

K&P
ACADEMY
by Procosmet Italy

percorso formativo 2022

MTJ NAPURA

K&P ACADEMY

Corsi di formazione d'eccellenza per potenziare le tue competenze e diventare padrone delle tecniche più evolute per portare la tua attività al successo!

SCOPRI TUTTI I CORSI

K&P
ACADEMY
by Procosmet Italy



Free Events



Unità
Business



Unità
Product



Unità
Communication



Unità
Image & Beauty



Unità
Consulenze & Coaching

Training & Coaching

“Ti offriamo Soluzioni e Strategie per raggiungere le massime prestazioni nella tua attività e nella tua vita”

CONTATTACI PER UNA CONSULENZA GRATUITA

Katia Scarcella

Trainer / Mental Coach, Personal Branding,
Communication & Image Consultant

K&P
ACADEMY
by Procosmet Italy

Paola Lorenzi

Business & Life
Coach/ Trainer

Il programma formativo

Corsi di formazione d'eccellenza per potenziare le tue competenze e diventare padrone delle tecniche più evolute per portare la tua attività al successo!

[SCOPRI TUTTI I CORSI](#)



Qualità Certificata

**l'Accademia di Formazione
CERTIFICATA UNI EN ISO 9001:2015,**
specializzata in corsi di formazione
e consulenza di qualità per tutti gli
operatori del settore beauty.

POLITICA PER LA QUALITÀ



K&P
ACADEMY
by Procosmet Italy



Training & Coaching

K&P Academy è il servizio di eccellenza che Procosmet offre ai suoi clienti, una vera Accademia di Formazione in grado di erogare servizi di Qualità.

Siamo specializzati in Corsi di Formazione, Consulenze Aziendali e Sessioni di Coaching per tutti gli operatori del settore beauty. Sin dalla sua fondazione, l'Academy di Procosmet non ha mai smesso di innovare e innovarsi. L'ha fatto tenendo sempre a mente ciò che più le sta a cuore: dare il proprio contributo d'eccellenza nel mondo della formazione. Con questa intenzione K&P Academy continua ad evolversi e migliorarsi sviluppando e realizzando Corsi di Eccellenza e di grande valore per supportare le attività e le aziende che si rivolgono a noi.

Il successo dei Corsi K&P Academy deriva dal suo "Metodo Formativo Distintivo" utilizzato sia nell'erogazione dei Corsi che nelle Consulenze, ed è proprio questo metodo, associato all'attenzione verso il miglioramento continuo di tutti i processi, che garantisce la Qualità dei servizi erogati.

"Peak Performance Solutions for your Business and your Life"

"Ti offriamo Soluzioni e Strategie per raggiungere le massime prestazioni nella tua attività e nella tua vita"

La Direzione
Katia Scarcella



Metodo Formativo Distintivo di K&P Academy

Grazie alle competenze dei nostri Trainer e Coach qualificati, eroghiamo corsi full immersion suddivisi in moduli teorici alternati a moduli esperienziali.

Questa modalità di alternanza didattica è un vero e proprio allenamento e fa sì che l'esperienza di apprendimento diventi una conoscenza profonda e concreta. L'obiettivo è rendere i partecipanti/allievi consapevoli delle proprie potenzialità e in grado di integrare fin da subito le nuove e più funzionali abitudini apprese in aula.

Grazie al nostro Metodo che integra la Formazione e il Coaching, partecipando ai nostri corsi raggiungerai gli obiettivi di successo che ti sei prefissato per la tua attività e/o per la tua vita.

**"UN ALLENATORE È
QUALCUNO CHE
TI DICE QUELLO CHE
NON VUOI SENTIRE,
TI FA VEDERE QUELLO CHE
NON VUOI VEDERE,
IN MODO CHE
TU POSSA ESSERE
QUELLO CHE HAI
SEMPRE SAPUTO DI
POTER DIVENTARE"**

[TOM LANDRY]

**Ti alleniamo
al successo!**

Politica per la Qualità

Grazie alla fusione tra innovazione, professionalità e competenza la missione strategica di Procosmet Srl è quella di produrre e fornire ai clienti una gamma di linee di cosmetici e di servizi che rispettino le loro esigenze.

K&P Academy è il servizio di eccellenza che Procosmet offre ai suoi clienti, una vera **Accademia di Formazione** in grado di erogare Corsi di formazione e consulenze di Qualità per tutti gli operatori del settore beauty.

Alla base della nostra filosofia aziendale c'è il raggiungimento della piena soddisfazione dei clienti, mediante la valorizzazione delle competenze delle risorse sia interne che esterne, il rispetto delle prescrizioni cogenti nonché l'erogazione dei servizi in un'ottica di miglioramento continuo.

Le esigenze, aspettative e necessità dei nostri clienti diventano le nostre e operiamo di conseguenza.

Operare secondo i principi di qualità, per l'azienda significa impegnarsi costantemente a tutti i livelli, per migliorare in modo continuo tutti i processi aziendali interni.

Il nostro scopo è promuovere percorsi formativi che rispondano sia ai requisiti del Cliente sia a quelli cogenti che regolano e governano l'attività svolta.

Il sistema qualità è finalizzato al monitoraggio costante del sistema di erogazione dei prodotti e dei servizi: obiettivo finale dell'erogazione deve essere la soddisfazione del cliente inteso come colui che riceve il prodotto richiesto.

Al fine di garantire crescita e successo continuo, gli obiettivi che si prefigge Procosmet Srl, in base all'analisi del contesto, sono i seguenti:

- Migliorare il servizio di assistenza, consulenza e formazione K&P Academy per gli specialisti del settore beauty adeguandolo secondo le loro esigenze.
- Migliorare la comunicazione al proprio interno nonché verso clienti e fornitori considerando una comunicazione efficace come un supporto indispensabile per agevolare i processi aziendali e migliorarli;
- Selezionare e monitorare periodicamente i fornitori qualificati, con la finalità di offrire prodotti e servizi di alta qualità.
- Monitoraggio costante e pronta gestione di Non Conformità e disservizi.
- Riesaminare il proprio sistema di gestione attraverso la revisione del presente documento ed il perseguimento di obiettivi annuali, per il miglioramento continuo.
- Mantenere il proprio Sistema Qualità secondo le norme UNI EN ISO 9001:2015 e nel rispetto delle leggi dello stato, delle normative contrattuali, di qualità, ambiente e sicurezza sul lavoro;

Data di approvazione: 08/07/2021



Dasa-Rägister

UNI EN ISO 9001:2015
IQ-0921-04

La Direzione
Katia Scarcella



Dasa-Rägister

IQ-0921-04

Certificato n.
Certificate n.

2021-09-24

Data di prima emissione
First issue date

2021-09-24

Data di ultima emissione
Last issue date

2024-09-23

Data di scadenza
Expiry date

C.E.O.

Dasa-Rägister S.p.A.
Italy – 00071 Pomezia – Roma
Via dei Castelli Romani, 22
Tel. +39-0691622002
Fax +39-069107126
www.dasa-raegister.com



SGQ N° 052A

Membro degli Accordi di Mutuo Riconoscimento
EA, IAF e ILAC
Signatory of EA, IAF and ILAC
Mutual Recognition Agreements

Dasa-Rägister S.p.A.

certifica che il sistema di gestione per la qualità di
certifies that the quality management system of

Procosmet S.r.l.

Italia - 40053 - Valsamoggia (BO) - Via della Solidarietà, 29/A

E' stato verificato e trovato conforme ai requisiti dello standard
Has been assessed and found in compliance with the standard requirements

UNI EN ISO 9001:2015

Per le seguenti attività come oggetto
Progettazione ed erogazione di corsi di formazione professionale per parrucchieri ed estetisti. Servizi di consulenza per tutti gli operatori del settore beauty

For the following activities having as object
Design and provision of professional training courses for hairdressers and beauticians. Consulting services for all operators in the beauty sector

Settore/i - Sector/s **35 37**

Informazioni puntuali e aggiornate circa lo stato della presente Certificazione sono disponibili all'indirizzo www.dasa-raegister.com
Punctual and updated information regarding this Certification is available at www.dasa-raegister.com

Riferirsi alla documentazione del Sistema di Gestione Qualità dell'Organizzazione per i dettagli delle singole esclusioni ai requisiti della Norma ISO 9001:2015.
La validità del presente Certificato è subordinata al rispetto delle prescrizioni del Regolamento di Certificazione Dasa-Rägister, dei requisiti della Norma ISO 9001:2015, ad un programma di sorveglianza annuale e ad un riesame ogni tre anni.

Refer to the Documents of the Quality Management System of the Organization for details regarding the exclusions to ISO 9001:2015 Standard requirements.
The validity of this Certificate is subordinated by a full respect of that prescribed in Dasa-Rägister's Certification Regulation, of ISO 9001:2015 Standard requirements, to an annual surveillance programme and to a three yearly re-assessment.

La nostra Filosofia

La nostra filosofia di miglioramento continuo, l'attenzione alla professionalità e la capacità di erogare consulenze personalizzate e corsi specifici in aula impone la collaborazione con diverse e specifiche professionalità.

Il Team di K&P Academy è composto da Trainer (formatori) Coach, Medici Dermatologi, Professionisti e Manager di vari settori aziendali, e professionisti del settore Beauty (Hair Stylist, Makeup Artist..)

**L'OBIETTIVO DEL TEAM
K&P ACADEMY
È QUINDI L'ECCELLENZA
INTESA COME QUALITÀ
NEI CONTENUTI,
NEI RAPPORTI INTERPERSONALI
E NEI RISULTATI CONCRETI
CHE VOGLIAMO OFFRIRE
AI NOSTRI CLIENTI.**

K&P
ACADEMY
by Procosmet Italy

Chi siamo

La Direzione



Katia Scarcella

Trainer / Mental Coach, Personal Branding, Communication & Image Consultant

Trainer affermata nel mondo della formazione aziendale e Brand Manager in Procosmet Srl.

Specializzata in diversi ambiti Business, dal Tecnico cosmetico, al Marketing, alle Tecniche di Vendita, il Personal Branding e la Comunicazione Efficace.

Mental Coach con certificazione internazionale in **"Master Practitioner of Neuro-Linguistic Programming (PNL)"** presso la Society of NLP di Richard Bandler.

Certificazione internazionale in **"Licensed Advanced Hypnotic Practitioner"** presso la Society of NLP di Richard Bandler.

Certificazione internazionale **Neuro Link Practitioner in "The Neuro-Agility Profile™ Practitioner"** presso la Society Neuro Link di André Vermueulen.

Il Neuro Agility Profile™ è una valutazione del profilo cerebrale per Manager, Leader e Team. Questo "assessment" è uno strumento pratico per scoprire come le persone elaborano le informazioni, quali punti di forza e preferenze naturali hanno quando apprendono o pensano.

Diplomata in **"Consultant en Communication par la Valorisation de l'Image"** presso Ecole Supérieure De Relooking. (certificazione professionale europea di livello EQF 6).

Queste competenze e certificazioni permettono un raggio d'azione ampio sui clienti/aziende che si rivolgono a me, e fanno sì che si raggiunga il risultato prefissato sia più veloce ed efficace, nello specifico mi occupo di:

• *allineare le persone con le loro funzioni lavorative* • *sviluppare il loro talento* • *migliorare le prestazioni* • *costituire gruppi di lavoro affiatati e altamente performanti.*

Da sempre per me l'approccio globale della crescita personale è fondamentale, ogni individuo è l'insieme di tanti aspetti, esteriori ed interiori, mentali ed emozionali, psicologici, neurologici e spirituali... solo quando tutti questi elementi della persona vibrano e comunicano in armonia tra loro, ecco solo allora, assistiamo al miracolo della realizzazione personale e l'individuo diviene e si trasforma nella «Migliore Versione di Sé stesso».

Assistere a questa trasformazione e condurre i miei clienti verso i loro obiettivi, mi regala una grande emozione che mi fa tornare alla mente una citazione che mi colpì quando ero giovanissima... "Scegli il lavoro che ami e non lavorerai mai, neanche per un giorno in tutta la tua vita." (Confucio)

È tutto questo che mi permette di scegliere con passione il mio lavoro... ogni giorno della mia vita!

Chi siamo

Relazione con i clienti



Paola Lorenzi

Business & Life Coach / Trainer

Sono Paola, donna e Business Life Coach.

Diplomata alla scuola INCOACHING riconosciuta AICP approvato ICF.

Ho maturato una solida esperienza di oltre trent'anni nell'ambito della vendita e della selezione e gestione delle risorse umane, durante la quale mi preme menzionare un'alta formazione ricevuta presso lo «Studio Associato Ottoventi» della Dott.ssa Adriana Galgano, conseguendo l'attestato di specializzazione in ambito della gestione efficace delle risorse umane, selezione del personale e tecniche di vendita. Specializzata in Consulenza di direzione aziendale e management mi occupo di miglioramento della conduzione aziendale, della sua gestione strutturale e dell'ottimizzazione dei processi comunicativi.

