

Image & Beauty - Product



NAPURA

K&P
ACADEMY
by Procosmet Italy

Percorso Formativo 2023

PROCOSMET
ITALY

Business - Communication

IMPROVE
DEVELOP
TRAINING
MOTIVATE
COACHING
INSPIRE

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.

K&P
ACADEMY
by Procosmet Italy

**"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]

K&P
ACADEMY
by Procosmet Italy

**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: 04/07/2022



Dasa-Rägister

UNI EN ISO 9001:2015
IQ-0921-04

La Direzione
Katia Scarcella

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, Cosmetologi, 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.**

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 raggiungimento dei risultati prefissati 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. Nutrimi 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.

Chi siamo

Benessere del capello



Monica Lugaresi

Hair Wellness Specialist

Sono insegnante di yoga da oltre 30 anni e mi sono formata a lungo nell'ambito dei massaggi shiatsu e digito pressione cinese.

Dal 1987 mi occupo di olii essenziali e di prodotti naturali per la salute e la bellezza della persona.

Dal 2001 sono Responsabile Commerciale, offrendo la mia consulenza tecnico commerciale ai saloni e all'azienda Procosmet.

Monica Lugaresi

La mia visione olistica mi permette di esprimere la mia grandepassione che è il benessere della persona nella sua interezza.

Chi siamo

Ricerca & Sviluppo



Sara Zanetti

Cosmetologa e Quality Control Department

Farmacista e Cosmetologa: dopo la Laurea in Chimica e Tecnologie Farmaceutiche presso l'Università degli Studi di Ferrara, ho ottenuto l'abilitazione all'esercizio di Farmacista per poi proseguire gli studi conseguendo i titoli di: Lead Auditor di Sistemi di Gestione per la Qualità in ambito Cosmetico (ISO 9001:2015), Auditor interno di Sistemi di Gestione per la Qualità in ambito Cosmetico (UNI EN ISO 22716:2007), Quality Assurance & Regulatory Affairs per il settore Farmaceutico secondo GMP RELATIVE a EU e FDA, ho continuato il percorso di studi specializzandomi sempre di più nel settore cosmetico tramite il Master di II livello in Scienze Cosmetologiche presso l'Università degli Studi di Pavia, ottenendo quindi la qualifica di Cosmetologa.

Credo molto nella formazione e nella corretta comunicazione del prodotto cosmetico e, grazie al mio percorso accademico e alla mia passione per questo lavoro, esprimo tutte le mie conoscenze e metto in campo i continui aggiornamenti del settore all'interno dei progetti del team di lavoro di Procosmet e nei corsi dell'Accademia K&P.

Sara Zanetti

Grazie alla mia passione per questo lavoro, esprimo tutte le mie conoscenze per la corretta comunicazione del prodotto cosmetico

Il nostro Team



Katia Scarcella
Direzione
K&P Academy



Sherry Isofa
Amministrazione e
Supervisione



Veronica Fiorini
Segreteria
Organizzativa



Stefania Fantini
Segreteria
Commerciale

Trainer & Professionisti



Paola Lorenzi
Business & Life
Coach / Trainer



Linda Tincani
Marketing Manager



Sara Zanetti
Cosmetologa e Quality
Control Department



Monica Lugaresi
Hair Wellness
Specialist



Vera Tengattini
Dottoressa 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!

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 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 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. Con la conoscenza e la giusta gestione di questi aspetti sarai in grado di portare la tua attività al successo!

