CENTRUM ROZWOJU PERSONALNEGO
WE WROCŁAWIU

DERMOKONSULTANTKA

Plan szkolenia

Dermokonsultantka

Dermokonsultantka w swojej pracy łączy wiedzę z zakresu chemii kosmetycznej, kosmetologii, dermatologii, zagadnień rynkowych czy technik sprzedaży. To nowa, dynamicznie rozwijająca się profesja, w której doskonale odnajdą się osoby, dla których ważne jest samodoskonalenie, są zaangażowane w swoją pracę i wykonują ją z pasją. Zawód ten już jakiś czas temu zdobył uznanie za granicą, a od kilku lat zyskuje je także w Polsce. Dermokonsultantka to już nie tylko pani, która pomaga wybrać krem, ale specjalista w dziedzinie skóry zdrowej, wymagającej bądź problematycznej.

PYTANIA, KTÓRE DOCZEKAJĄ SIĘ ODPOWIEDZI

?

- Jak zbudowana jest skóra i jakie pełni funkcje?

- Jak wyglądają budowa i choroby włosów?

- Jakie są rodzaje produktów stosowanych do włosów?

- Czym są dermokosmetyki?

- Jaki powinien być wizerunek dermokonsultantki?

- Jak prowadzić dermokonsultacje i aktywnie sprzedawać produkty kosmetyczne?

KOMU W SZCZEGÓLNOŚCI DEDYKUJEMY SZKOLENIE?

****

- technikom farmaceutycznym i farmaceutom, którzy chcą poszerzyć wiedzę z zakresu dermokosmetyków,

- studentom kosmetologii i kosmetologom którzy wiążą swoją przyszłość z pracą poza gabinetami kosmetycznymi,

- osobom zainteresowanym poszerzeniem wiedzy z dziedziny kosmetyków aptecznych

- specjalistom ds. sprzedaży, którzy chcą pogłębić wiedzę o rynku dermokosmetycznym ,

CELE SZKOLENIA

!

- przygotowanie do wykonywania zawodu dermokonsultantki,

- poszerzenie wiedzy z zakresu podstaw kosmetologii i dermatologii,

- usystematyzowanie informacji w zakresie kosmetyków i chemii kosmetycznej

- rozwinięcie zdolności interpersonalnych

SPOSOBY REALIZACJI CELÓW

samokształcenie platforma Moodle,

materiały szkoleniowe (pdf),

pytania kontrolne po każdym module,

testy sprawdzające (online)

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

$

Wiedza

W1- Wiedza o budowie i funkcjach skóry i włosów

W2 – Wiedza o dostępnych na rynku dermokosmetykach

W3- Wiedza na temat składników produktów kosmetycznych

W3– Rozumienie idei zawodu dermokonsultantki, wiedza na temat roli i zadań profesjonalnej dermokonsultantki

W4 – Znajomość podstawowych zasad skutecznej komunikacji z klientem

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

$

Umiejętności

U1 – Umiejętność posługiwania się nomenklaturą charakterystyczną dla specjalistów z zakresu dermokosmetyków

U2 – Umiejętność samodzielnego prowadzenia profesjonalnych dermokonsultacji w aptekach i gabinetach kosmetycznych

U3 - Umiejętność odczytania składów kosmetyków i prawidłowego rozpoznania substancji szkodliwych, umiejętność prawidłowego dobierania dermokosmetyków do indywidualnych potrzeb klientów

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

$

Kompetencje społeczne

K1 – Profesjonalizm w działaniu, odpowiedzialność za wybory swoich klientów

K2 – Chęć pogłębiania wiedzy, świadomość dynamicznego tempa rozwoju branży dermokosmetyków i odczuwanie potrzeby bycia na bieżąco z nowościami

WARUNKI WSTĘPNE DLA UCZESTNIKÓW

Wiedza: bez wymagań

Umiejętności: podstawowa znajomość obsługi komputera i przeglądarek internetowych

INWESTUJĄC W SZKOLENIE OTRZYMASZ

dostęp do platformy szkoleniowej (indywidualne konto)

imienny dyplom i zaświadczenie o ukończeniu kursu

możliwość zniżki na kolejne szkolenia

Szczegółowy plan szkolenia

Moduł 1 Skóra

1. Budowa i funkcje skóry 1.1. Funkcje skóry 1.2. Budowa skóry
1.2.1. Naskórek 1.2.2. Skóra właściwa 1.2.3. Tkanka podskórna 1.2.4. Przydatki skóry
2. Charakterystyka typów skóry 2.1. Skóra normalna 2.2. Skóra sucha 2.3. Skóra tłusta
2.4. Skóra mieszana 2.5. Skóra dojrzała 2.6. Skóra dziecka
3. Charakterystyka wybranych chorób skóry, przy których leczenie wspomaga się dermokosmetykami
3.1. Egzema 3.2. Trądzik pospolity 3.3. Trądzik różowaty
4. Charakterystyka i pielęgnacja najczęściej występujących problemów skórnych 4.1. Alergia
4.2. Nadwrażliwość 4.3. Teleagniektazje i rumień 4.4. Przebarwienia 4.5. Blizny potrądzikowe

