, co-creatore della PNL, con perfezionamento nelle tecniche di lettura veloce, tecniche di memoria, strategie di concentrazione, mappe mentali, photoreading e intuition training;
- Master biennale di Qualificazione Professionale in Psiconcologia, presso AIPAC, Associazione Italiana di Psicologia Applicata e della Comunicazione;
- Corso biennale in Naturopatia Scientifica e Tecniche Mente e Corpo ad indirizzo Psico Neuro Endocrino Immunologia;
- Master biennale in Psicodiagnostica e test di Rorschach per l'applicazione in Psicologia Clinica e Psicologia Giuridica.

Giulia Boscaini

Medico Chirurgo con Specializzazione in Chirurgia Plastica Ricostruttiva ed Estetica.

La Dott.ssa Giulia Boscaini è un Medico Chirurgo Specialista in Chirurgia Plastica, Ricostruttiva ed Estetica. Laureatasi nel 2009 presso la Facoltà di Medicina e Chirurgia, Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia ha poi superato l'esame di ammissione alla Scuola di Specializzazione in Chirurgia Plastica, Ricostruttiva ed Estetica specializzandosi nel 2016. Dopo aver lavorato per due anni presso il Reparto di Chirurgia Plastica del Policlinico di Modena, dove si è adoperata prevalentemente nella chirurgia ricostruttiva post oncologica e post traumatica ha scelto di dedicarsi completamente all'estetica ed al benessere. Attualmente pratica Medicina e Chirurgia Estetica viso e corpo e Laser Terapia presso i suoi studi di Modena e Carpi ed opera nelle Cliniche di Bologna e Modena. Esperta in filler a base di acido ialuronico, biostimolazione, tossina botulinica, peeling e laserterapia (luce pulsata, laser NdYag, CO₂, Endolift). Adopera regolarmente macchinari di diverse tipologie come ad esempio radiofrequenza e carbossiterapia. Ritiene che la collaborazione tra i diversi professionisti dell'estetica sia fondamentale per il raggiungimento del miglior risultato.

Roberta Giorgi

Consulente Strategica, Senior Trainer e Coach, Specializzata in Management Development.

Oltre vent'anni di esperienza in azienda come International Training Executive e oltre dieci anni di attività come Senior Consultant and Training Designer in Gruppi multinazionali, progettando contenuti per i mercati europei, USA, Far East e Middle East. Supporta prestigiosi player, protagonisti del mercato di prodotti e servizi, annoverabili tra quelli del lusso, nella distribuzione organizzata (Cosmesi, Moda), nel generare crescita e profitto, nell'attuale contesto economico in continuo cambiamento.

Come Training Designer, progetta e sviluppa programmi di formazione Corporate, orientati allo Sviluppo delle competenze manageriali per vari servizi/department che lavorano in team (con particolare riferimento a team commerciali, marketing, formazione e vendite) in contesti per i quali efficienza, cura del servizio, e della relazione, giocano un ruolo fondamentale nella reputazione aziendale e nei suoi risultati.

Roy Gonzales Y Herrera

Direttore Commerciale Three Solution

Instancabile ricercatore di nuove soluzioni marketing e digitali, in pochi anni ha portato il suo salone di bellezza in prima pagina su Google e ha raddoppiato il proprio fatturato. Dirige un centro estetico in pieno centro storico a Venezia dal 1995, conduce i suoi affari con soddisfazione, ma volge spesso lo sguardo verso il mondo digitale che offre grosse opportunità di crescita. Ed è così che, nel 2012, crea un sito web per la propria attività e offre alla clientela la possibilità di comprare i servizi estetici online. È subito un successo. Da qui segue una brillante e lunga carriera al fianco di tutte quelle estetiste che, come lui, vogliono far affacciare la propria realtà beauty al mondo digitale. Ed è naturale che, quando incontra Mirco Bertolani, genio del Cosmetology High Tech, sia subito amore. Roy Gonzales collabora, dunque, con Beautech perché è ormai un dato di fatto che chi propone Bellezza non può prescindere dalla sua promozione digitale e, perché no, proporre bellezza nel mondo digitale. Attualmente Three Solution, la web agency di cui Roy è direttore commerciale, è un'azienda in costante crescita poiché coniuga l'esperienza del titolare di un centro estetico ad una grande competenza in termini tecnologici e digitali. Il percorso intrapreso da Roy e Mirco ha dato vita all'ormai noto, e da tutti conosciuto, Beautech Shop Online, l'e-commerce del mondo beauty.