Da quattro anni ricopro un ruolo di consulente di direzione per l'azienda Procosmet Srl, come facilitatore di relazioni all'interno e all'esterno dell'azienda.

Ho l'opportunità di supportare e guidare titolari d'impresa nel settore Hair Stylist ed Estetica al raggiungimento di migliori risultati economici, lavorando sulle strategie e nel consolidare team vincenti partendo dalle persone. Sono il referente Coach per le sessioni di coaching on-line inserite nel sito aziendale Procosmet, dedicate ad imprenditori e professionisti. Sono un Trainer e da anni erogo corsi di formazione off/on-line, con percorsi formativi dedicati ad argomenti di business e life.

Da sempre ho valorizzato la relazione e la risorsa umana come elementi distintivi ed imprescindibili delle aziende di successo. I miei studi e la mia continua formazione mi hanno permesso di scoprire la mia vera passione: **IL COACHING!** Trovo nel Coaching infatti, la massima espressione della mia identità. Nutrirmi delle relazioni, poter godere del successo raggiunto dai miei clienti e condividere con loro momenti di crescita e frustrazione mi permette di crescere insieme, in un clima di alleanza e in un continuo vero contatto emotivo.

Mi appassiona interessarmi profondamente della comprensione dell'essere umano, dei suoi bisogni e di come generare negli individui una sensazione di benessere nell'agire quotidiano. Il mio grande scopo nella vita è ricercare costantemente la versione migliore di me stessa, permettendomi di sfidarmi ogni volta con coraggio e determinazione.

Mi piace pensare all'analogia che trovo fra la crescita personale e l'altra mia grande passione: IL TREKKING d'alta quota. Ogni sentiero è imprevedibile, impervio, rassicurante, scoraggiante, faticoso, ma nulla ripaga come la conquista della vetta e la veduta immensa che spazia in ogni dove, in luoghi sospesi dove l'aria è rigenerante e benefica. La crescita personale è tutto questo e aggiungo, in virtù della mia lunga esperienza nelle attività, che qualsiasi vero successo passa attraverso un processo di sviluppo personale. Amo sfidarmi in una cornice di libertà, lealtà e condivisione.

Sono lo strumento della tua libertà emotiva.

Il nostro Team



Sherry Isofa

Amministrazione e
supervisione



Veronica Fiorini

Segreteria
organizzativa



Stefania Fantini

Segreteria
commerciale



Simone Scarnicci

General Account
Manager



Susanna Passuti

Quality Control
Manager

Trainer & Professionisti



Katia Scarcella

Trainer /Mental Coach,
Personal Branding,
Communication &Image
Consultant



Paola Lorenzi

Business &Life
Coach /Trainer



Linda Tincani

Marketing Manager



Gregorio Sassi

Social Media Manager



Vera Tengattini

Dottorssa Specialista
in Dermatologia

Collaborazioni Esterne

HairStylist

Senior Hair Stylist

Makeup Artist

Senior Make Up Artist



K&P
ACADEMY
by Procosmet Italy

La Proposta Formativa

Una costellazione di corsi di formazione d'eccellenza, suddivisa in diverse unità per incrementare il livello delle tue conoscenze a 360° e diventare padrone delle tecniche più evolute per portare la tua attività al successo!

FREE EVENTS

Una serie di eventi gratuiti on-line, comodamente da casa tua, per potenziare le tue conoscenze e quelle del tuo team e incentivare il sell out del tuo punto vendita.

FORMAZIONE Business Unit

Come migliorare e aumentare il fatturato del proprio Business e comprendere come questo passi dall'aver ben chiari gli obiettivi e la gestione dei numeri, la conoscenza necessaria per saper leggere e utilizzare i KPI, la gestione delle risorse umane per migliorare le prestazioni e costituire gruppi di lavoro affiatati e altamente performanti, imparare a mettere le basi per l'utilizzo strategico dei Social; con la conoscenza e la giusta gestione di questi aspetti sarai in grado di portare la tua attività al successo!

FORMAZIONE Product Unit

Come migliorare la conoscenza delle linee prodotto e dei servizi, per offrire una proposta di Valore (vendita prodotto o servizio) alla propria clientela, puntando sulla professionalità, sulla consulenza di eccellenza e sull'esperienza d'acquisto offerta ai propri clienti; questo ti permetterà di aumentare il fatturato, fidelizzare il cliente, distinguerti sul mercato.

FORMAZIONE Communication Unit

Imparare le regole di una comunicazione efficace per migliorare le interazioni sia con il team, che con la clientela e il pubblico; partecipare a questo percorso ti permetterà di comprendere le tue potenzialità comunicative e saperle utilizzare al meglio, creare un team coeso consapevole della forza delle parole e delle interazioni ed essere in grado di inviare un messaggio credibile, coerente ed efficace sulla tua clientela.

FORMAZIONE Image & Beauty Unit

Un'importante offerta formativa per ampliare la proposta dei servizi proposti nel tuo salone (potenziare quelli esistenti e/o crearne di nuovi). Nuovi servizi portano a nuove opportunità di Business (Makeup /Consulenza d'Immagine/ Consulenza Spose). Il mercato si evolve velocemente e sempre di più la clientela ha bisogno di servizi specializzati e di eccellenza; formarti su questi importanti argomenti ti permetterà di amplificare e migliorare la percezione della tua professionalità e del tuo Team. Il risultato? La tua proposta di valore in un'offerta di servizi qualità per un'attività di successo!

FORMAZIONE Consulenze Aziendali e Coaching

Consulenze personalizzate in salone per aiutarti a raggiungere gli obiettivi di successo prefissati.

Indice & Contenuti Formazione

FREE EVENTS

Codice	Corso	Luogo e Data
PFORMAZ22002	MTJ Day	ON LINE 24 gennaio
PFORMAZ22003	Sun Day	ON LINE 7 marzo
PFORMAZ22004	Promopack Day	ON LINE 20 giugno
PFORMAZ22005	Black Friday Day	ON LINE 3 ottobre
PFORMAZ22006	Open Day2023	ON LINE 10 ottobre

FORMAZIONE Business Unit

Codice	Corso	Luogo e Data	Pag.
PFORMAZ22007	Corso Social for Business	PRESENZA e ON LINE 10 gennaio	22-23
PFORMAZ22008	Percorso Business 1° modulo 2° modulo 3-° modulo	BOLOGNA IN PRESENZA 17-18 gennaio 30-31 maggio 5-6 settembre	24-25
PFORMAZ22009	Bootcamp Percorso Business	BOLOGNA IN PRESENZA 5-6 settembre	26-27
PFORMAZ22010	Corso Collaboratori Efficaci	ON LINE 25-26 gennaio	28-29

FORMAZIONE Product Unit

Codice	Corso	Luogo e Data		Pag.
PFORMAZ22011	SEMINARIO: Fondamenti di Tricologia, Dr.ssa Vera Tengattini	PRESENZA e ON LINE	31 gennaio	32-33
PFORMAZ22012	Corso Treat Master Class presentazione linea e proposta	BOLOGNA INPRESENZA	14-15 marzo	34-35
PFORMAZ22013	Corso MTJ Master Class presentazione linea e proposta	BOLOGNA INPRESENZA	23-24 maggio	36-37

FORMAZIONE Communication Unit

Codice	Corso	Luogo e Data		Pag.
PFORMAZ22014	Percorso Completo Communication			
	1° modulo	BOLOGNA INPRESENZA	28 febbraio - 1 marzo	40-41
	2° modulo		16-17 maggio	
	3° modulo		26-27 settembre	
PFORMAZ22015	Corso Comunicazione efficace	BOLOGNA INPRESENZA	28 febbraio - 1 marzo	42-43
PFORMAZ22016	Corso Public speaking	BOLOGNA INPRESENZA	16-17 maggio	44-45
PFORMAZ22017	Corso Tecniche di Vendita	BOLOGNA INPRESENZA	26-27 settembre	46-47
PFORMAZ22018	Bootcamp Communication	BOLOGNA INPRESENZA	21-22 novembre	48-49

Indice & Contenuti Formazione

FORMAZIONE Image & Beauty Unit

Codice	Corso	Luogo e Data	Pag.
PFORMAZ22019	Percorso Completo Image Consultant (7 MODULI)	BOLOGNA INPRESENZA 14-15 febbraio 4- 5 aprile 9-10 maggio 6-7 giugno 19-20 settembre 17-18 ottobre 13-14-15 novembre	52-53
PFORMAZ22020	Image Consultant Beauty 1°parte (Compreso Kit analisi)	BOLOGNA INPRESENZA 14-15 febbraio (1°MODULO) 4- 5 aprile (2° MODULO) 9-10 maggio (3° MODULO)	54-55
PFORMAZ22021	Image Consultant EXPERT 2°parte	BOLOGNA INPRESENZA 6-7 giugno (4° MODULO) 19-20 settembre (5° MODULO) 17-18 ottobre (6° MODULO) 13-14-15 novembre (7° MODULO)	56-57
PFORMAZ22022	Bootcamp Image Consultant Facoltativo	BOLOGNA INPRESENZA 24-25 ottobre	58-59
PFORMAZ22023	Corso Makeup School	BOLOGNA INPRESENZA 21-22 febbraio	60-61
PFORMAZ22024	Corso Bridal Image Consultant	BOLOGNA INPRESENZA 27-28-29 marzo	62-63

FORMAZIONE Consulenze Aziendali e Coaching

Codice	Corso	Luogo e Data	Pag.
PFORMAZ00226	Coaching Salon Consulenza Individuale 1/2 gg	PRESENZA/ON LINE	64-65

Unità Business

PER TITOLARI E DIPENDENTI

Come migliorare e aumentare il fatturato del proprio Business e comprendere come questo passi dall'aver ben chiaro gli obiettivi e la gestione dei numeri, la conoscenza necessaria per saper leggere e utilizzare i KPI, la gestione delle risorse umane per migliorare le prestazioni e costituire gruppi di lavoro affiatati e altamente performanti; imparare a mettere le basi per l'utilizzo strategico dei Social, con la conoscenza e la giusta gestione di questi aspetti sarai in grado di portare la tua attività al successo!

The image shows three arrows with blue fletching and white shafts, all pointing towards a target on the left. The target has concentric circles. The background is a blurred blue and white pattern of concentric circles, suggesting a target or a focus on goals.

K&P
ACADEMY
by Procosmet Italy

CORSO SOCIAL FOR BUSINESS

CORSO

€ 500 +IVA

PFORMAZ22007

10 gennaio 1gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00

PERCORSO BUSINESS

PERCORSO

€ 2.100 +IVA

PFORMAZ22008

17 / 18 gennaio 2gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00
30 / 31 maggio 2gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00
5 / 6 settembre 2gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00

BOOTCAMP BUSINESS

CORSO

€ 700 +IVA

PFORMAZ22009

5 /6 settembre 2gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00

COLLABORATOR I EFFICACI

CORSO

€ 700 +IVA

PFORMAZ22010

25 /26 gennaio 2gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00

CORSO SOCIAL FOR BUSINESS

10 gennaio

1gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

- IN PRESENZA a **Bologna**



PFORMAZ22007

€ 500 + iva

Social Media: oggi un'opportunità, domani una necessità!

In questo corso porremo le basi per un utilizzo consapevole dei social media in ottica business: dopo una breve infarinatura generale scopriremo come ottenere visibilità e profitto grazie al social media marketing.

Se oggi i social network rappresentano una enorme opportunità un domani non molto lontano diventeranno indispensabili per il successo di qualsiasi attività, per questo è necessario cominciare ad orientarsi da subito.

Il corso è pensato per un livello base e si pone l'obiettivo di rendere accessibili concetti, pratiche e terminologie del social media marketing, senza eccedere in tecnicismi e strategie avanzate. Al termine del corso, grazie ad un'ampia sezione pratica, i partecipanti avranno tutte le basi per avviare o rimodellare la loro attività social in maniera consapevole ed efficace.

INTRODUZIONE

- I Social: storia ed evoluzione
- Le piattaforme: Instagram, Facebook e non solo (IG, FB, TikTok, Pinterest, LinkedIn...)
- Social per il business: le basi (pagina personale ed aziendale / strumenti per attività locali)

STARE SUI SOCIAL (CONSAPEVOLMENTE)

- Identità (Principi di Brand Identity / Tono di Voce / Palette)
- Differenza fra strategia e tattica (quale approccio è più efficace?)
- Strategia (prefissare degli obiettivi / Individuare il target / costruire un piano editoriale)
- Crescita (Interazione / Costanza / Qualità)

INSTAGRAM: ISTRUZIONI PER L'USO

- Come si imposta un profilo Instagram (basi / bio / info di contatto / localizzazione)
- Come creare un post (dimensioni / carosello / tag e menzione)
- Come creare una story (dimensioni e durata / stickers / story in evidenza)
- Tips & Tools (orari / geotag / insights / advertising)

METODO DIDATTICO DISTINTIVO DI K&P ACADEMY

Grazie ad un Team con competenze di Trainer e Coach, abbiamo sviluppato il nostro "Metodo formativo distintivo di K&P Academy" per erogare corsi di formazione full immersion in presenza e on line, che prevedono momenti dedicati alla teoria ed altri alla pratica, per consentire ai corsisti di mettere in pratica da subito le informazioni apprese e fare in modo che l'esperienza pratica di apprendimento sia funzionale ed efficace.

