

CORSO REGIONALE

“ESTETISTA SPECIALIZZAZIONE” - L.1/90”

DURATA PERCORSO FORMATIVO : 900 ORE

MONTE ORE EROGATO IN FAD : 720 ORE

1.Modulo: COSMETOLOGIA E DERMATOLOGIA

- Conoscere i cosmetici e il loro utilizzo
- I cosmetici funzionali idratanti, nutrienti, schiarenti ed esfolianti.
- I cosmetici funzionali per gli inestetismi cutanei (cellule) e le smagliature.
- I cosmetici anti-age.
- Principi attivi, meccanismi d'azione, l'INCI (International Nomenclature of Cosmetic Ingredients) ed esempi pratici per riconoscerli nelle etichette.
- La cosmesi maschile.
- Accenno all'impiego dei siliconi (acido ialuronico e botulino) in cosmesi.
- Differenza tra cosmesi europea ed orientale
- Trattamento all'acido glicolico
- Radiofrequenza
- Luce pulsata

2. Modulo: ETICA PROFESSIONALE E PSICOLOGIA

- Il sapere, il saper fare ed il sapere essere dell'estetista
- Principi etici nella professione dell'estetista
- Aspetti caratteristici della professione dell'estetista
- La legge 1/90
- Norme per garantire l'igiene della persona e dell'ambiente di lavoro
- Le organizzazioni sindacali
- Psicologia sociale e relazionale

3. Modulo: SICUREZZA SUL LAVORO

- DL.81/08 sicurezza sui luoghi di lavoro
- Rischi professionali dell'estetista
- I dpi dell'estetista

4.Modulo: CONTABILITA' GENERALE

- Svolgimento della professione nella CEE
- Obblighi fiscali, previdenziali, contrattuali ed assicurativi
- L'impresa artigiana e l'impresa commerciale
- La società
- Regolamenti comunali e regionali per l'esercizio della professione
- Nozioni di contabilità: differenza tasse ed imposte, imposte dirette ed indirette, fatture, bolle di accompagnamento e ricevute fiscali, busta paga,
- Titoli di credito: assegno bancario e circolare, carte di credito, obbligazioni, cambiali

5.Modulo: MARKETING

- Qualità e responsabilità del servizio
- Normativa del settore
- Marketing e promozione del servizio:
- concetti essenziali di marketing, elementi di base del vocabolario di marketing,
- piano di marketing, ricerche di marketing e di mercato,
- presentazione di offerte speciali e promozionali,
- preparazione listino prezzi ed offerta commerciale;
- concetti essenziali dei mass-media
- promozione e sponsorizzazione di un servizio;
- la pubblicità.

6.Modulo: REDIGERE UN BUSINESS PLAN

- Business plan
- Predisposizione di un business plan
- Articolazione di un business plan

7.Modulo: INGLESE

- Inglese di base
- English for beauty- termini maggiormente usati