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 Consulenze Aziendali e Coaching

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

Indice & Contenuti Formazione

FORMAZIONE Product Unit

CODICE	CORSO	LUOGO	DATA	PAG.
PFORMAZZ3001	Corso Treatsystemethod NAPURA NEW Corso Treatsystemethod 1°parte Corso Treatsystemethod 2°parte	BOLOGNA IN PRESENZA	23-gen-23 30-gen-23	24-25
PFORMAZZ3002	Corso Treat Consultant NEW Diventa una professionista della diagnosi e della consulenza treat in salone	BOLOGNA IN PRESENZA	26.27- feb-23	26-27
PFORMAZZ3003	PERCORSO TREATSYSTEMASSAGE NEW Corso di massaggio 1 base Corso di massaggio 2 advanced	BOLOGNA IN PRESENZA	13-feb-23 20-mar-23	28-29
PFORMAZZ3004	Corso MTJ Superior Therapy NEW Il trattamento di lusso: la ricerca delle migliori formulazioni per i tuoi capelli. Corso 1°parte Corso 2°parte	BOLOGNA IN PRESENZA	06-feb-23 06-mar-23	30-31
PFORMAZZ3005	Corso Sun Day	BOLOGNA IN PRESENZA	08-mag-23	32-33

FORMAZIONE Image & Beauty Unit

CODICE	CORSO	LUOGO	DATA	PAG.
PFORMAZZ3006	PERCORSO COMPLETO IMAGE CONSULTANT Moduli e-learning + 3 Bootcamp ed esame in presenza	BOLOGNA E-LEARNING E IN PRESENZA	17.18-apr-23 22.23-mag-23 16.17-ott-23	36-37
PFORMAZZ3007	Image Consultant BEAUTY 1°parte (Kit analisi Compreso) Moduli e-learning + 1 Bootcamp in presenza	BOLOGNA E-LEARNING E IN PRESENZA	17.18-apr-23	38-45
PFORMAZZ3008	Image Consultant EXPERT 2°parte Moduli e-learning + 2 Bootcamp ed esame in presenza	BOLOGNA E-LEARNING E IN PRESENZA	22.23-mag-23 16.17-ott-23	46-49
PFORMAZZ3009	Corso Makeup School	BOLOGNA IN PRESENZA	20.21-feb-23	50-51
PFORMAZZ3010	Corso Bridal Image Consultant	BOLOGNA IN PRESENZA	26.27.28-mar-23	52-53

FORMAZIONE Business Unit

CODICE	CORSO	LUOGO	DATA	PAG.
PFORMAZZ3011	PERCORSO BUSINESS PREMIUM (Esclusivo per Il Singolo Salone) 5 incontri + corso collaboratori compreso	ZOOM ONLINE E IN PRESENZA	/	56-57
PFORMAZZ3012	Corso Collaboratori Efficaci	ZOOM ONLINE	16.17-gen-23	58-59

Indice & Contenuti Formazione

FORMAZIONE **Communication Unit**

CODICE	CORSO	LUOGO	DATA	PAG.
PFORMAZ23013	PERCORSO COMUNICAZIONE E TECNICHE DI VENDITA			62-63
	Corso Comunicazione efficace	BOLOGNA IN PRESENZA	15.16-mag-23	64-65
	Corso Tecniche di Vendita		29.30-mag-23	66-67

FORMAZIONE **Consulenze Aziendali e Coaching**

CODICE	CORSO	LUOGO	DATA	PAG.
PFORMAZ00226	Coaching Salon Consulenza Individuale con Paola Lorenzi	IN PRESENZA / ONLINE		68-69
PFORMAZ00229	ONE TO ONE Consulenza Treat con Monica Lugaresi	ZOOM ONLINE		70-71

SUCCESS
GO GET IT.

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.

K&P
ACADEMY
by Procosmet Italy

CORSO TREATSYSTEMETHOD NAPURA NEW

CORSO

€ 700 + IVA

PFORMAZ23001

23 gennaio 1 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00
30 gennaio 1 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

CORSO TREAT CONSULTANT NEW

CORSO

€ 700 + IVA

PFORMAZ23002

26-27 febbraio 2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

PERCORSO TREATSYSTEMASSAGE NEW

PERCORSO

€ 1000 + IVA

PFORMAZ23003

13 febbraio 1 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00
20 marzo 1 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

CORSO MTJ SUPERIOR THERAPY NEW

CORSO

€ 700 + IVA

PFORMAZ23004

6 febbraio 1 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00
6 marzo 1 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