È prevista nella parte esperienziale la modalità **ROLE PLAYING FORMATIVO**, tecnica simulativa che richiede ai partecipanti di svolgere, per un tempo limitato, il ruolo di "attori" interagendo tra loro, mentre gli altri partecipanti fungono da "osservatori" sui contenuti e processi come parte integrante e funzionale dell'apprendimento accademico.

Lo scopo è quello di trasmettere all'allievo una formazione volta ad ottenere il massimo dei risultati nella performance e per permettergli di scoprire così le proprie risorse e le proprie potenzialità ancora inesprese.

Questo metodo inoltre rende le giornate interattive, dinamiche, efficaci nonché divertenti.

A CHI È RIVOLTO?

Il corso è rivolto a titolari o responsabili di attività Beauty che desiderano raggiungere efficacemente i risultati prefissati di successo, ampliando e potenziando la comunicazione Social.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di mettersi in gioco partendo da sé stessi. Si consiglia la frequenza preventiva del **PERCORSO Communication** per integrare le dinamiche della comunicazione corretta ed efficace e accelerare il processo di crescita dell'attività.

La quota di partecipazione comprende il **Kit allievo**:
Attestato di partecipazione

IMPORTANTE

Per mettere in pratica da subito le informazioni apprese, è prevista una parte pratica da fare su un dispositivo mobile (smartphone);

Per chi sceglie la modalità di erogazione On-line/on-live da casa, consigliamo di seguire la lezione da un device (smartphone/Tablet/computer) e munirsi di un altro dispositivo mobile (smartphone) al fine di poter seguire al meglio la parte pratica anche da casa.

UNITÀ BUSINESS

PERCORSO PER TITOLARI

PERCORSO BUSINESS

17/18 gennaio

2 gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00

30 /31 maggio

2 gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00

5 /6 settembre

2 gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

•IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ22008

€ 2.100 + iva

SCUOLA e LABORATORIO per creare il tuo business di successo!

Il percorso formativo di business associato alle strategie di coaching, ti permette di capire come creare o trasformare il tuo business, come progettarlo per renderlo unico e di successo e come promuoverlo per farlo diventare una realtà solida e condivisa con il tuo team. Con il metodo formativo applicato di K&PAcademy lavorerai sul come riconoscere e sviluppare la tua identità di Leader e Imprenditore, comprendendo quali sono gli strumenti pratici e utili che determinano i fattori di successo della tua azienda.

Il percorso prevede 6 giornate in presenza full immersion così suddivise:

Nelle prime 4 giornate lavoreremo in modalità training analizzando in modo approfondito la fotografia dello stato attuale della tua attività, studieremo tutte le strategie di business e management utili ai processi di crescita e sviluppo del tuo fatturato.

Nelle due giornate conclusive il BOOTCAMP ha lo scopo, attraverso un lavoro di team building pratico, di allenarti concretamente e metterti in gioco per sperimentare e vivere, attraverso l'utilizzo di esercizi pratici dedicati, le informazioni didattiche precedentemente apprese.

ARGOMENTI TRATTATI

- Il Leader: identità imprenditoriale, consapevolezza di ruolo e assunzione di responsabilità
- Analisi KPI e ottimizzazione della catena del profitto
- Cosa definisce un Team.
- Strumenti di management: selezionare, formare e potenziare il Team; job description, lavorare per obiettivi, assegnare i ruoli, riunioni efficaci.
- Stabilire linee guida e piani d'azione efficaci per il raggiungimento degli obiettivi.
- Bootcamp: Role playing formativi pratici e feedback in un contesto di team building.

METODO DIDATTICO DISTINTIVO DI K&P ACADEMY

Grazie ad un Team con competenze di Trainer e Coach, abbiamo sviluppato il nostro "Metodo formativo distintivo di K&P Academy" per erogare corsi di formazione full immersion in presenza e on line, che prevedono momenti dedicati alla teoria ed altri alla pratica, per consentire ai corsisti di mettere in pratica da subito le informazioni apprese e fare in modo che l'esperienza pratica di apprendimento sia funzionale ed efficace.

È prevista nella parte esperienziale la modalità ROLE PLAYING FORMATIVO, tecnica simulativa che richiede ai partecipanti di svolgere, per un tempo limitato, il ruolo di "attori" interagendo tra loro, mentre gli altri partecipanti fungono da "osservatori" sui contenuti e processi come parte integrante e funzionale dell'apprendimento accademico.

Lo scopo è quello di trasmettere all'allievo una formazione volta ad ottenere il massimo dei risultati nella performance e per permettergli di scoprire così le proprie risorse e le proprie potenzialità ancora inesprese.

Questo metodo inoltre rende le giornate interattive, dinamiche, efficaci nonché divertenti.

A CHI E' RIVOLTO?

Il corso è rivolto a titolari di attività Beauty che desiderano raggiungere efficacemente i risultati prefissati per portare la propria attività al successo, rendendola solida, sana e redditizia.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE:

La voglia di mettersi in gioco partendo da se stessi. Si consiglia la frequenza preventiva del PERCORSO Communication e di far aderire il proprio team al CORSO Collaboratori, per accelerare il processo di crescita dell'attività.

La quota di partecipazione comprende il **Kit allievo:**

Dispense, attestato di partecipazione, Tutoring.

UNITÀ BUSINESS

CORSO PER TITOLARI

BOOTCAMP BUSINESS

5 /6 settembre

2gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

•IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ22009

€ 700 +IVA

Allenamento pratico per raggiungere i risultati che meriti!

Bootcamp vuol dire letteralmente "campo di addestramento", lo scopo di questi due giorni è allenarti a tutte quelle attività apprese nella parte didattica del percorso business per farle diventare abitudini virtuose indispensabili al raggiungimento dei tuoi obiettivi.

Solo l'attenzione, il focus, il metodo e la ripetitività delle azioni sulle quali ti alleni determina il grado di successo tuo e della tua attività.

ARGOMENTI TRATTATI

Allenamento a mettere in pratica tutte le strategie e gli argomenti appresi in aula. Lavoreremo su:

- Sviluppare la leadership e l'identità imprenditoriale.
- Mettere in pratica il lavoro sulla pianificazione e organizzazione del profitto.
- Creare la proposta di valore.
- Imparare a motivare il Team per trasformarlo da gruppo a squadra.
- Verifica e Feedback.

Tutto il lavoro di allenamento sarà svolto con esercitazioni utilizzando le tecniche del coaching e l'allenamento in team building e/o role playing.

METODO DIDATTICO DISTINTIVO DI K&P ACADEMY

Grazie ad un Team con competenze di Trainer e Coach, abbiamo sviluppato il nostro "Metodo formativo distintivo di K&P Academy" per erogare corsi di formazione full immersion in presenza e on line, che prevedono momenti dedicati alla teoria ed altri alla pratica, per consentire ai corsisti di mettere in pratica da subito le informazioni apprese e fare in modo che l'esperienza pratica di apprendimento sia funzionale ed efficace.

È prevista nella parte esperienziale la modalità ROLE PLAYING FORMATIVO, tecnica simulativa che richiede ai partecipanti di svolgere, per un tempo limitato, il ruolo di "attori" interagendo tra loro, mentre gli altri partecipanti fungono da "osservatori" sui contenuti e processi come parte integrante e funzionale dell'apprendimento accademico.

Lo scopo è quello di trasmettere all'allievo una formazione volta ad ottenere il massimo dei risultati nella performance e per permettergli di scoprire così le proprie risorse e le proprie potenzialità ancora inesprese.

Questo metodo inoltre rende le giornate interattive, dinamiche, efficaci nonché divertenti.

A CHI È RIVOLTO?

Il Bootcamp Business è rivolto a tutti i titolari che desiderano portare la propria attività al successo mettendo in pratica strategie utili ed efficaci.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di mettersi in gioco e di migliorarsi. È obbligatorio aver partecipato ad un Percorso Business 2021/2022.

La quota di partecipazione comprende **Kit Allievo:**

Attestato di partecipazione.

UNITÀ BUSINESS

CORSO PER DIPENDENTI

CORSO COLLABORATORI EFFICACI

25 /26 gennaio

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso



PFORMAZ22010

€ 700 +IVA

SCUOLA e LABORATORIO per allenare il tuo collaboratore al successo!

I collaboratori sono le risorse preziose delle attività del mondo Beauty, sono persone prima che personale e sono risorse prima di essere costi, perché il loro lavoro è, e deve essere, orientato a fornire un servizio d'eccellenza per la soddisfazione del cliente e quindi per la crescita della tua attività.

Lo scopo di questo corso on line è di rendere consapevole e responsabile il tuo collaboratore in modo che esprima al massimo le sue potenzialità, sviluppando capacità trasversali, indispensabili allo sviluppo personale e professionale.

Come ormai evidente non è più sufficiente valutare il collaboratore da un punto di vista tecnico e manuale di hard skills come avveniva in passato, oggi diventa fondamentale allenare e potenziare le soft skills dei propri collaboratori (tutte quelle capacità, competenze e abilità trasversali che fanno la differenza e portano all'eccellenza).

Solo con un Team forte e allineato, orientato al raggiungimento di un obiettivo comune sarai in grado di far decollare la motivazione dei tuoi collaboratori, mirati e focalizzati, nel garantirti il fatturato che meriti.

Il corso è composto di due giornate on line e si propone l'obiettivo di allenare i tuoi collaboratori a questo intento.

ARGOMENTI TRATTATI

- L'identità del collaboratore, consapevolezza di ruolo e responsabilità.
- Cura dell'immagine personale e dell'attività.
- Modello di accoglienza e consulenza efficaci.
- Presupposti base della comunicazione finalizzati alla vendita.
- Gestione delle obiezioni.
- L'utilizzo del telefono come potente strumento di marketing.

METODO DIDATTICO DISTINTIVO DI K&PACADEMY

Grazie ad un Team con competenze di Trainer e Coach, abbiamo sviluppato il nostro "Metodo formativo distintivo di K&P Academy" per erogare corsi di formazione full immersion in presenza e on line, che prevedono momenti dedicati alla teoria ed altri alla pratica, per consentire ai corsisti di mettere in pratica da subito le informazioni apprese e fare in modo che l'esperienza pratica di apprendimento sia funzionale ed efficace.

È prevista nella parte esperienziale la modalità **ROLE PLAYING FORMATIVO**, tecnica simulativa che richiede ai partecipanti di svolgere, per un tempo limitato, il ruolo di "attori" interagendo tra loro, mentre gli altri partecipanti fungono da "osservatori" sui contenuti e processi come parte integrante e funzionale dell'apprendimento accademico.

Lo scopo è quello di trasmettere all'allievo una formazione volta ad ottenere il massimo dei risultati nella performance e per permettergli di scoprire così le proprie risorse e le proprie potenzialità ancora inesprese.

Questo metodo inoltre rende le giornate interattive, dinamiche, efficaci nonché divertenti.

A CHI E RIVOLTO?

Il corso è rivolto a tutti i collaboratori che desiderano uscire dalla loro zona di comfort e dimostrare il proprio potere personale e professionale.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di mettersi in gioco e di migliorarsi. Si consiglia la frequenza preventiva al **PERCORSO COMMUNICATION**.

La quota di partecipazione comprende **Kit Allievo**:

Dispense e attestato di partecipazione, Tutoring.

Unità Product

PER TITOLARI E DIPENDENTI

Migliorare la conoscenza delle linee prodotto e dei servizi, per offrire una proposta di Valore (vendita prodotto o servizio) alla propria clientela, puntando sulla professionalità, sulla consulenza di eccellenza sull'esperienza d'acquisto offerta ai propri clienti; questo ti permetterà di aumentare il fatturato, fidelizzare il cliente, distinguerti sul mercato.

FONDAMENTI DI TRICOLOGIA

SEMINARIO

€ 600 +IVA

PFORMAZ22011

31 gennaio 1gg _ dalle ore 14.00- 18.30

CORSO TREAT MASTER CLASS

CORSO

€ 700 +IVA

PFORMAZ22012

14/15 marzo 2gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

CORSO MTJ MASTER CLASS

CORSO

€ 700 +IVA

PFORMAZ22013

23 /24 maggio 2gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

UNITÀ PRODUCT

SEMINARIO PER TITOLARI E DIPENDENTI

FONDAMENTI DI TRICOLOGIA

Docente: Dott.ssa Vera Tengattini,
Medico Chirurgo, Specialista in Dermatologia,
Venereologia e Medicina Estetica.