Rachele Landi

Estetista, Visagista, Lookmaker e Color-Shapes-Image Consultant

Rachele Landi nasce a Fisciano, in provincia di Salerno, un paese dove trascorre la sua giovinezza e dove attualmente vive. La sua grande passione per la moda e per la bellezza la porta a frequentare già in giovane età, contestualmente al liceo magistrale, la scuola di taglio e cucito, progettando abiti per la sua fisicità e studiando i primi libri di make-up. Nel 2006 ha conseguito la prima specializzazione make-up con una delle scuole più importanti a livello internazionale, con la quale ha esordito in un importante concorso. Nel 2010 continua il suo percorso nella scuola diretta da Pablo Gil Cagnè, uno dei migliori truccatori in campo internazionale, impreziosisce così il suo percorso formativo e diventa collaboratrice del Gruppo Make-up Gil Cagnè by Pablo Art Director e più volte assistente diretta di Pablo Gil Cagnè durante i Corsi di make up tenuti in diverse scuole di estetica. Dopo aver conseguito con amore e passione numerose attestazioni arriva in finale per la Campania del Talent Show televisivo "Professione Lookmaker", 16 finalisti provenienti da tutta Italia, selezionati prima tra circa 2000 partecipanti e poi tra circa 400. La sua figura diventa sempre più richiesta come personal shopper, consulente guardaroba e cambiolook. Tra le numerose esperienze professionali, oltre ad essere direttore tecnico del suo centro estetico e docente di estetica, vanta la partecipazione ad importanti eventi moda tra cui: Miss Italia, Miss Mondo Italia, Il Ballo delle debuttanti, Sfilate di alta moda Roma e Concorsi di Bellezza. Le più recenti esperienze di rilievo sono la partecipazione a vari programmi televisivi e radiofonici quali: Talent show Professione Lookmaker (vero TV), "Chi ti conosce" con Max Giusti (canale 9) e la Collaborazione con Al pacino per la cura del make up di personaggi noti quali Claudio Baglioni, Annalisa Minetti, Angela Finocchiaro. Dal 2017 è inoltre amministratrice e docente della sua accademia di moda e make-up "Rachele Landi Academy".

Stefania Sirotti - Pignatti Morano Giambattista

Dottori Commercialisti e Consulenti Contabili

Il loro Studio è stato fondato nel 1983 e grazie ad una clientela consolidata e a una riconosciuta capacità professionale, rappresenta un punto di riferimento nella consulenza alle imprese e professionisti. Dott. Giambattista Pignatti Morano, Dottore Commercialista e Revisore contabile, iscritto all'Ordine dei Commercialisti di Modena dal 2006, ha un'esperienza decennale nella consulenza aziendale, fiscale e societaria, ricopre incarichi di Liquidatore per il Tribunale di Modena, oltre che Consulente Tecnico di parte per un primario gruppo italiano. Riveste inoltre il ruolo di Sindaco effettivo in diverse importanti società del territorio. Dott.ssa Stefania Sirotti, Dottore Commercialista e Revisore contabile, iscritta all'Ordine dei Commercialisti di Modena dal 2009, ha un'esperienza decennale nella consulenza aziendale e fiscale, ricopre incarichi di Revisore Legale e Sindaco effettivo in diverse imprese del territorio. Ricopre inoltre incarichi come Professionista Delegata di esecuzioni immobiliari presso il Tribunale di Modena.

Valeria Cazzulani

Strategic Mentor, Senior Trainer e Selling Speech Writer.