CORSO SUN DAY

CORSO

€ 350 + IVA

PFORMAZ23005

8 maggio 1 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 17.00

UNITÀ PRODUCT

CORSO PER TITOLARI E DIPENDENTI

CORSO TREATSYSTEMETHOD NAPURA NEW

Docente

Monica Lugaresi

Hair Wellness Specialist Procosmet

Sara Zanetti

Cosmetologa e Quality Control Department

23 gennaio

1 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

30 gennaio

1 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

- IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ23001

€ 700 + IVA

Conoscere e approfondire il mondo TREATSYSTEMETHOD e comprenderne il valore per ampliare il servizio trattante con il metodo Napura, soddisfare le diverse esigenze dei clienti e ottenere risultati tangibili sugli inestetismi e sul Business che ne consegue.

ARGOMENTI TRATTATI

- Brevi cenni di morfologia e fisiologia del cuoio capelluto e dello stelo.
- Approfondimento cosmetologico: formulazioni toiletries/ haircare, struttura chimica dello shampoo e sistemi lavanti.
- Conoscere in modo approfondito gli shampoo e i trattamenti Cute-Lunghezze Napura: la scienza dietro alla natura.
- Andiamo in laboratorio: fase pratica dove ogni partecipante contribuirà alla realizzazione di uno shampoo Napura.
- Descrizione dei prodotti delle linee da 00 a 11.
- Spiegazione dettagliata dell'utilizzo dei prodotti.
- Protocolli di lavoro per ogni tipologia di inestetismo.
- Analisi delle casistiche.

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 conoscere/approfondire il miglior utilizzo del Metodo Napura nel proprio salone.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di mettersi in gioco e di utilizzare al meglio il Treatsystemethod. Si consiglia la frequenza preventiva del PERCORSO COMMUNICATION e CORSO DIPENDENTI.

La quota di partecipazione comprende il **Kit Allievo**: Dispense, materiali per la creazione in loco di uno Shampoo.

UNITÀ PRODUCT

CORSO PER TITOLARI E DIPENDENTI

CORSO TREAT CONSULTANT NEW

Docente

Monica Lugaresi

Hair Wellness Specialist Procosmet

Paola Lorenzi

Business & Life Coach / Trainer

26 - 27 febbraio

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

- IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ23002

€ 700 + IVA

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

Il momento della consulenza rappresenta il contatto vero e distintivo con il cliente e permette di esplorare e di analizzare i suoi bisogni allo scopo di effettuare la giusta proposta di servizio in salone e/o di vendita domiciliare come giusto mantenimento.

È indispensabile che diventi un rituale acquisito da tutto il team, per generare business e maggiore fidelizzazione.

Questo corso ha lo scopo di trasmettere sicurezza e autorevolezza agli operatori del salone, titolari e collaboratori, nella proposta di valore del prodotto/trattamento più adeguato per rafforzare l'immagine e l'identità consulenziale e rafforzare il valore di competenza e credibilità.

ARGOMENTI TRATTATI

- L'importanza della consulenza come metodo acquisito
- Approccio alla consulenza cute - pratica
- Indicazioni pratiche sulle situazioni/ineestetismi più frequenti e soluzioni
- Approccio alla consulenza lunghezze - pratica
- Indicazioni pratiche sulle situazioni/ineestetismi più frequenti e soluzioni
- Proposta trattamento cute e/o lunghezze in salone e/o a domicilio

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 decidono di specializzarsi nella cura e benessere del capello.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

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

La quota di partecipazione comprende il **Kit Allievo**: Dispense e attestato di partecipazione.

UNITÀ PRODUCT

CORSO PER TITOLARI E DIPENDENTI

PERCORSO TREATSYSTEMASSAGE NEW

Docente

Monica Lugaresi

Hair Wellness Specialist Procosmet

13 febbraio

1 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

20 marzo

1 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

• IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ23003

€ 1.000 + IVA

Il TreatsystemMassage è una tecnica di massaggio studiata per garantire il miglior risultato dei Trattamenti cute Napura, la tecnica consiste in un mix di metodi nati dall'antico Oriente, il massaggio shiatsu e la digitopressione cinese, associate a tecniche occidentali di linfodrenaggio.