31 gennaio

1gg _ dalle ore 14.00- 18.30

Modalità di erogazione corso

• IN PRESENZA a **Bologna**



PFORMAZ22011

€ 600 +IVA

Diventare consapevoli di come funziona la cute e dei suoi principali inestetismi.

Il seminario sarà un momento di grande valore formativo e informativo, per permettere a te e al tuo Team, di prendere consapevolezza su quelle che sono le basi scientifiche di come funziona il cuoio capelluto, di quali sono i principali inestetismi e patologie, e di quello che il parrucchiere può fare per mantenere le migliori condizioni possibili per prevenire disfunzioni dello stesso.

ARGOMENTI TRATTATI

- Fondamenti di tricologia.
- Anatomia e fisiologia del cuoio capelluto e dei capelli.
- Effluvi e defluvi.
- I principali inestetismi della cute e le affezioni cutanee.
- Rimedi: alimentazione e tricologia, integratori e capelli, fitoterapia ed oli essenziali, la detersione del cuoio capelluto.
- I falsi miti sui capelli.

A CHI È RIVOLTO?

Il corso è rivolto a tutti i titolari e collaboratori che vogliono incrementare le proprie conoscenze e comprendere il confine tra i trattamenti estetici/prevenzione e le patologie di competenza medica.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di apprendere e approfondire le nozioni e l'approccio corretto.

La quota di partecipazione comprende:
Attestato di partecipazione.

UNITÀ PRODUCT

CORSO PER TITOLARI E DIPENDENTI

CORSO TREAT MASTER CLASS

14/15marzo

2gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

•IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ22012

€ 700 +IVA

Laboratorio di vendita del SERVIZIO TREATSYSTEMETHOD NAPURA. POTENZIA IL TUO BUSINESS!

Il corso Treatsystemethod Master Class è una tappa fondamentale del percorso formativo Napura; ha l'obiettivo di approfondire le conoscenze di marketing e di vendita necessarie per dare la giusta importanza alla proposta/vendita del servizio trattante in salone e la vendita del mantenimento a domicilio.

Mai come in questo momento diventa indispensabile, infatti, essere abili nella proposta al cliente per aumentare considerevolmente la media fiche del salone.

IL TREATSYSTEMETHOD 4 BEAUTY EXPERIENCE è uno strumento che crea infatti l'opportuna fidelizzazione del cliente per l'intero arco dell'anno e garantisce un ritorno di immagine qualificato, grazie alla consulenza personalizzata che si traduce in una vendita non solo quantitativa ma soprattutto qualitativa.

Il corso sarà svolto in team experience, così da far sviluppare il senso di collaborazione e di lavoro per obiettivi.

Per questo, per la migliore riuscita del corso si raccomanda la presenza di tutto il team di lavoro.

ARGOMENTI TRATTATI

- Conoscere le linee del Treatsystemethod.
- Strutturare una consulenza efficace che genera valore e fidelizzazione.
- Aumentare la fiche media e la proposta dei servizi in salone.
- Ampliare il cross selling con la vendita dei prodotti complementari.
- Incrementare il sell out con la vendita del mantenimento a domicilio.
- Focus sull'importanza della coerenza tra la comunicazione del Team e l'immagine del salone per essere credibili ed efficaci sul cliente.

METODO DIDATTICO DISTINTIVO DI K&P ACADEMY

Grazie ad un Team con competenze di Trainer e Coach, abbiamo sviluppato il nostro "Metodo formativo distintivo di K&P Academy" per erogare corsi di formazione full immersion in presenza e on line, che prevedono momenti dedicati alla teoria ed altri alla pratica, per consentire ai corsisti di mettere in pratica da subito le informazioni apprese e fare in modo che l'esperienza pratica di apprendimento sia funzionale ed efficace.

È prevista nella parte esperienziale la modalità ROLE PLAYING FORMATIVO, tecnica simulativa che richiede ai partecipanti di svolgere, per un tempo limitato, il ruolo di "attori" interagendo tra loro, mentre gli altri partecipanti fungono da "osservatori" sui contenuti e processi come parte integrante e funzionale dell'apprendimento accademico.

Lo scopo è quello di trasmettere all'allievo una formazione volta ad ottenere il massimo dei risultati nella performance e per permettergli di scoprire così le proprie risorse e le proprie potenzialità ancora inesprese.

Questo metodo inoltre rende le giornate interattive, dinamiche, efficaci nonché divertenti.

A CHI È RIVOLTO?

Il corso è rivolto a tutti i titolari e collaboratori che vogliono incrementare il loro business nell'asse dei prodotti/servizi trattati.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di mettersi in gioco e di migliorarsi. Si consiglia la frequenza preventiva del PERCORSO COMMUNICATION e CORSO DIPENDENTI.

La quota di partecipazione comprende il **Kit Allievo:**

Dispense e attestato di partecipazione.

UNITÀ PRODUCT

CORSO PER TITOLARI E DIPENDENTI

CORSO MTJ MASTER CLASS

23 /24 maggio

2gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

•IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ22013

€ 700 +IVA

Laboratorio di vendita del Servizio Makeup e delle linee MTJ. POTENZIA IL TUO BUSINESS!

La Master Class è una tappa fondamentale del percorso formativo MTJ, ha l'obiettivo di approfondire le conoscenze di marketing e di vendita necessarie per dare la giusta importanza alla proposta/vendita del servizio Makeup e delle linee MTJ nel proprio punto vendita. Il Makeup Service 4 MTJ Beauty experience è uno strumento che garantisce un ritorno d'immagine che si traduce in una esperienza d'acquisto non solo quantitativa ma soprattutto qualitativa.

Il corso sarà svolto in team experience, così da far sviluppare il senso di collaborazione ed il lavoro per obiettivi. Per questo per la migliore riuscita del corso si raccomanda la presenza di tutto il team di lavoro.

ARGOMENTI TRATTATI

- Come Incrementare il sell out.
- Come aumentare la media scontrino
- Come ampliare il cross selling e la vendita dei prodotti complementari.

METODO DIDATTICO DISTINTIVO DI K&PACADEMY

Grazie ad un Team con competenze di Trainer e Coach, abbiamo sviluppato il nostro "Metodo formativo distintivo di K&P Academy" per erogare corsi di formazione full immersion in presenza e on line, che prevedono momenti dedicati alla teoria ed altri alla pratica, per consentire ai corsisti di mettere in pratica da subito le informazioni apprese e fare in modo che l'esperienza pratica di apprendimento sia funzionale ed efficace.

È prevista nella parte esperienziale la modalità ROLE PLAYING FORMATIVO, tecnica simulativa che richiede ai partecipanti di svolgere, per un tempo limitato, il ruolo di "attori" interagendo tra loro, mentre gli altri partecipanti fungono da "osservatori" sui contenuti e processi come parte integrante e funzionale dell'apprendimento accademico.

Lo scopo è quello di trasmettere all'allievo una formazione volta ad ottenere il massimo dei risultati nella performance e per permettergli di scoprire così le proprie risorse e le proprie potenzialità ancora inesprese.

Questo metodo inoltre rende le giornate interattive, dinamiche, efficaci nonché divertenti.

A CHI È RIVOLTO?

Il corso è rivolto a tutti i titolari e collaboratori che vogliono incrementare il loro business nell'asse Makeup e nei prodotti MTJ.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di mettersi in gioco e di migliorarsi.

Si consiglia la frequenza preventiva del PERCORSO COMMUNICATION e della MAKEUP SCHOOL.

La quota di partecipazione comprende il **Kit Allievo**:

DIspense e Attestato di partecipazione

Unità Communication

PER TITOLARI E DIPENDENTI

Imparare le regole di una comunicazione efficace per migliorare le interazioni sia con il team, che con la clientela e il pubblico; partecipare a questo percorso ti permetterà di comprendere le tue potenzialità comunicative e saperle utilizzare al meglio, creare un team coeso consapevole della forza delle parole e delle interazioni ed essere in grado di inviare un messaggio credibile, coerente ed efficace sulla tua clientela.

PERCORSO COMMUNICATION

PERCORSOCOMPLETO

€ 2.100 +IVA

PFORMAZ22014

28 febb/1 marzo 2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00
16/17 maggio 2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00
26/27 settembre 2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

COMUNICAZIONE EFFICACE

1°MODULO

€ 700 +IVA

PFORMAZ22015

28 febb/1 marzo 2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

PUBLIC SPEAKING

2°MODULO

€ 700 +IVA

PFORMAZ22016

16 /17 maggio 2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

TECNICHE DI VENDITA

3°MODULO

€ 700 +IVA

PFORMAZ22017

26/27 settembre 2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

BOOTCAMP COMMUNICATION

CORSO

€ 700 +IVA

PFORMAZ22018

21/22 novembre 2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

UNITÀ COMMUNICATION

PERCORSO COMPLETO PER TITOLARI E DIPENDENTI

PERCORSO COMMUNICATION

28 febb /1marzo

2 gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00

16/17 maggio

2 gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00

26 /27 settembre

2 gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

•IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ22014

€ 2.100 +IVA

**Scuola e Laboratorio per apprendere l'arte della comunicazione efficace e delle interazioni umane.
Scegli anche tu questo straordinario percorso di evoluzione della tua comunicazione!**

Il percorso è suddiviso in **tre moduli**:

- LA COMUNICAZIONE EFFICACE
- PUBLIC SPEAKING
- TECNICHE DIVENDITA

Corsi illustrati nelle pagine a seguire.



COMUNICAZIONE E EFFICACE

28 febbraio /1marzo

2gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

•IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ22015

€ 700 +IVA

Prima tappa di scuola e laboratorio per apprendere l'arte della comunicazione e delle interazioni umane.

La comunicazione efficace è un argomento di vitale importanza per le relazioni in ambito privato, sociale e professionale. È stata riconosciuta dall'OMS (organizzazione mondiale della sanità) come una delle 10 competenze delle Life Skills dell'individuo, ossia una gamma di abilità cognitive, emotive e relazionali di base, che consentono alle persone di operare con competenza sia sul piano individuale che su quello sociale. Le Life Skills contribuiscono alla nostra percezione di autoefficacia, autostima e fiducia in noi stessi e promuovono quindi il nostro benessere personale e di tutte le persone con le quali interagiamo, di conseguenza anche con i nostri collaboratori e clienti.

Se vuoi comunicare in modo efficace devi sapersi esprimere al meglio in ogni contesto e con qualsiasi interlocutore utilizzando con padronanza tutti i livelli di comunicazione, con chiarezza e coerenza, sapendo che è indispensabile verificarne l'esatta comprensione attraverso l'osservazione attenta e puntuale del feedback che ricevi dal tuo interlocutore.

Nelle due giornate full-immersion apprendrai i segreti di una corretta ed efficace comunicazione, questo ti permetterà di migliorare le tue performance lavorative che ti porteranno ad essere credibile ed efficace permettendoti di fidelizzare maggiormente clienti e/o collaboratori e diventare un abile comunicatore.

Le lezioni alterneranno momenti di training a momenti pratici che ti permetteranno di integrare immediatamente i contenuti appresi e farli tuoi.

ARGOMENTI TRATTATI

- Presupposti base della comunicazione efficace.
- I tre cervelli
- Le parole giuste e le parole tossiche.
- I canali della comunicazione
- I sistemi rappresentazionali
- L'ascolto Attivo
- Il feedback
- Esercizi in modalità role playing

METODO DIDATTICO DISTINTIVO DI K&P ACADEMY

Grazie ad un Team con competenze di Trainer e Coach, abbiamo sviluppato il nostro "Metodo formativo distintivo di K&P Academy" per erogare corsi di formazione full immersion in presenza e on line, che prevedono momenti dedicati alla teoria ed altri alla pratica, per consentire ai corsisti di mettere in pratica da subito le informazioni apprese e fare in modo che l'esperienza pratica di apprendimento sia funzionale ed efficace.

È prevista nella parte esperienziale la modalità ROLE PLAYING FORMATIVO, tecnica simulativa che richiede ai partecipanti di svolgere, per un tempo limitato, il ruolo di "attori" interagendo tra loro, mentre gli altri partecipanti fungono da "osservatori" sui contenuti e processi come parte integrante e funzionale dell'apprendimento accademico.

Lo scopo è quello di trasmettere all'allievo una formazione volta ad ottenere il massimo dei risultati nella performance e per permettergli di scoprire così le proprie risorse e le proprie potenzialità ancora inespresse.

Questo metodo inoltre rende le giornate interattive, dinamiche, efficaci nonché divertenti.

A CHI E' RIVOLTO?

Il corso è rivolto a titolari d'impresa, collaboratori e a tutte quelle persone che desiderano apprendere l'arte del saper comunicare con efficacia, migliorando le relazioni in ambito professionale e privato.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di mettersi in gioco e migliorarsi attraverso tutte le tappe del percorso.

La quota di partecipazione comprende il **Kit allievo**:

Dispense, Attestato e Tutoring.

PUBLIC SPEAKING

16/17 maggio

2gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

• IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ21016

€ 700 +IVA

2° tappa di scuola e laboratorio per apprendere l'arte della comunicazione e delle interazioni umane.