Imprenditrice da 19 anni, in 3 settori differenti, ha ricoperto in parallelo incarichi come Manager, in particolare nello sviluppo di reti vendita, miglioramento delle dinamiche di team, evoluzione delle risorse umane e pianificazione strategica per la crescita economica. Laureata con lode presso l'Università di Bologna, si specializza in arti teatrali presso l'Accademia Ianni-De Filippo, in Public Speaking presso la Dale Carnegie Italia, in Leadership e Comunicazione presso HRD Italia - Roberto Re Leadership School, in Generative Coaching con Robert Dilts, fondatore della PNL moderna e coach di Steve Jobs. Professionista della formazione comportamentale, attualmente segue progetti come Strategic Mentor, Senior Trainer e Selling Speech Writer per importanti aziende italiane. Caratterizzata dalla fame di sapere e migliorare, sviluppa un mindset che la porta a sperimentarsi in vari settori: dall'arte all'imprenditoria, dalla cosmesi all'organizzazione di eventi, passando per il marketing e le pubbliche relazioni, con una costante, sfrenata e infinita passione per la vendita e la libera impresa. Inizia a vendere per mantenersi agli studi e colleziona 24 anni di esperienza in ben 8 settori differenti: servizi, prodotti, consulenza, coaching, per citarne solo alcuni. Enfant prodige della formazione, sale per la prima volta sul palco a 5 anni e non scende più, collezionando 37 anni di esperienza in 2 lingue come trainer per importanti società di formazione, performer teatrale, conduttrice in conferenze stampa, eventi sportivi, di marketing e di vendita "da palco", che diventa presto uno dei suoi cavalli di battaglia. Crede fermamente che con gli strumenti giusti e la giusta guida, ogni persona è in grado di ottenere risultati migliori: essere più felice, più serena e completamente realizzata.

Silvye Malfarà - Francesca Rossi

Responsabili Ricerca e Sviluppo

Silvye Malfarà, ha sempre vissuto il mondo della bellezza fin da ragazza. Nasce in Sicilia dove trascorre la sua adolescenza, si trasferisce a Pesaro con la famiglia dove attualmente vive e lavora. Diplomata al Liceo Classico, appena maggiorenne, ha interrotto gli studi Universitari per dedicarsi alla sua passione il settore cosmetico. Fonda nel 2003 insieme alla madre e alla sorella un laboratorio di produzione cosmetici. Un mondo si conosciuta ma, in un certo senso nuovo. Approfondisce, studia e si appassiona a tutto quello che c'è dietro un "barattolo di crema". Dopo tanto lavoro e dura gavetta, oggi, dopo 17 anni, Silvye è l'anima e il CDO del laboratorio. Per tutto il team che con Lei collabora è lo spirito "guida", la forza che ogni giorno trasmette passione, dedizione e la voglia di Ricerca, Innovazione e Sviluppo. Oggi rappresenta un punto di riferimento nel settore cosmetico e all'attivo ha un brevetto per innovazione cosmetica e altri due progetti in patent pending, ovvero in attesa di brevetto. Francesca Rossi nasce a Milano e, poco più che adolescente si trasferisce a Pesaro con la famiglia, dove il padre fonda nel 1980 un'Azienda cosmetica. Ancora ragazzina partecipa alle prime manifestazioni fieristiche del settore e, si appassiona a questo mondo della Bellezza. Dopo aver conseguito il diploma in materie scientifiche, completa il percorso di studi con la laurea in Biologia all'Università C. Bo di Urbino. Mentre prende l'abilitazione alla professione di Biologo, lavora nel laboratorio analisi dell'Ospedale di Pesaro e, curiosa, inizia a muovere i primi passi all'interno dell'azienda di famiglia. Lavorare con il padre non è facile, tuttavia grazie alla sua determinazione si ritaglia il ruolo che più l'appassiona quello di Responsabile Ricerca e Sviluppo e non solo come spesso succede nelle aziende a conduzione familiare. Dopo più di 30 anni, l'azienda risente della crisi e fallisce. Fortunatamente la strada di Francesca si incontra con quella di Silvye Malfarà dove oggi lavora nel reparto di Ricerca e Sviluppo. Grazie alla sua esperienza e alla sua creatività è il motore di ricerca dell'innovazione e come prima, anzi più di prima, l'obiettivo o meglio la sfida è di trasformare in realtà le mille idee in un nuovo concetto cosmetico.