Oltre a imparare la tecnica del massaggio TreatsystemMassage, apprenderai grazie allo Yoga la postura corretta dell'operatore massaggiatore, per effettuare in modo ottimale un massaggio e non correre il rischio di aver mal di schiena o eccessiva stanchezza a fine giornata. I capelli belli, sani e forti nascono da un cuoio capelluto in salute, questo è indubbio, e utilizzare la Linea TreatsystemMethod con regolarità porta a grandi benefici; Per questo motivo l'associazione delle giuste tecniche di massaggio ai trattamenti Napura permette risultati più veloci e duraturi nel tempo. Vediamo insieme il perché.

Il cuoio capelluto è lo strato di tessuto epiteliale su cui si innestano i capelli e deve essere stimolato nel modo corretto per permettere la vascolarizzazione e l'ossigenazione cutanea e di conseguenza il nutrimento dei capelli.

Il massaggio del cuoio capelluto, quindi, è un gesto fondamentale che accompagna il servizio Trattante di Napura potenziandone i risultati. Inoltre, il massaggio del cuoio capelluto oltre a favorire l'eliminazione delle tossine e una migliore ossigenazione dei tessuti, svolge un potente effetto rilassante che si trasmette ai muscoli cranici, permettendo di alleviare le tensioni, la stanchezza e lo stress; non solo, il massaggio alla testa è un ottimo alleato anche per la bellezza, poiché alcuni movimenti vanno a rilassare la pelle della fronte, tempie e mandibola attenuando piccole rughe presenti in queste zone.

Con il TreatsystemMassage il risultato sarà un vero pieno di bellezza oltre che di benessere e i risultati dei trattamenti cute saranno potenziati.

ARGOMENTI TRATTATI

- Tecniche base del TreatsystemMassage
- Postura corretta dell'operatore
- Tecniche di massaggio da svolgere con l'applicazione dei trattamenti in salone

- Rituale di massaggio SPA per un totale relax e benessere del cliente e dell'operatore.
- Approfondimento tra linee TreatsystemMethod e le diverse tecniche di massaggio

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 rivolto a tutti i titolari e collaboratori che vogliono apprendere un metodo di massaggio efficace per il servizio trattante in salone.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di donare ai clienti un grande beneficio durante i trattamenti curativi, potenziandone i risultati. Si consiglia la frequenza preventiva del CORSO TREATSYSTEMMETHOD NAPURA.

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

UNITÀ PRODUCT

CORSO PER TITOLARI E DIPENDENTI

CORSO MTJ SUPERIOR THERAPY NEW

Docente

Sara Zanetti

Cosmetologa e Quality Control Department

Linda Tincani

Marketing Manager

6 febbraio

1 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

6 marzo

1 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

- IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ23004

€ 700 + IVA

Laboratorio di vendita delle linee MTJ. POTENZIA IL TUO BUSINESS!

Il Corso MTJ Superior Therapy ha l'obiettivo di approfondire le conoscenze tecniche del prodotto necessarie per dare la giusta importanza alla proposta/vendita delle linee MTJ nel proprio punto vendita.

ARGOMENTI TRATTATI

- Conoscere le linee del Superior Therapy
- 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.
- Brevi cenni di morfologia e fisiologia del capello
- Approfondimento cosmetologico: formulazioni toileteries/ haircare, struttura chimica dello conditioner/leave in
- Entriamo nelle specifiche tecniche dei trattamenti Superior Therapy: la ricerca delle migliori formulazioni per i tuoi capelli.
- Dimostrazione trattamento Finish
- Andiamo in laboratorio: fase pratica dove ogni partecipante contribuirà alla realizzazione di un trattamento finish MTJ

A CHI È RIVOLTO?

Il corso è rivolto a tutti i titolari e collaboratori che vogliono conoscere ed utilizzare al meglio la linea MTJ Superior Therapy per incrementare il loro business nell'asse dei prodotti/servizi trattanti.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di mettersi in gioco e di migliorarsi.