Il corso di Public Speaking è pensato per tutti coloro che vogliono sviluppare le proprie capacità di saper parlare in pubblico, e per pubblico si intende parlare ad una o più persone in un qualsiasi contesto, oppure davanti ad una platea.

Nelle due giornate full-immersion imparerai a padroneggiare le tecniche per saper parlare in pubblico, superando ansia e stress, grazie a strumenti di PNL e coaching innovativi, migliorando così le tue performance comunicative sia in ambito professionale che personale e apprenderai i segreti per essere un abile Public Speaker.

Le lezioni alterneranno momenti di training a momenti pratici che ti permetteranno di integrare immediatamente i contenuti appresi e farli tuoi.

ARGOMENTI TRATTATI

- Gestione dello stato d'animo
- Gestione della fisiologia
- Utilizzo delle modalità comunicative
- Come strutturare discorsi e presentazioni in modo efficace
- La voce: come utilizzarla al meglio, strumenti base di vocal coaching
- Esercizi pratici atti all'allenamento della pratica di P. Speaking

METODO DIDATTICO DISTINTIVO DI K&P ACADEMY

Grazie ad un Team con competenze di Trainer e Coach, abbiamo sviluppato il nostro "Metodo formativo distintivo di K&P Academy" per erogare corsi di formazione full immersion in presenza e on line, che prevedono momenti dedicati alla teoria ed altri alla pratica, per consentire ai corsisti di mettere in pratica da subito le informazioni apprese e fare in modo che l'esperienza pratica di apprendimento sia funzionale ed efficace.

È prevista nella parte esperienziale la modalità ROLE PLAYING FORMATIVO, tecnica simulativa che richiede ai partecipanti di svolgere, per un tempo limitato, il ruolo di "attori" interagendo tra loro, mentre gli altri partecipanti fungono da "osservatori" sui contenuti e processi come parte integrante e funzionale dell'apprendimento accademico.

Lo scopo è quello di trasmettere all'allievo una formazione volta ad ottenere il massimo dei risultati nella performance e per permettergli di scoprire così le proprie risorse e le proprie potenzialità ancora inesprese.

Questo metodo inoltre rende le giornate interattive, dinamiche, efficaci nonché divertenti.

A CHI È RIVOLTO?

Il corso è rivolto a titolari d'impresa, collaboratori e a tutte quelle persone che desiderano imparare l'arte del parlare in pubblico gestendo in modo funzionale lo stato d'animo e migliorando le relazioni in ambito privato e professionale.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di mettersi in gioco e migliorarsi attraverso tutte le tappe del percorso.

La quota di partecipazione comprende **Kit allievo:**

Dispense, attestato e Tutoring

TECNICHE DI VENDITA

26 /27 settembre

2gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

•IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ22017

€ 700 +IVA

3° tappa di scuola e laboratorio per apprendere l'arte della comunicazione e delle interazioni umane.

Saper vendere vuol dire esplorare il punto di vista del cliente per ricercare le motivazioni d'acquisto e, solo dopo proporre la soluzione specifica che soddisfi il suo bisogno. Per fare una buona vendita occorre dunque, saper trasmettere valore. Generare, creare, trasmettere valore del prodotto/servizio/progetto è la condizione indispensabile per mettere in condizione il tuo cliente di percepire il vero vantaggio d'acquisto, che equivale anche al vantaggio emotivo.

Nelle due giornate full-immersion, alternando momenti di training teorici ad esercizi pratici in presenza, apprenderai i metodi della vendita consulenziale, le migliori tecniche di vendita, per scoprire le reali esigenze del tuo cliente e l'arte della negoziazione win-win (vincere insieme) enfatizzando i tuoi punti di forza.

ARGOMENTI TRATTATI

- Come costruire la tua credibilità comunicando coerenza
- I vari tipi di vendita
- Le tecniche della persuasione
- Come indagare i bisogni manifesti e latenti del cliente
- L'uso strategico delle domande
- Come gestire e superare con successo le obiezioni
- Esercizi pratici sull'allenamento alla vendita.

METODO DIDATTICO DISTINTIVO DI K&P ACADEMY

Grazie ad un Team con competenze di Trainer e Coach, abbiamo sviluppato il nostro "Metodo formativo distintivo di K&P Academy" per erogare corsi di formazione full immersion in presenza e on line, che prevedono momenti dedicati alla teoria ed altri alla pratica, per consentire ai corsisti di mettere in pratica da subito le informazioni apprese e fare in modo che l'esperienza pratica di apprendimento sia funzionale ed efficace.

È prevista nella parte esperienziale la modalità **ROLE PLAYING FORMATIVO**, tecnica simulativa che richiede ai partecipanti di svolgere, per un tempo limitato, il ruolo di "attori" interagendo tra loro, mentre gli altri partecipanti fungono da "osservatori" sui contenuti e processi come parte integrante e funzionale dell'apprendimento accademico.

Lo scopo è quello di trasmettere all'allievo una formazione volta ad ottenere il massimo dei risultati nella performance e per permettergli di scoprire così le proprie risorse e le proprie potenzialità ancora inesprese.

Questo metodo inoltre rende le giornate interattive, dinamiche, efficaci nonché divertenti.

A CHI È RIVOLTO?

Il corso è rivolto a titolari d'impresa, collaboratori, venditori e a tutte quelle persone che desiderano imparare le tecniche efficaci per vendere un progetto, un'idea, un prodotto/servizio con professionalità e autorevolezza.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di mettersi in gioco e migliorarsi attraverso tutte le tappe del percorso

La quota di partecipazione comprende **Kit allievo:**

Dispense, attestato e Tutoring

UNITÀ COMMUNICATION

CORSO PER TITOLARI E DIPENDENTI

BOOTCAMP COMMUNICATION

21/22 novembre

2gg _dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

•IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ22018

€ 700 +IVA

**Allenamento sulle tecniche di comunicazione efficace per le interazioni umane.
Migliora le tue relazioni personali e professionali.**

Bootcamp vuol dire letteralmente "campo di addestramento", lo scopo di questi due giorni è allenarti a tutte quelle attività apprese nella parte didattica del Percorso Communication nei contesti di:

Comunicazione efficace, Public Speaking e Tecniche di Vendita.

Solo l'attenzione, il focus, il metodo e la ripetitività delle azioni sulle quali ti alleni determina il grado di successo tuo e della tua attività.

ARGOMENTI TRATTATI

Allenamento a mettere in pratica tutte le strategie e gli argomenti appresi in aula. Lavoreremo su:

- Comunicare efficacemente, come farlo.
- Gestione del conflitto nella relazione.
- Essere un public speaker.
- Creare e fare una efficace proposta di vendita.

Tutto il lavoro di allenamento sarà svolto con esercitazioni utilizzando le tecniche del Coaching e l'allenamento in team building e/o role playing.

METODO DIDATTICO DISTINTIVO DI K&P ACADEMY

Grazie ad un Team con competenze di Trainer e Coach, abbiamo sviluppato il nostro "Metodo formativo distintivo di K&P Academy" per erogare corsi di formazione full immersion in presenza e on line, che prevedono momenti dedicati alla teoria ed altri alla pratica, per consentire ai corsisti di mettere in pratica da subito le informazioni apprese e fare in modo che l'esperienza pratica di apprendimento sia funzionale ed efficace.

È prevista nella parte esperienziale la modalità **ROLE PLAYING FORMATIVO**, tecnica simulativa che richiede ai partecipanti di svolgere, per un tempo limitato, il ruolo di "attori" interagendo tra loro, mentre gli altri partecipanti fungono da "osservatori" sui contenuti e processi come parte integrante e funzionale dell'apprendimento accademico.

Lo scopo è quello di trasmettere all'allievo una formazione volta ad ottenere il massimo dei risultati nella performance e per permettergli di scoprire così le proprie risorse e le proprie potenzialità ancora inesprese.

Questo metodo inoltre rende le giornate interattive, dinamiche, efficaci nonché divertenti.

A CHI È RIVOLTO?

Il Bootcamp Communication Il corso è rivolto a titolari d'impresa, collaboratori e a tutte quelle persone che desiderano imparare a comunicare con efficacia, migliorando le relazioni in ambito professionale e privato.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di mettersi in gioco e di migliorarsi. È obbligatorio aver partecipato al Percorso completo Communication 2021/2022.

La quota di partecipazione comprende **Kit Allievo:**
Attestato di partecipazione.

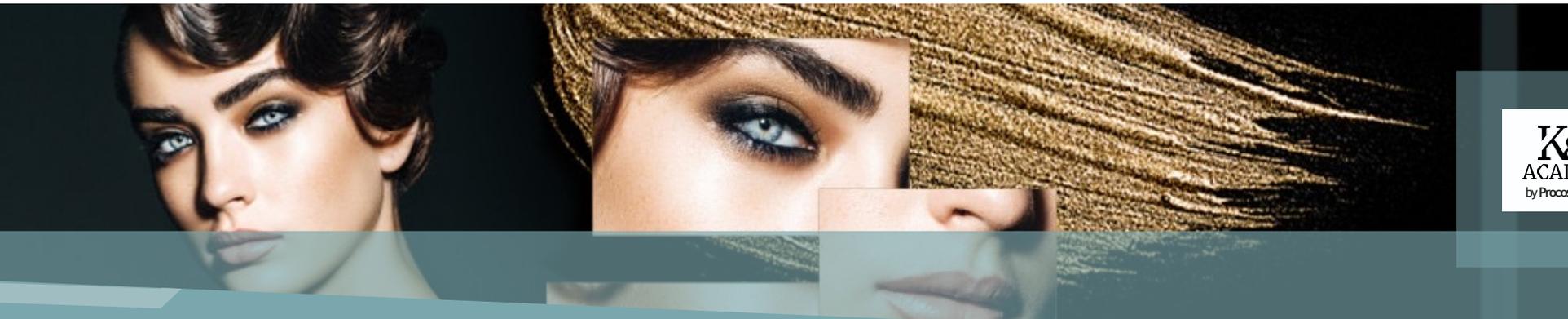
Unità Image & Beauty

PER TITOLARI E DIPENDENTI

Un'importante offerta formativa per ampliare la proposta dei servizi proposti nel tuo salone (potenziare quelli esistenti e/o crearne di nuovi). Nuovi servizi portano a nuove opportunità di Business (Makeup / Consulenza d'Immagine / Consulenza Spose).

Il mercato si evolve velocemente e sempre di più la clientela ha bisogno di servizi specializzati e di eccellenza; formarti su questi importanti argomenti ti permetterà di amplificare e migliorare la percezione della tua professionalità e del tuo Team.

Il risultato? La tua proposta di valore in un'offerta di servizi qualità per un'attività di successo!



K&P
ACADEMY
by Procosmet Italy

PERCORSO IMAGE CONSULTANT

PERCORSOCOMPLETO

€ 5.250 +IVA

PFORMAZ22019

15gg totali (1°Parte +2° Parte)

IMAGE CONSULTANT BEAUTY 1°PARTE

1°PARTE

€ 2.450 +IVA

PFORMAZ22020

14-15 febbraio 2gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

4-5 aprile 2gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

9-10 maggio 2gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

IMAGE CONSULTANT EXPERT 2°PARTE

2° PARTE

€ 2.800 +IVA

PFORMAZ22021

6/7 giugno 2gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

19/20 settembre 2gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

17/18 ottobre 2gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

13/14/15 novembre 3gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

BOOTCAMP IMAGE CONSULTANT

CORSO

€ 700 +IVA

PFORMAZ22022

24 /25 ottobre 2gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

MAKEUP SCHOOL

CORSO

€ 700 +IVA

PFORMAZ22023

21 /22 febbraio 2gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

BRIDAL IMAGE CONSULTANT

CORSO

€ 1.050 +IVA

PFORMAZ22024

27 /28 /29 marzo 3gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

PERCORSO IMAGE CONSULTANT

14/15 febbraio

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

4-5 aprile

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

9-10 maggio

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

6 /7 giugno

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

19-20 settembre

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

17-18 ottobre

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

13-14-15 novembre

3 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

• IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ22019

€ 5.250 +IVA

Scuola e laboratorio per creare la tua professione di Consulente d'Immagine.**«Lo stile è l'abito dei pensieri, e un pensiero ben vestito come un uomo ben vestito, si presenta molto meglio»**

[Stanhope Lord Chesterfield]

Il Percorso Image Consultant è un programma completo di 7 moduli che ti consentirà di creare/costruire la tua professione di Consulente d'immagine.

Chi è il Consulente d'Immagine?

Troppo spesso il termine consulente d'immagine viene identificato in un'unica expertise riguardante "l'armocromia" ossia l'analisi dei colori, con le sue stagioni e le relative palette... oppure a volte il termine viene banalmente associato ad un'esperta di moda e di fashion, certo le due analogie sono di gran voga in questo momento e con tutto il rispetto per queste due rispettabilissime e affascinanti figure, talvolta, queste associazioni rischiano di sminuire la complessa e articolata formazione della figura del Consulente d'immagine, che invece, è altamente professionalizzante e soprattutto prevede un grande bagaglio di competenze e di formazione a seguito.

