

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 dermokatantki,
- 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 dermokatantki, wiedza na temat roli i zadań profesjonalnej dermokatantki

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. Teleangiektazje 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. Pozasprzedawcze 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