Si consiglia la frequenza preventiva del PERCORSO COMMUNICATION.

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

Dispense, materiali per la creazione in loco di un prodotto ed attestato di partecipazione.

UNITÀ PRODUCT

CORSO PER TITOLARI E DIPENDENTI

CORSO SUN DAY

Docente

Monica Lugaresi

Hair Wellness Specialist Procosmet

Sara Zanetti

Cosmetologa e Quality Control Department

8 maggio

1 gg_ dalle ore 9.30 alle ore 17.00

Modalità di erogazione corso

- IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ23005

€ 350 + IVA

**Conoscere e approfondire il mondo il mondo Sun di Procosmet,
linea Napura Sunsystem e Linea MTJ Monoi.
La conoscenza dei prodotti permette di soddisfare le diverse esigenze dei clienti.**

ARGOMENTI TRATTATI

- Descrizione prodotti.
- Utilizzo specifico per ogni tipo di pelle.
- Utilizzo sui capelli.
- Effetti del sole sulla pelle e sui capelli e l'importanza della protezione.
- Attivatori di melanina, come funzionano e perché usarli.
- consigli per un'abbronzatura intensa, sana e duratura.

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 conoscere/approfondire il miglior utilizzo delle linee di solari di Procosmet nel proprio salone.

SUGGERIMENTI E REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

La voglia di conoscere e usare al meglio la linea solare Napura

La quota di partecipazione comprende il **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!



PERCORSO COMPLETO IMAGE CONSULTANT

PERCORSO

€ 5.250 + IVA

PFORMAZ23006

17-18 aprile 2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00
22-23 maggio 2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00
16-17 ottobre 2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

IMAGE CONSULTANT BEAUTY 1° PARTE

1° PARTE

€ 2.450 + IVA

PFORMAZ23007

17-18 aprile 2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

IMAGE CONSULTANT EXPERT 2° PARTE

2° PARTE

€ 2.800 + IVA

PFORMAZ23008

22-23 maggio 2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

MAKEUP SCHOOL

CORSO

€ 700 + IVA

PFORMAZ23009

20-21 febbraio 2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

BRIDAL IMAGE CONSULTANT

CORSO

€ 1.050 + IVA

PFORMAZ23010

26-27-28 marzo 3 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

PERCORSO COMPLETO IMAGE CONSULTANT

17-18 aprile

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

22-23 maggio

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

16-17 ottobre

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

- Moduli e-learning + 3 Bootcamp ed esame IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ23006

€ 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 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

17-18 aprile

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

- Moduli e-learning + 1 Bootcamp IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ23007

€ 2.450 + IVA

1° PARTE

Dedicata 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 camouflage 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 1°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&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.

IMAGE CONSULTANT BEAUTY 1° PARTE

1 BOOTCAMP IN PRESENZA: vuol dire letteralmente "campo di addestramento", lo scopo di questi due giorni è allenarti a tutte quelle attività apprese nella parte didattica:

Allenamento sulla pratica della consulenza d'immagine nelle tecniche di analisi per migliorare le tue capacità di erogare

- Consulenze Beauty in maniera altamente professionale.
- Consulenza preliminare e colloquio intervista
- Analisi del Colore
- Analisi della morfologia (Facial Shape)
- Analisi delle scelte beauty (capelli nel taglio e nel colore, il makeup, gli accessori...)
- Consigli finali al cliente e follow-up.

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", "Tecniche di vendita", "Percorso 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 e Attestato di Image Consultant Beauty.

MY TOOLS FOR IMAGE CONSULTING: UNA VALIGETTA COMPLETA CON I MATERIALI PER UNA CORRETTA CONSULENZA D'IMMAGINE.