Cosa fa il Consulente d'Immagine?

Il consulente d'immagine è un professionista che lavora con le persone per valorizzare la loro immagine, che non riguarda solo i vestiti, la moda e l'apparenza fisica, ma tiene conto anche del comportamento, dell'attitudine e della comunicazione dell'individuo stesso.

Il consulente d'immagine, utilizzando quindi tutti gli strumenti e le nuove tecnologie a sua disposizione, ha le capacità per costruire e/o migliorare, o come preferisco definirlo io "tirar fuori" il "Personal Brand" del proprio cliente, proponendo un'immagine coerente, credibile e congruente con il messaggio che egli vuole trasmettere e con quelli che saranno i suoi obiettivi personali e/o professionali.

Nel percorso completo studieremo il mercato e capiremo quali spazi di crescita ci sono (e/o come crearli) per una professione altamente qualificante e senza dubbio in fase crescente di popolarità.

Imparerai cosa è un consulente d'immagine e cosa fa, e svilupperai tutte le competenze necessarie per avviare e sviluppare questa meravigliosa professione. Studieremo e approfondiremo le diverse tecniche necessarie per saper svolgere una corretta analisi di forme, colori e stile, l'approccio sarà di approfondimento e di comparazione delle diverse teorie presenti oggi sul mercato.

Imparerai come creare i materiali e gli strumenti necessari per poter svolgere con professionalità l'attività di Consulente d'Immagine.

Imparerai a creare il tuo Brand e come strutturare la tua strategia d'impresa per avviare la tua attività al successo.

Il Successo di una Professione (e la felicità che ne consegue), non è mai conseguenza di una singola cosa fatta bene. È solo concatenando correttamente tutte le competenze che compongono questa attività che puoi ottenere i risultati e la soddisfazione personale che desideri ed essere un Consulente d'Immagine qualificato e di successo.

Il Percorso Completo prevede la frequenza della 1° e 2° parte di seguito illustrate.

IMAGE CONSULTANT BEAUTY 1°PARTE

14/15 febbraio

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

4-5 aprile

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

9-10 maggio

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

• IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ22020

€ 2.450 +IVA

Iprimi 3 moduli sono dedicati ad apprendere tutte le strategie e gli strumenti per eseguire una corretta e professionale consulenza d'immagine dedicata alla parte Beauty, cioè legata al "quadro del viso e la sua cornice"

ARGOMENTI TRATTATI

- Studio e analisi del mercato e delle possibilità per emergere con una proposta di Consulenza d'Immagine ben formata e con strategie di posizionamento.
- Cosa è la Consulenza d'immagine.
- Principi e strumenti di coaching: come accompagnare il cliente nei processi di cambiamento.
- Strategie per un'efficace consulenza preliminare.
- Conoscenza approfondita della colorimetria e dell'armocromia: saper effettuare un'analisi specifica e quali strumenti utilizzare.
- La psicologia del colore.
- Metodo di analisi cromatica a 16 stagioni.
- Conoscenza approfondita delle forme e della morfologia del viso: saper effettuare un'analisi specifica e quali strumenti utilizzare.
- Principi di camouflagage del viso (proporzioni, forme, linee, illusioni ottiche).
- Conoscenza dell'importanza degli accessori viso (proporzioni e forme).
- La teoria del makeup e dell'acconciatura correttivi per armonizzare o caratterizzare le forme del viso.
- Gestire con metodo le scelte beauty del cliente (viso e hair).
- Capacità di valorizzazione di sé e della propria immagine.

Prevede l'apprendimento delle tecniche di analisi da svolgere sul cliente su:

Personal Color Analysis (PCA) nota anche come analisi del colore, è un metodo analitico che permette di determinare quali siano i colori ideali e in armonia con l'individuo stesso, enfatizzandone la sua bellezza e divenendo poi la base di partenza per la costruzione della sua immagine ideale.

La scoperta dei colori in armonia al proprio Mix pelle, occhi e capelli, diventa indispensabile punto di partenza per la scelta del colore dei capelli, colore del makeup e i colori dell'abbigliamento e degli accessori da mettere vicino al viso, al fine di enfatizzare la propria bellezza.

Facial Shape Analysis:

L'analisi delle forme, delle proporzioni e del Profilo del viso, ha come obiettivo quello di determinare i punti di forza e di debolezza del viso del cliente, al fine di poter offrire i migliori consigli e le soluzioni sulle Forme di acconciatura, del makeup e degli accessori ideali, per armonizzare o caratterizzare la propria bellezza.

Nella 1ª parte del Percorso è compresa la **"MY TOOLS FOR IMAGE CONSULTING"** una vera "cassetta degli attrezzi" per poter eseguire con grande professionalità tutte le analisi.

*Alla fine di ogni modulo saranno affidati i "compiti" per la preparazione di elaborati e/o casi studio, questo metodo ti permetterà di mettere in pratica, realmente e subito, tutte le informazioni apprese in aula per padroneggiare la materia, allenarti e renderti consapevole di cosa e come fare per essere un Consulente d'Immagine Beauty di successo!

**Al termine della prima parte ci sarà la verifica teorica e pratica del programma svolto.

METODO DIDATTICO DISTINTIVO DI K&P ACADEMY

Grazie ad un Team con competenze di Trainer e Coach, abbiamo sviluppato il nostro "Metodo formativo distintivo di K&P Academy" per erogare corsi di formazione full immersion in presenza e on line, che prevedono momenti dedicati alla teoria ed altri alla pratica, per consentire ai corsisti di mettere in pratica da subito le informazioni apprese e fare in modo che l'esperienza pratica di apprendimento sia funzionale ed efficace.

È prevista nella parte esperienziale la modalità **ROLE PLAYING FORMATIVO**, tecnica simulativa che richiede ai partecipanti di svolgere, per un tempo limitato, il ruolo di "attori" interagendo tra loro, mentre gli altri partecipanti fungono da "osservatori" sui contenuti e processi come parte integrante e funzionale dell'apprendimento accademico.

Lo scopo è quello di trasmettere all'allievo una formazione volta ad ottenere il massimo dei risultati nella performance e per permettergli di scoprire così le proprie risorse e le proprie potenzialità ancora inesprese.

Questo metodo inoltre rende le giornate interattive, dinamiche, efficaci nonché divertenti.

A CHI È RIVOLTO?

Il corso è rivolto a titolari e collaboratori, e a tutte quelle persone che desiderano avviare una professione altamente qualificante e di successo, o anche semplicemente ampliare la tipologia dei servizi proposti ai propri clienti con nuovo servizio in fase crescente di popolarità.

REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di mettersi in gioco e di migliorarsi. Si consiglia la frequenza ai corsi di "Comunicazione efficace", "Public Speaking", "Tecniche di vendita", "Percorso Business" e il "Corso Social For Business". Si consiglia la frequenza al corso "MTJ Makeup School". Si consiglia di completare la formazione con il corso "Bridal Consultant".

La quota di partecipazione comprende **il Kit allievo:**

•Materiali didattici: libri di testo cartacei o digitali, "MY TOOLS FOR IMAGE CONSULTING" per analisi colori e forme •Tutoring •Attestato di Image Consultant Beauty.

IMAGE CONSULTANT EXPERT 2° PARTE

6 /7 giugno

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

19-20 settembre

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

17-18 ottobre

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

13-14-15 novembre

3 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

• IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ22021

€ 2.800 +IVA

Gli ultimi 4 moduli sono dedicati all'apprendere tutto di questa professione riguardante l'immagine nel suo insieme, lo stile, la consulenza aziendale e l'avvio dell'attività.

ARGOMENTI TRATTATI (in aggiunta a quelli della 1° parte)

- Conoscenza approfondita delle forme e della morfologia del corpo: saper effettuare un'analisi specifica e quali strumenti utilizzare.
- Principi di camouflage della figura (proporzioni, forme, linee, illusioni ottiche).
- Conoscenza dell'importanza degli accessori (proporzioni e forme).
- Identificare lo Stile personale e quali sono le leve per modificare e/o creare lo stile più adatto.
- Gestire con metodo l'organizzazione del guardaroba e dello shopping (creazioni di capsule).
- Conoscenza approfondita della Consulenza d'Immagine per le aziende e le regole del Dress Code professionale.
- Costruire strategie efficaci per i consigli al cliente e strutturare la fase di follow-up come strumento di cross-selling/up-selling e/o fidelizzazione.
- Creazione del proprio Business Plan.
- Studio e analisi del mercato e delle possibilità di emergere con una proposta ben formata e con strategie di posizionamento.
- Competenze strategiche e di marketing per avviare la professione e ampliare la tipologia di servizi offerti alla propria clientela
- La creazione di strumenti per organizzare, gestire e promuovere efficacemente il proprio business (creazione e costruzione di Workshop/eventi per promuovere l'attività).
- Definizione della proposta di valore/brand Identity, individuazione del target di clientela, listino, posizionamento e avvio dell'attività.
- Capacità di valorizzazione di sé e della propria immagine.
- Sviluppo e consapevolezza di sé e preparazione di una efficace proposta di valore.

Prevede l'apprendimento delle tecniche di analisi da svolgere sul cliente su:

Body shape analysis:

L'analisi del corpo o della morfologia ci permetterà di individuare le caratteristiche principali della figura in maniera oggettiva, ma anche l'aspetto soggettivo, ossia come il cliente vede e vive la propria figura, per esempio le parti che piacciono e quelle che non piacciono, i complessi etc... Così come per l'analisi cromatica, anche per l'analisi delle forme esistono diversi approcci, durante il corso conosceremo e confronteremo i diversi metodi, partendo dai somatotipi di Sheldon fino alle forme di classificazione delle diverse forme geometriche. E siccome non esistono forme pure, il nostro approccio sarà quello di valutare anche una serie di altre misurazioni tenendo presente i punti di forza e di debolezza che il cliente ci comunica.

Style analysis:

L'analisi dello stile è un insieme di attività che ti permettono, grazie agli strumenti che userai e che imparerai a creare, di individuare lo Stile, che prevede l'abito e gli insiemi degli ornamenti come un vero strumento di comunicazione e di "rappresentazione" dell'identità personale: chi sono, quale ruolo svolgo nella società, quale è la mia personalità e come voglio comunicarla agli altri. Questo studio è una parte fondamentale della consulenza d'immagine. Durante il corso impareremo come "tirar fuori" lo stile della persona, e quali sono le leve per enfatizzarlo o modificarlo, guideremo il nostro cliente alla scoperta delle proprie caratteristiche e del proprio fisico e gli insegneremo come divenire la migliore versione di stesso.

Business attire analysis:

L'analisi dell'abbigliamento professionale (dress code aziendale) è una tappa molto importante nella consulenza d'immagine, è quindi fondamentale per il Consulente conoscere dettagliatamente e in maniera approfondita le regole del dress code aziendale, che prevede la conoscenza dei settori professionali, del significato/psicologia del colore e quindi dell'abbigliamento adeguato in base al tipo ruolo che si svolge.

Sempre più spesso i professionisti si rivolgono al consulente d'immagine per migliorare la propria immagine professionale e quindi migliorare la propria performance. Per questo motivo impareremo l'importanza, come ci spiega la scienza con gli studi sull'Enclothed Cognition, dell'identificazione con un capo d'abbigliamento e come il suo significato comporti l'identificazione con specifiche conseguenze cognitive contribuendo a migliorare, o al contrario compromettere, il proprio senso di autoefficacia legato al messaggio che si vuole trasmettere.

*Alla fine di ogni modulo saranno affidati i "compiti" per la preparazione di elaborati e/o casi studio, questo metodo ti permetterà di mettere in pratica, realmente e subito tutte le informazioni apprese in aula, per padroneggiare la materia, allenarti e renderti consapevole di cosa e come fare per essere un Consulente d'Immagine Expert di successo!

**Al termine del Percorso si terrà l'esame conclusivo di questo meraviglioso Percorso. L'esame permette di misurare la reale conoscenza della materia, di riordinare le idee e fare il punto della situazione per capire se si ha la chiarezza necessaria su tutti gli argomenti, teorici e pratici, che un Consulente d'Immagine Expert/Professionista deve padroneggiare. L'esame stesso diventa un ulteriore momento di crescita per acquisire sempre più sicurezza per il lavoro futuro su clienti.

METODO DIDATTICO DISTINTIVO DI K&P ACADEMY

Grazie ad un Team con competenze di Trainer e Coach, abbiamo sviluppato il nostro "Metodo formativo distintivo di K&P Academy" per erogare corsi di formazione full immersion in presenza e on line, che prevedono momenti dedicati alla teoria ed altri alla pratica, per consentire ai corsisti di mettere in pratica da subito le informazioni apprese e fare in modo che l'esperienza pratica di apprendimento sia funzionale ed efficace.

