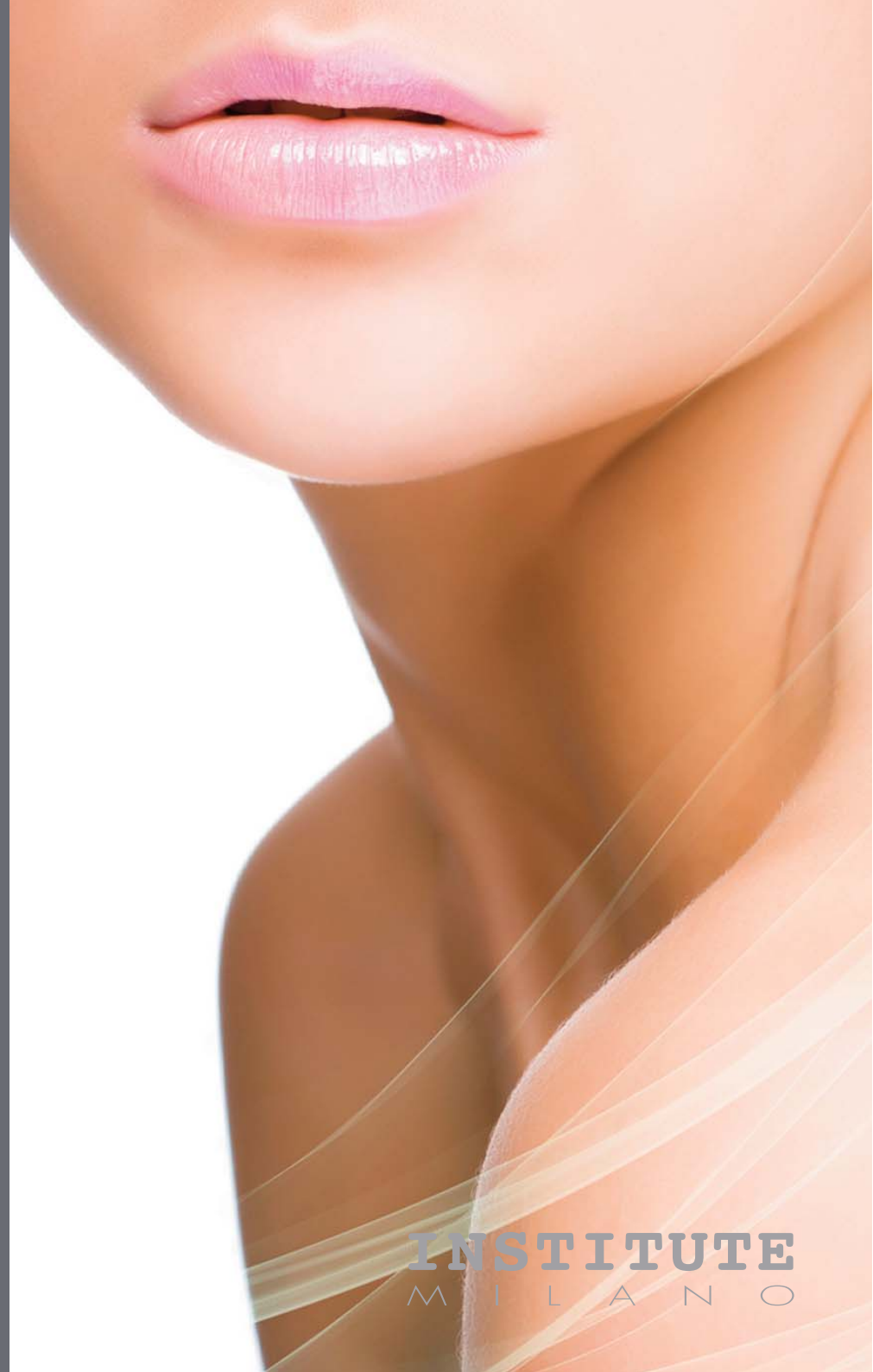




BCM Cosmetics srl

Piazzale Aquileia, 6 Milano - T. 02 4982142 - www.bcm.it

CORSI DI ALTA FORMAZIONE BCM - ESTETICA E BENESSERE



INSTITUTE
M I L A N O

CORSI DI ALTA FORMAZIONE BCM - ESTETICA E BENESSERE

I Corsi di Alta Formazione BCM dedicati al mondo dell'estetica e del benessere sono rivolti a tutti i professionisti che desiderano offrire ai propri clienti un'esperienza polisensoriale e un servizio impeccabile.

Grazie alla linea di fitocosmesi professionale Institute Milano, i corsi permettono di raggiungere non solo un'approfondita conoscenza tecnica dei trattamenti di bellezza, ma anche della gestione dell'istituto, dall'accoglienza dei clienti sino alla loro fidelizzazione. Per far vivere loro un'esperienza unica e regalare piacevoli pause di benessere.

MODULO 1 La filosofia di Institute Milano e il suo protocollo di lavoro

Institute Milano con le sue straordinarie ricette fitogaleniche e i suoi inediti "Riti" di bellezza dona rinnovata vitalità alla pelle di viso e corpo. I "Riti" creati in esclusiva dal team Institute Milano rispondono rapidamente e piacevolmente a tutte le esigenze della pelle di ogni età e durante tutte le stagioni dell'anno. Manualità originali accompagnate dagli aromi e ingredienti attivi della natura, abbracciano il cliente in un'esperienza unica che coniuga il benessere di mente e corpo.

Durata corso: 2 gg.

MODULO 3 Gli obiettivi commerciali, la fidelizzazione e cenni di comunicazione

In un momento in cui la competitività del mercato dell'estetica è aumentata a fronte di clienti sempre più competenti in materia, è necessario cambiare l'approccio di gestione del centro estetico. Il corso ha come obiettivo quello di guidare le estetiste nella promozione mirata del proprio istituto, pianificazione delle strategie di crescita nel lungo periodo, cercando di soddisfare le specifiche e diverse esigenze che di volta in volta emergono nei diversi centri estetici di tutta Italia.

Durata corso: 2 gg.

MODULO 2 La gestione di un istituto di bellezza

Oltre alla qualità del servizio e all'efficacia dei trattamenti, la relazione che si instaura con la propria clientela è sicuramente il fattore di successo di un centro estetico. Il corso rivela come costruire un rapporto di fiducia e stima reciproca, dal primo momento dell'accoglienza fino alla scelta dell'appuntamento successivo, passando dalla preparazione della cabina, l'anamnesi della cliente e la proposta di trattamento.

Durata corso: 2 gg.