DISPENSA IMAGE CONSULTING 16 STAGIONI K&PACADEMY • KIT LEAFLET ARMONIE CROMATICHE 16 STAGIONI



• **MY TOOLS IMAGE CONSULTING** •
LA VALIGETTA
€ 397,00

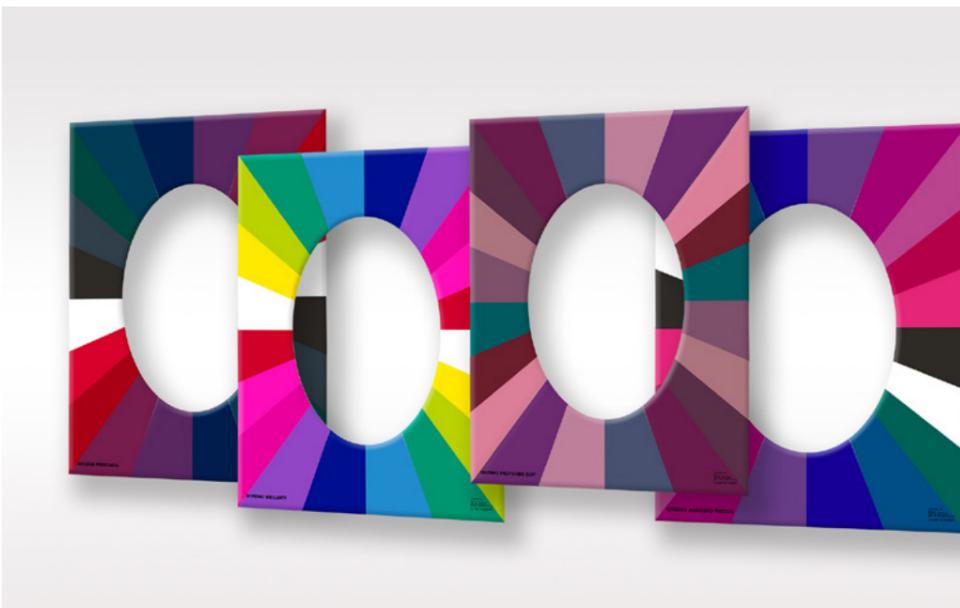
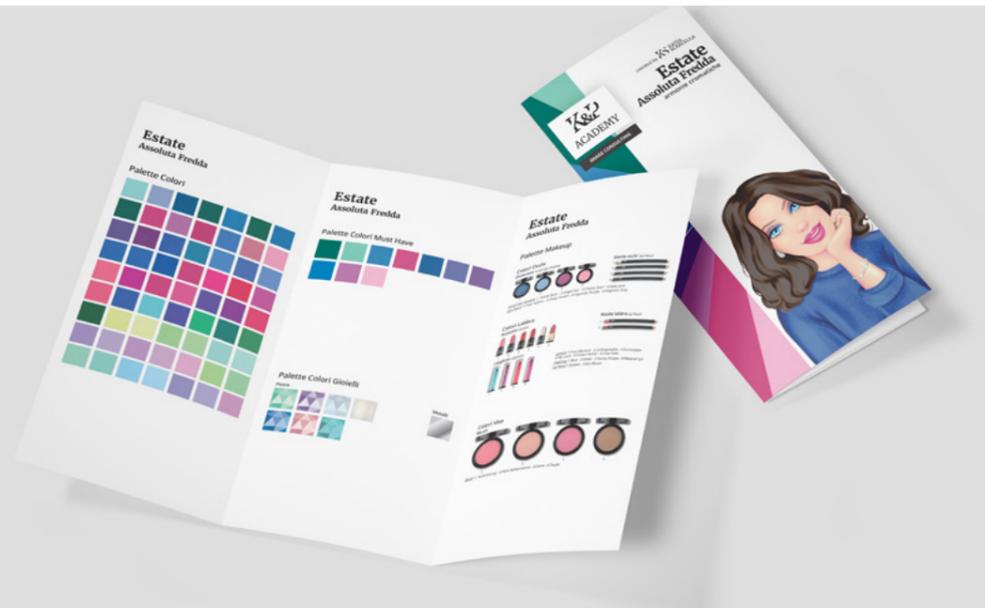