È prevista nella parte esperienziale la modalità ROLE PLAYING FORMATIVO, tecnica simulativa che richiede ai partecipanti di svolgere, per un tempo limitato, il ruolo di "attori" interagendo tra loro, mentre gli altri partecipanti fungono da "osservatori" sui contenuti e processi come parte integrante e funzionale dell'apprendimento accademico. Lo scopo è quello di trasmettere all'allievo una formazione volta ad ottenere il massimo dei risultati nella performance e per permettergli di scoprire così le proprie risorse e le proprie potenzialità ancora inesprese. Questo metodo inoltre rende le giornate interattive, dinamiche, efficaci nonché divertenti.

A CHI È RIVOLTO?

Il corso è rivolto a titolari e collaboratori, e a tutte quelle persone che desiderano avviare una professione altamente qualificante e di successo, o anche semplicemente ampliare la tipologia dei servizi proposti ai propri clienti con nuovo servizio in fase crescente di popolarità.

REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

Aver partecipato alla 1ª parte del Percorso. La voglia di mettersi in gioco e di migliorarsi. Si consiglia la frequenza ai corsi di "Comunicazione efficace", "Public Speaking", "Tecniche di vendita", "Percorso Business" e il "Corso Social For Business". Si consiglia la frequenza al corso "MTJ Makeup School". Si consiglia di completare la formazione con il corso "Bridal Consultant".

La quota di partecipazione comprende il **Kit allievo**:

Materiali didattici: libri di testo cartacei o digitali, Tutoring, Attestato di Image Consultant Expert al superamento dell'esame finale.

UNITÀ IMAGE & BEAUTY

CORSO PER TITOLARI E DIPENDENTI

BOOTCAMP IMAGE CONSULTANT

24 /25 ottobre

2gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

• IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ22022

€ 700 +IVA

Allenamento sulla pratica della consulenza d'immagine: allena la maestria nelle tecniche di analisi e migliora le tue capacità di erogare Consulenze complete in maniera altamente professionale.

Bootcamp vuol dire letteralmente "campo di addestramento", lo scopo di questi due giorni è allenarti a tutte quelle attività apprese nella parte didattica del Percorso Image Consultant per permetterti di offrire ai tuoi clienti una consulenza di eccellenza. Solo l'attenzione, il focus, il metodo e la ripetitività delle azioni sulle quali ti alleni determina il grado di successo tuo e della tua attività.

ARGOMENTI TRATTATI

Allenamento a mettere in pratica tutte le strategie e gli argomenti appresi in aula. Lavoreremo su modelle/clienti reali e in presenza.

- Consulenza preliminare e colloquio intervista
- Analisi del Colore
- Analisi della morfologia (Facial e Body Shape)
- Analisi dello stile
- Organizzazione della sessione di shopping e accompagnamento del cliente/modella presso negozi di abbigliamento.
- Consulenza sulla creazione di Wardrobe Capsule e riorganizzazione del guardaroba.
- Consigli finali al cliente e follow-up.

METODO DIDATTICO DISTINTIVO DI K&P ACADEMY

Grazie ad un Team con competenze di Trainer e Coach, abbiamo sviluppato il nostro "Metodo formativo distintivo di K&P Academy" per erogare corsi di formazione full immersion in presenza e on line, che prevedono momenti dedicati alla teoria ed altri alla pratica, per consentire ai corsisti di mettere in pratica da subito le informazioni apprese e fare in modo che l'esperienza pratica di apprendimento sia funzionale ed efficace.

È prevista nella parte esperienziale la modalità ROLE PLAYING FORMATIVO, tecnica simulativa che richiede ai partecipanti di svolgere, per un tempo limitato, il ruolo di "attori" interagendo tra loro, mentre gli altri partecipanti fungono da "osservatori" sui contenuti e processi come parte integrante e funzionale dell'apprendimento accademico.

Lo scopo è quello di trasmettere all'allievo una formazione volta ad ottenere il massimo dei risultati nella performance e per permettergli di scoprire così le proprie risorse e le proprie potenzialità ancora inesprese.

Questo metodo inoltre rende le giornate interattive, dinamiche, efficaci nonché divertenti.

A CHI È RIVOLTO?

Il Bootcamp Image Consultant è rivolto a tutti gli allievi che hanno frequentato il Percorso Image Consultant per le edizioni 2021/2022 e desiderano allenarsi su tutte le strategie pratiche per acquisire sempre più sicurezza nello svolgimento di tutte le attività di questa professione.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di mettersi in gioco e di migliorarsi. È obbligatorio aver partecipato al Percorso Image Consultant per gli anni 2021/2022.

La quota di partecipazione comprende **Kit Allievo:**

Attestato di partecipazione.

UNITÀ IMAGE & BEAUTY

CORSO PER TITOLARI E DIPENDENTI

MAKEUP SCHOOL

21/22 febbraio

2gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

• IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ22023

€ 700 +IVA

Scuola e laboratorio di Makeup. Costruisci la tua area di business con il servizio MTJ Makeup!

La scuola Makeup di MTJ si rinnova nel format e si arricchisce di contenuti per padroneggiare l'arte del trucco e l'arte del saper consigliare il miglior servizio makeup all'interno del proprio punto vendita.

Scoprirai le opportunità della consulenza e dei diversi servizi Makeup che puoi proporre alla tua clientela per generare nuove aree di business e ampliare arricchire la tua identità professionale.

Due giornate full-immersion per studiare in maniera approfondita le basi per la realizzazione di un makeup correttivo e personalizzato, fino ad esplorare tutte le possibili opzioni di servizi da proporre.

ARGOMENTI TRATTATI

- MTJ makeupservice
- Fondamenti della colorimetria e dell'armocromia
- Studio della morfologia di viso, occhi e labbra e opportune correzioni
- Realizzazione di trucco correttivo e personalizzato
- Principali inestetismi e correzioni
- Quali sono le varie tipologie di servizi Makeup che possiamo proporre alla nostra clientela.
- Prove a tempo dei servizi makeup MTJ proposti

METODO DIDATTICO DISTINTIVO DI K&PACADEMY

Grazie ad un Team con competenze di Trainer e Coach, abbiamo sviluppato il nostro "Metodo formativo distintivo di K&P Academy" per erogare corsi di formazione full immersion in presenza e on line, che prevedono momenti dedicati alla teoria ed altri alla pratica, per consentire ai corsisti di mettere in pratica da subito le informazioni apprese e fare in modo che l'esperienza pratica di apprendimento sia funzionale ed efficace.

È prevista nella parte esperienziale la modalità ROLE PLAYING FORMATIVO, tecnica simulativa che richiede ai partecipanti di svolgere, per un tempo limitato, il ruolo di "attori" interagendo tra loro, mentre gli altri partecipanti fungono da "osservatori" sui contenuti e processi come parte integrante e funzionale dell'apprendimento accademico.

Lo scopo è quello di trasmettere all'allievo una formazione volta ad ottenere il massimo dei risultati nella performance e per permettergli di scoprire così le proprie risorse e le proprie potenzialità ancora inesprese.

Questo metodo inoltre rende le giornate interattive, dinamiche, efficaci nonché divertenti.

A CHI È RIVOLTO?

Il corso è rivolto a titolari e collaboratori con esperienza.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di mettersi in gioco e migliorarsi. Il corso è propedeutico al corso BRIDAL CONSULTANT al percorso IMAGE CONSULTANT e si suggerisce inoltre la partecipazione alla MTJ Master CLASS e il PERCORSO COMMUNICATION.

La quota di partecipazione comprende il **Kit allievo:**

Dispense e attestato di partecipazione

Per la prova pratica ogni partecipante dovrà portare

Set di pennelli completo.

BRIDAL IMAGE CONSULTANT

27 /28 /29 marzo

3 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

• IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ22024

€ 1.050 +IVA

Scuola e laboratorio per creare e potenziare la tua professione di Consulente Sposa. Potenzia il tuo business WEDDING!

Il Bridal Image Consultant è un vero consulente d'immagine specializzato nelle esigenze della sposa, per affiancarla nel giorno più importante della propria vita. Il Bridal Image Consultant, infatti, segue e indirizza tutte le scelte relative al look Beauty della sposa, dal make-up all'acconciatura, allo stile personale della protagonista fino al mood della cerimonia. È evidente quindi che partecipare a questo corso ti permette di ampliare o inserire all'interno della tua attività, un progetto di business importante ad incrementare il tuo fatturato e la tua immagine.

Tre giornate full-immersion dense e ricche di contenuti pratici e teorici per diventare Bridal Image Consultant e sviluppare quest'attività in maniera redditizia.

ARGOMENTI TRATTATI

- Chi è la figura del Bridal Image Consultant quali sono i suoi segni distintivi, il posizionamento sul mercato e come far diventare redditizia questa attività.
- Come porsi con la clientela, l'importanza della prova e della proposta dei servizi: dal pre-matrimonio (addio al nubilato) ai famigliari, damigelle o amiche, fino ai diversi servizi dedicati per il giorno del matrimonio.
- Come creare e proporre il "Beauty Kit SOS Bridal" personalizzato.
- Studio analitico facial shape (caratteristiche facciali) e del profilo, per capire i tipi di acconciature e di trucco più adatti.
- Studio dello stile: individuare i tre Macrostili della sposa per capire il giusto abbinamento tra abito, make up e acconciatura.
- Studio e realizzazione di 3 makeup sposa rispettando i tre macrostili.
- Studio e realizzazione di 3 acconciature sposa rispettando i tre macrostili.

METODO DIDATTICO DISTINTIVO DI K&P ACADEMY

Grazie ad un Team con competenze di Trainer e Coach, abbiamo sviluppato il nostro "Metodo formativo distintivo di K&P Academy" per erogare corsi di formazione full immersion in presenza e on line, che prevedono momenti dedicati alla teoria ed altri alla pratica, per consentire ai corsisti di mettere in pratica da subito le informazioni apprese e fare in modo che l'esperienza pratica di apprendimento sia funzionale ed efficace.

È prevista nella parte esperienziale la modalità ROLE PLAYING FORMATIVO, tecnica simulativa che richiede ai partecipanti di svolgere, per un tempo limitato, il ruolo di "attori" interagendo tra loro, mentre gli altri partecipanti fungono da "osservatori" sui contenuti e processi come parte integrante e funzionale dell'apprendimento accademico.

Lo scopo è quello di trasmettere all'allievo una formazione volta ad ottenere il massimo dei risultati nella performance e per permettergli di scoprire così le proprie risorse e le proprie potenzialità ancora inesprese.

Questo metodo inoltre rende le giornate interattive, dinamiche, efficaci nonché divertenti.

A CHI È RIVOLTO?

Il corso è rivolto a titolari e collaboratori con esperienza.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di mettersi in gioco e migliorarsi. Il corso è a completamento e specializzazione del percorso IMAGE CONSULTANT.

Si consiglia la frequenza preventiva al corso MTJ Makeup School. Consigliati il PERCORSO COMMUNICATION, PERCORSO BUSINESS.

La quota di partecipazione comprende il **Kit allievo**:

dispense, strumenti per lo svolgimento della consulenza e attestato di partecipazione

Per la prova pratica ogni partecipante dovrà portare

- Set di pennelli completo
- Strumenti di lavoro per acconciare: pettini, spazzole, elastici, phon, piastre, arriccianti....
- Testa studio di capelli naturali (ogni partecipante dovrà portare una poupette di capelli naturali: lunghezza min 45/50 max 60cm.