Moduł 2 Włosy

1. Budowa włosa 1.1. Etapy wzrostu włosa
2. Problem wypadania włosów 2.1. Przyczyny wypadania włosów 2.2. Rodzaje łysienia
2.3. Substancje aktywne stosowane w kosmetykach przeciwko wypadaniu włosów
2.4. Charakterystyka produktów przeciwko wypadaniu włosów
3. Łupież 3.1. Przyczyny powstawania 3.2. Typy łupieżu 3.3. Pielęgnacja skóry z łupieżem
4. Pielęgnacja skóry łojotokowej i z łojotokowym zapaleniem skóry 4.1. Łojotok 4.1.1. Przyczyny łojotoku
4.1.2. Leczenie łojotoku 4.2. Łojotokowe zapalenie skóry 4.2.1. Leczenie łojotokowego zapalenia skóry
5. Pielęgnacja owłosionej skóry głowy w przypadku łuszczycy 6. Pielęgnacja włosów zniszczonych
6.1. Najczęstsze przyczyny zniszczenia włosów 6.2. Podstawowe zasady pielęgnacji włosów
6.3. Składniki kosmetyków wspomagające regenerację włosów
7. Rodzaje produktów stosowanych do włosów- charakterystyka i zastosowanie
7.1. Szampony 7.2. Odżywki 7.3. Maski 7.4. Wcierki 7.5. Peelingi 7.6. Ampułki

Moduł 3 Dermokosmetyki

1. Definicja kluczowych pojęć 2. Dermokosmetyk a lek
2.1. Podstawowe różnice między lekiem, a kosmetykiem 3. Skład kosmetyków:
3.1. INCI- definicja, zasady odczytywania składu kosmetyków 3.2. Podział składników produktów kosmetycznych
3.3. Charakterystyka składników potencjalnie szkodliwych- SLS, SLES, silikony, parabeny, oleje mineralne, alkohol
4. Najczęściej stosowane składniki aktywne w dermokosmetykach w zależności od potrzeb skóry
5. Rodzaje kosmetyków

Moduł 4 Wizerunek dermokonsultantki

1. Idea pracy dermokonsultantki 2. Rola dermokonsultantki w aptece 3. Dress code dermokonsultantki
3.1. Makijaż 3.2. Ubiór 3.3. Fryzura 3.4. Pozostałe elementy budujące wizerunek
4. Komunikacja werbalna i niewerbalna 4.1. Komunikacja werbalna 4.2. Komunikacja niewerbalna
4.3. Podstawowe zasady skutecznej komunikacji
5. Budowanie wizerunku profesjonalisty w dziedzinie dermokosmetyków i pielęgnacji skóry
6. Rozwój, konieczność poszerzania wiedzy i szkolenia produktowe
7. Pozasprzedażowe obowiązki dermokonsultantki
7.1. Praca w aptece 7.2. Praca dla marki dermokosmetycznej

Moduł 5 Prowadzenie dermokonsultacji i aktywna sprzedaż produktów kosmetycznych

1. Analiza typu skóry 1.1. Wywiad
1.2. Analiza przy wykorzystaniu urządzeń do badania typu skóry 2. Badanie potrzeb klienta
3. Wykorzystywanie próbek, testerów i materiałów marketingowych w pracy dermokonsultantki
4. Wykorzystanie profilowania DISC w pracy dermokonsultantki-
charakterystyka klienta, zagrożenia, motywacje, metody sprzedaży
5. Stosowanie języka korzyści 6. Up-selling i cross-selling 6.1. Up-selling 6.2. Cross-selling
7. Rozwiewanie wątpliwości związanych z zakupem 8. Praca z klientem problematycznym

Czas trwania kursu: **30 godzin** (Podana liczba godzin to szacunkowy czas potrzebny na całościowe opanowanie materiału, udzielenie odpowiedzi na pomocnicze pytania kontrolne oraz bezbłędne rozwiązanie testów sprawdzających).

Aby zakupić kurs zapraszamy na stronę www.crp.wroclaw.pl