• **DISPENSA IMAGE CONSULTING** •
16 STAGIONI K&P ACADEMY
€ 29,50



• KIT LEAFLET ARMONIE CROMATICHE • 16 STAGIONI
€ 13,00

• CORONE CROMATICHE 16 STAGIONI •
SAGOMA PER INSERIMENTO VISO 23X32CM STAMPA SU PVC LIGHT





• PALETTE ANALISI CROMATICA TEMPERATURA PELLE •
DRAPPI IN PVC LIGHT SAGOMATI FORMATO 40X28 CM



• SCHEDE ANALISI FORME CORPO •
MORFOLOGIA DONNA E UOMO

• SCHEDE ANALISI FORME VISO •
FACIAL SHAPE DONNA E UOMO

• SCHEDE ANALISI COLORE OCCHI E PELLE •
SKIN & EYES COLOR CHART

IMAGE CONSULTANT EXPERT 2° PARTE

22-23 maggio
2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

16-17 ottobre
2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

- Moduli e-learning + 2 Bootcamp ed esame IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ23008

€ 2.800 + IVA

2° PARTE

Dedicata all'apprendimento di tutte le competenze 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

IMAGE CONSULTANT EXPERT 2° PARTE

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 sui clienti.

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.

2 BOOTCAMP IN PRESENZA: vuol dire letteralmente "campo di addestramento", lo scopo di questi 4 giorni è allenarti a tutte quelle attività apprese nella parte didattica:

Allenamento sulla pratica della consulenza d'immagine nelle tecniche di analisi per migliorare le tue capacità di erogare

- Consulenze complete in maniera altamente professionale.
- 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.

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 1° parte del Percorso. La voglia di mettersi in gioco e di migliorarsi. Si consiglia la frequenza ai corsi di "Comunicazione efficace", "Tecniche di vendita", "Percorso 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.



MAKEUP SCHOOL

20-21 febbraio

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

- IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ23009

€ 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 makeup service
- 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 al 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

26-27-28 marzo

3 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

- IN PRESENZA a **Bologna**

PFORMAZ23010

€ 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&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 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.)

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; con la conoscenza e la giusta gestione di questi aspetti sarai in grado di portare la tua attività al successo!

PERCORSO BUSINESS PREMIUM

PERCORSO

€ 2.500 + IVA

PFORMAZ23011

esclusiva per il singolo salone

CORSO COLLABORATORI EFFICACI

CORSO

€ 700 + IVA

PFORMAZ23012

16-17 gennaio 2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00



K&P
ACADEMY
by Procosmet Italy

UNITÀ BUSINESS

PERCORSO PER TITOLARI

PERCORSO BUSINESS PREMIUM

Docente

Paola Lorenzi

Business & Life Coach / Trainer

5 incontri individuali esclusivi per il singolo salone

corso collaboratori compreso

Modalità di erogazione corso

- ONLINE E IN PRESENZA

PFORMAZ23011

€ 2.500 + 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 5 incontri individuali dedicati in esclusiva al salone.

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.

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&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 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 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 DIPENDENTI

CORSO COLLABORATORI EFFICACI

Docente

Paola Lorenzi

Business & Life Coach / Trainer

16-17 gennaio

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

- ONLINE su **Zoom**

PFORMAZ23012

€ 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 al PERCORSO COMMUNICATION.

La quota di partecipazione comprende **Kit Allievo**: Dispense e attestato di partecipazione, Tutoring.

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

PERCORSO

€ 1.400 + IVA

PFORMAZ22013

CORSO COMUNICAZIONE EFFICACE

1° MODULO

15-16 maggio

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

CORSO TECNICHE DI VENDITA

2° MODULO

29-30 maggio

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

K&P
ACADEMY
by Procosmet Italy

COMUNICAZIONE EFFICACE

Docente

Katia Scarcella

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

Paola Lorenzi

Business & Life Coach / Trainer

15-16 maggio

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

- IN PRESENZA a **Bologna**

1° 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 saperti 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 apprenderai 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&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 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.