Nicola Fidenzio

Top Marketing Consultant, Funnel Company

Con una decennale e multi-settoriale esperienza nel dinamico mondo del marketing, lavora costantemente per "Trasformare Ciò Che Vendi Nella Miglior Risposta Al Bisogno Dei Tuoi Clienti". Specializzato nella creazione di strategie di marketing a risposta diretta, in qualità di Top Marketing Consultant di Funnel Company: Si occupa quotidianamente di Formazione e Consulenza sul Funnel Marketing rivolta ad aziende di ogni dimensione, attive in decine di differenti mercati; accompagna, giorno dopo giorno, imprenditori e professionisti nella costruzione e consolidamento di sistemi misurabili e ottimizzabili per generare nuovi clienti o aumentare le vendite. Gestisce un Team di 10 consulenti specializzati nel far crescere il business delle aziende clienti attraverso l'acquisizione di nuova clientela, l'aumento delle vendite e la differenziazione dai propri concorrenti.

Francesca Mancini

Cosmetologa, Chimica Farmaceutica, Consulente e Valutatore della Sicurezza

Dopo una laurea con lode in Chimica e Tecnologia farmaceutiche e un dottorato che le vale anche la vincita di due premi di ricerca, abbraccia il settore cosmetico con un'esperienza pluriennale in ambito regolatorio come Responsabile Gestione Qualità aziendale. Interessata da sempre ai cosmetici, si perfeziona nello studio degli aspetti normativi del settore, e della loro influenza nello sviluppo di nuove linee cosmetiche. Dal 2016 è Valutatore della Sicurezza per i prodotti cosmetici abilitata alla redazione dei P.I.F. (Product Information Files), documenti fondamentali per attestare la salute e sicurezza dei cosmetici per i consumatori. Si occupa di formazione per i corsi di chimica e cosmetologia professionali, e di consulenza aziendale nell'ambito dei sistemi di certificazione che coinvolgono il settore cosmetico.

Luana Del Prete

Estetista, Beauty Consultant e Beauty Trainer

Nasce nel 1986, a soli 15 anni decide di lasciare la scuola superiore per approfondire un tema per il quale sente di nutrire una profonda passione: l'estetica. Conseguito il diploma di Estetista qualificata inizia immediatamente a lavorare e, contemporaneamente, a frequentare svariati corsi di Formazione per apprendere il più possibile le differenti metodiche di massaggio (decontratturante, linfodrenante, olistico...ecc.); specializzandosi anche nell'utilizzo di tecnologie di estetica avanzata. Quindici anni nel settore della bellezza, sei dei quali dedicati a gestire completamente un Centro Estetico a Finale Emilia. Dal 2015 è Beauty Consultant e Trainer, forma estetiste professioniste su differenti tematiche: Pasta di Zucchero, Tecnologie di estetica avanzata come Laser al diodo 808nm, Radiofrequenza, massaggio endodermico, ecc. La formazione non si ferma mai, Luana continua tutt'ora a formarsi e ad appassionarsi sempre di più al mondo dell'estetica, un mondo dinamico, in continua evoluzione proprio come è lei, alla ricerca di stimoli che le diano la possibilità di crescere e perfezionarsi a livello personale e professionale. Di indole metodica e perfezionista, cerca di trasmettere la sua esperienza a tutte le estetiste con cui collabora cercando di farle lavorare con serenità grazie ad un metodo ben preciso.

Personal Coaching

Proprio come il personal trainer allena l'atleta a perfezionare il corpo e le sue prestazioni, il Personal Coach prepara la professionista del beauty allo sviluppo ed espansione delle proprie potenzialità e risorse caratteriali e a individuare le strategie corrette per far performare la propria attività. Attraverso la predisposizione di un piano di sviluppo su misura, i coach di Beautech Academy prepareranno i propri allievi a raggiungere nel miglior modo gli obiettivi prefissati, superando con semplicità ostacoli e limiti.

Beautech s.r.l. - Via Omero, 51
41123 Modena - +39 059 468349
info@beautech.it - www.beautech.it