"MY TOOLS FOR IMAGE CONSULTING"

...la cassetta degli attrezzi per la Consulenza d'Immagine

Inverno Assoluto Freddo

Palette Colori

Palette Colori Must Have

Palette Colori Gioielli

Pietre: Metalli:

Palette Makeup

Colori Occhi

Ombretti Small Eye Shadow: Matite occhi Eye Pencil:

Colori Labbra

Rossetti Lipstick: Matite labbra Lip Pencil:

Colori Viso

Blush:

Inverno Assoluto Freddo

Palette Makeup

Colori Occhi

Ombretti Small Eye Shadow: Matite occhi Eye Pencil:

Colori Labbra

Rossetti Lipstick: Matite labbra Lip Pencil:

Colori Viso

Blush:



Inverno Assoluto Freddo

Colori di Base

Caratteristiche

Temperatura sottotono: Freddo - Caldo

Valore: Chiaro - Scuro

Intensità/saturazione: Soft - Brillante

Contrasto: Basso - Alto

created by **K&P ACADEMY** for **IMMAGINE CONSULTING**

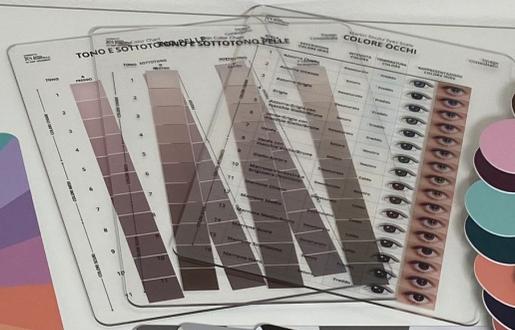
K&P ACADEMY

Inverno Assoluto Freddo
armonie cromatiche

PROCOSMET ITALY

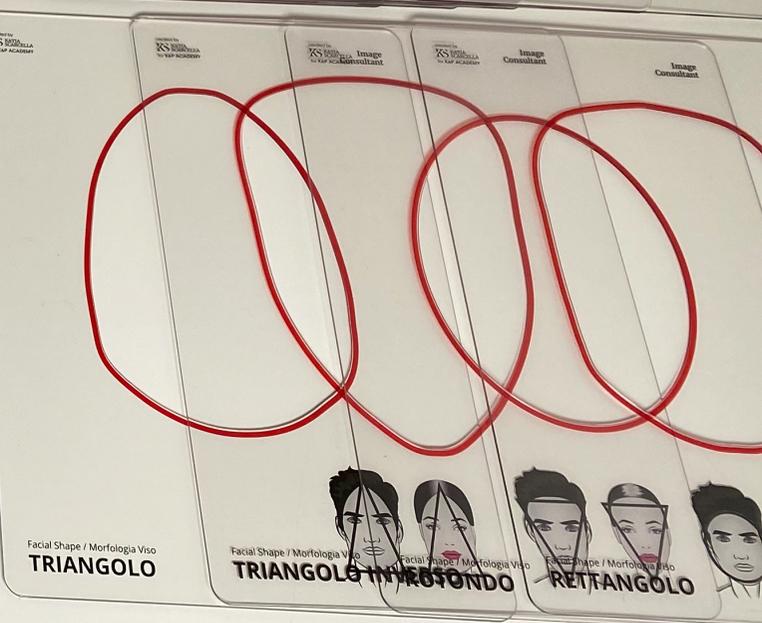
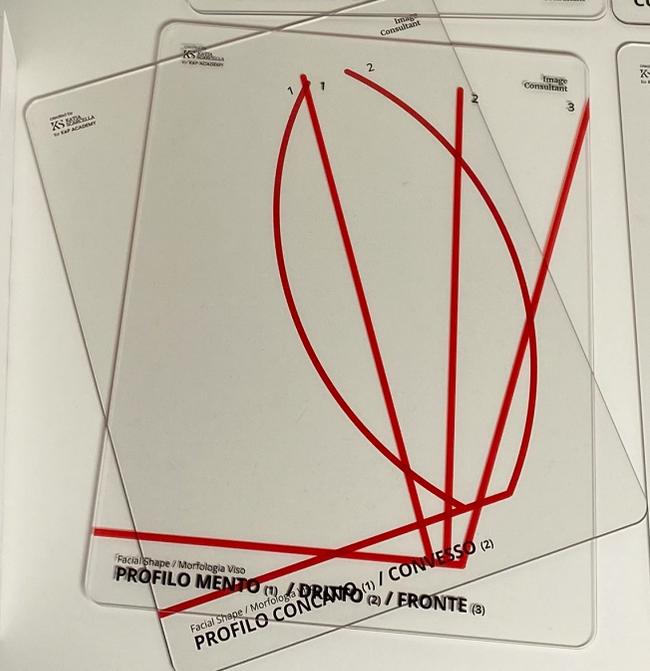
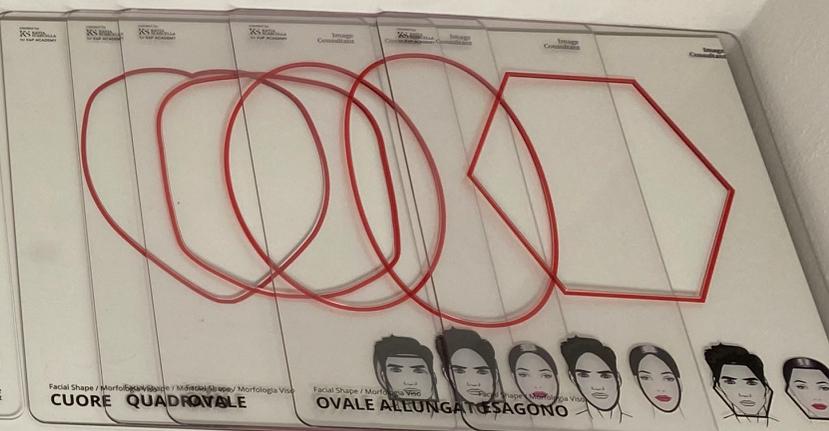
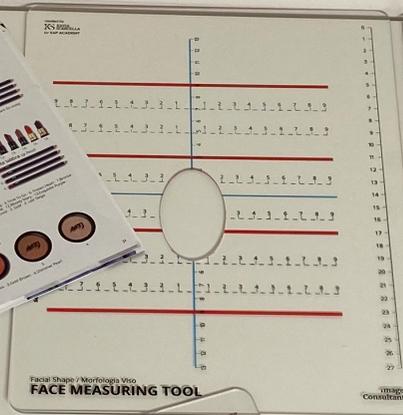
MTJ NAPIUR







NUMERO	DESCRIZIONE	TEMPERATURA	INTENSITÀ	CONTRASTO
1	Azzurro Chiaro	Saturo	Freddo	Chiaro
2	Azzurro Intenso	Saturo	Freddo	Chiaro
3	Azzurro-Grigio	Desaturato	Freddo	Chiaro
4	Grigio	Desaturato	Freddo	Chiaro
5	Azzurro-Grigio con macchia Giallo/Bruno	Sfuma	Freddo	Chiaro
6	Verde-Grigio con macchia Giallo/Bruno	Desaturato	Freddo	Chiaro
7	Verde	Saturo	Freddo	Chiaro
8	Verde con macchia Giallo/Bruno	Saturo	Neutro	Chiaro
9	Giallo-Ambra	Desaturato	Caldo	Chiaro
10	Marrone Verdastro o Argenteo (Moccia)	Desaturato	Neutro	Chiaro
11	Marrone Chiaro	Desaturato	Caldo	Chiaro
12	Marrone Medio	Desaturato	Caldo	Chiaro
13	Marrone Medio-Scuro	Desaturato	Caldo	Chiaro
14	Marrone Scuro	Desaturato	Caldo	Chiaro
15	Marrone Scuro	Desaturato	Caldo	Chiaro
16	Marrone Nero	Sfuma	Caldo	Chiaro



Unità Consulenze Aziendali e Coaching

PER TITOLARI E DIPENDENTI

1/2 GG

Modalità di erogazione Sessione Individuale

- IN PRESENZA
- ON LINE

PFORMAZ00226

€ 250 +IVA

Consulenze personalizzate in salone per aiutarti a raggiungere gli obiettivi di successo prefissati.

A volte l'imprenditore non trova spiegazioni al mancato raggiungimento dei risultati della propria azienda. Affidarsi a professionisti esterni qualificati è una risposta efficace per generare idee e soluzioni. Gli obiettivi del Coach sono infatti formare i titolari ed i membri del team a raggiungere livelli più elevati di prestazione, aumentare la soddisfazione lavorativa, la crescita personale, con l'orientamento allo sviluppo del business.

Hai esigenza di un allenatore che in completa privacy possa aiutare la tua azienda a raggiungere gli obiettivi professionali prefissati?

IL PROGETTO COACHING INCLUDE

- Comunicazione interpersonale e professionale
- Gestione delle prestazioni
- Efficacia organizzativa
- Cambiamenti personali
- Migliorare il pensiero strategico
- Affrontare efficacemente il conflitto
- Costruire un team efficace all'interno di un'organizzazione
- Problem Solving

4 ore dedicate in presenza/on line per soddisfare le tue specifiche esigenze!

Plus Post Formazione

• Tutoring

Il Tutor promuove l'efficacia del progetto di diffusione dell'innovazione, intesa come presa in carico della nuova visione e delle nuove competenze apprese durante i percorsi formativi e ne garantisce la corretta interpretazione.

Il Tutoring quindi diventa uno strumento indispensabile per l'allenamento e il monitoraggio degli obiettivi definiti in aula.

Sul piano della relazione le **Coach Paola e Katia**, saranno una presenza capace di gestire, animare, motivare, interagire, sostenere e dare le giuste istruzioni per mettere in campo le nuove abilità apprese, volte al raggiungimento dello stato desiderato.

"Un allenatore è qualcuno che ti dice quello che non vuoi sentire, ti fa vedere quello che non vuoi vedere, in modo che tu possa essere quello che hai sempre saputo di poter diventare"

(Tom Landry)

• Tutoring*

Ogni corso prevede una tipologia specifica di Tutoring con altrettante modalità operative che ti verranno comunicate in aula.

Community K&P Academy



Godrai dell'accesso alla **COMMUNITY K&P Academy sul gruppo Facebook** riservata agli allievi K&P Academy.

Avrai a disposizione contenuti e strumenti per ampliare le tue competenze e completare la tua formazione d'eccezione.

Info

K&P Academy

Si informano i clienti che in tutti i corsi K&P Academy sarà rispettato il Protocollo di sicurezza su distanze, capienza sale, igienizzazione e accessi regolati da "GREEN PASS" come da "disposizioni ministeriali-dpcm relativi al covid-19".

Si informa inoltre, che nell'eventualità di nuove "Disposizioni Ministeriali/Decreti-legge (DPCM) Covid -19" in merito a ulteriori restrizioni e/o cambiamenti riguardo gli assembramenti, tutti i corsi proposti sono già strutturati per essere convertiti in modalità ON-LIVE, rispettando le date e gli orari stabiliti.

Tutti i corsi sono a numero chiuso per garantire una migliore qualità formativa.

Per maggiori informazioni o iscrizioni, questi i contatti

mail support@procosmet.com

tel. 051 969939

La quota di partecipazione al corso comprende

- Utilizzo di tutti i prodotti per la realizzazione dei lavori
- Dispense
- Attestato di frequenza

I partecipanti dovranno portare il materiale per il lavoro pratico

- Quadernoni per appunti ed esercizi, penne e colori per appunti.
- Per i corsi Hair: spazzole, phon ecc.
- Per i corsi Make up: set pennelli MTJ completo.

La quota di partecipazione NON comprende

- Pranzo
- Sistemazione alberghiera- pernottamento

Calendario Corsi

FREE EVENTS

		DURATA	MODALITÀ
MTJ Day	24 gennaio	1/2gg	ON LINE
Sun Day	7 marzo	1gg	ON LINE
Promopack Day	20 giugno	1gg	ON LINE
Black Friday Day	3 ottobre	1/2gg	ON LINE
Open Day 2023	10 ottobre	1gg	ON LINE

CORSI DI FORMAZIONE

		DURATA	MODALITÀ
Corso Social forBusiness	10 gennaio	1gg	IN PRESENZA e ON-LINE
Percorso Business <i>1°Modulo</i>	17-18 gennaio	2 gg	IN PRESENZA
Corso Collaboratori Efficaci	25-26 gennaio	2 gg	ON-LINE
SEMINARIO: Fondamenti di Tricologia	31 gennaio	14.00/18.30	IN PRESENZA e ON-LINE
Image Consultant Beauty <i>1°Modulo</i>	14-15 febbraio	15gg	IN PRESENZA
Corso Makeup School	21-22 febbraio	2 gg	IN PRESENZA

CORSI DI FORMAZIONE		DURATA	MODALITÀ
Corso Comunicazione efficace	28 febbraio -1marzo	2 gg	IN PRESENZA
Corso Treat MasterClass	14-15 marzo	2 gg	IN PRESENZA
Corso BridalImage Consultant	27-28-29 marzo	3 gg	IN PRESENZA
Image Consultant Beauty <i>2° Modulo</i>	4- 5 aprile	2 gg	IN PRESENZA
Image Consultant Beauty <i>3° Modulo</i>	9-10 maggio	2 gg	IN PRESENZA
Corso Public speaking	16-17 maggio	2 gg	IN PRESENZA
Corso MTJ Master Class	23-24 maggio	2 gg	IN PRESENZA
Percorso Business <i>2° Modulo</i>	30-31 maggio	2 gg	IN PRESENZA
Image Consultant Expert <i>4° Modulo</i>	6-7 giugno	2 gg	IN PRESENZA
Bootcamp Percorso Business	5-6 settembre	2 gg	IN PRESENZA
Image Consultant Expert <i>5° Modulo</i>	19-20 settembre	2 gg	IN PRESENZA
Corso Tecniche di Vendita	26-27 settembre	2 gg	IN PRESENZA
Image Consultant Expert <i>6° Modulo</i>	17-18 ottobre	2 gg	IN PRESENZA
Bootcamp Image Consultant <small>Facoltativo</small>	24-25 ottobre	2 gg	IN PRESENZA
Image Consultant Expert <i>7° Modulo</i>	13-14-15 novembre	3 gg	IN PRESENZA
Bootcamp Communication	21-22 novembre	2 gg	IN PRESENZA

PROCOSMET
ITALY

K&P
ACADEMY
by Procosmet Italy

www.kepacademy.coach

MTJ NAPURA