TECNICHE DI VENDITA

Docente

Katia Scarcella

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

Paola Lorenzi

Business & Life Coach / Trainer

29-30 maggio

2 gg _ dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Modalità di erogazione corso

- IN PRESENZA a **Bologna**

2° 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&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 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 Consulenze Aziendali Coaching

COACHING SALON CONSULENZA INDIVIDUALE

Docente

Paola Lorenzi

Business Coach

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
- Problem Solving

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

Unità Consulenze Aziendali Coaching

ONE TO ONE CONSULENZA PRIVATA

Docente

Monica Lugaresi

Hair Wellness Specialist Procosmet

PER TITOLARI E DIPENDENTI

90 minuti

Modalità di erogazione corso

- ONLINE su **Zoom**

PFORMAZ00229

€ 80 + IVA

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

Consulenze personalizzate per aiutarti a migliorare le scelte del prodotto, la conoscenza del prodotto o avere chiarimenti sull'utilizzo

La consulenza prevede i seguenti argomenti:

- personalizzata

90 minuti dedicati a 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 informa 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 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

FORMAZIONE Product Unit

Corso Treatsystemethod NAPURA NEW

Corso Treatsystemethod 1°parte
Corso Treatsystemethod 2°parte

23-gen-23
30-gen-23

2 gg

BOLOGNA
IN PRESENZA

Corso Treat Consultant NEW

Diventa una professionista della diagnosi e della consulenza treat in salone

26.27- feb-23

2 gg

BOLOGNA
IN PRESENZA

PERCORSO TREATSYSTEMASSAGE NEW

Corso di massaggio 1 base
Corso di massaggio 2 advanced

13-feb-23
20-mar-23

2 gg

BOLOGNA
IN PRESENZA

Corso MTJ Superior Therapy NEW

Il trattamento di lusso: la ricerca delle migliori formulazioni per i tuoi capelli.

Corso 1°parte
Corso 2°parte

06-feb-23
06-mar-23

2 gg

BOLOGNA
IN PRESENZA

Corso Sun Day

08-mag-23

1 gg

BOLOGNA
IN PRESENZA

FORMAZIONE Image & Beauty Unit

PERCORSO COMPLETO IMAGE CONSULTANT

Moduli e-learning + 3 Bootcamp ed esame in presenza

17.18-apr-23
22.23-mag-23
16.17-ott-23

e-learning +
6 gg in presenza

BOLOGNA
IN PRESENZA

Image Consultant BEAUTY

1°parte (Kit analisi Compreso) Moduli e-learning + 1 Bootcamp in presenza

17.18-apr-23

e-learning +
2 gg in presenza

BOLOGNA
IN PRESENZA

Image Consultant EXPERT

2°parte Moduli e-learning + 2 Bootcamp ed esame in presenza

22.23-mag-23

e-learning+
4gg in presenza

BOLOGNA
IN PRESENZA

16.17-ott-23

FORMAZIONE Image & Beauty Unit

Corso Makeup School

20.21-feb-23

2 gg

BOLOGNA
IN PRESENZA

Corso Bridal Image Consultant

26.27.28-mar-23

3 gg

BOLOGNA
IN PRESENZA

FORMAZIONE Business Unit

Percorso Business Premium

(Esclusivo per Il Singolo Salone) 5 incontri + corso collaboratori compreso

/

5 incontri +
corso collabot.
compreso

ONLINE /
IN PRESENZA

Corso Collaboratori Efficaci

16.17-gen-23

2 gg

ONLINE

FORMAZIONE Communication Unit

PERCORSO COMUNICAZIONE E TECNICHE DI VENDITA

Corso Comunicazione efficace
Corso Tecniche di Vendita

15.16-mag-23

29.30-mag-23

4 gg

BOLOGNA
IN PRESENZA

FORMAZIONE Consulenze Aziendali e Coaching

Coaching Salon Consulenza Individuale con Paola Lorenzi

1/2gg

IN PRESENZA /
ONLINE

ONE TO ONE Consulenza Treat con Monica Lugaresi

90 min.

ONLINE



NAPURA

K&P
ACADEMY
by Procosmet Italy

www.kepacademy.coach