

La Gazzetta dell'Estetica

Tutto quello che dovresti sapere ma che gli altri non ti dicono

DIOMEDI BEAUTY NEWS

PRODOTTI - SERVIZI - FORMAZIONE

PER IL SUCCESSO DEL CENTRO ESTETICO

Gennaio/Aprile 2022 - N.14 Quadrimestrale

EDITORIALE

In questa quattordicesima edizione del Diomedì Beauty News voglio celebrare un importante traguardo: la pubblicazione de " **I 5 SEGRETI PER UN CENTRO ESTETICO DI SUCCESSO** ".

Il racconto che ho fatto è quello di un cammino personale e lavorativo non sempre facile, ma senza dubbio arricchente, in cui non sono mancati errori, esperienze, coincidenze, incontri e scoperte.

Un libro che racchiude parte della mia vita e parte degli insegnamenti che ho avuto la fortuna di ricevere, e che vuole dare una ragione per "fare di più e meglio" a chi si ritrova ogni giorno alla prese con la gestione di un centro estetico.

Torniamo ora al giornalino che hai in mano.

Sfogliandolo troverai:

Un ARTICOLO, per certi versi provocatorio, in cui ho voluto sollevare una questione di cui spesso ci si dimentica: l'insostituibilità o al contrario la "rimpiazzabilità" della figura dell'estetista.

Sei sicura di essere davvero un punto fermo per i tuoi clienti?

Sei sicura che non potrebbero mai e poi mai rinunciare ai tuoi consigli e alle tue mani?

Sei sicura che l'estetista abusiva o la commessa della profumeria non possano minare le tue certezze?

UN FOCUS SUL MAKE-UP con PAOLAP e uno su COCOCera, l'originale ceretta brasiliana per pelli delicate.

UNA SEZIONE DEDICATA AI CORSI che abbiamo organizzato a partire dal mese in corso, fino ad Aprile.

Bene, non mi resta che augurarti **BUONA LETTURA!**

A presto!

Diomedì Beauty



Ricorda che le nostre forniture sono coperte dalla formula...



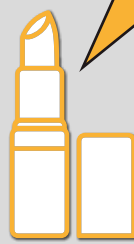
Le persone HANNO ANCORA realmente BISOGNO dell'estetista? pag. 2

SPECIALE



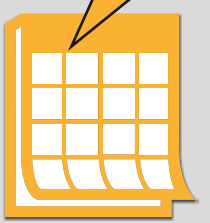
In questa edizione del Diomedì Beauty News FOCUS ON Paola P pag. 4

FOCUS



Con NOI di Diomedì Beauty prima CONOSCI e poi SCEGLI!!! pag. 7

FORMAZIONE



Se vuoi saperne di più... **CONTATTACI**

Tel. 0734 300904
info@diomedibeautey.it

Resta sempre aggiornata su **Promo e Beauty News**
f Diomedì Beauty i diomedibeautey www.diomedibeautey.it

Le persone hanno ancora REALMENTE BISOGNO dell'ESTETISTA?

SPECIALE



La risposta più giusta a questa domanda è “DIPENDE”, cerchiamo di capire insieme perchè.

Se hai un centro estetico, se tutti i mesi paghi le tasse, l'affitto o la rata del mutuo e se hai delle dipendenti da stipendiare, **NON PUOI NON FARTI QUESTA DOMANDA**. La tua attività ha delle entrate variabili, che dipendono dalla tipologia e dalla quantità di servizi/prodotti/trattamenti che vendi, e delle uscite fisse che non diminuiscono nemmeno se l'agenda è vuota o semivuota. Quando le seconde superano ripetutamente le prime, il centro estetico finisce inevitabilmente al collasso.

Nel momento in cui il lavoro cala, la scappatoia mentale più facile da percorrere è quella che ti spinge ad attribuire la colpa ai clienti che non sanno cosa vogliono, all'istituto concorrente che fissa i prezzi giocando al ribasso, alla tassazione sempre più soffocante che consuma i guadagni e via dicendo.

Sono diverse le cose che puoi fare per evitare di arrivare a questo “punto di non ritorno”, una di queste è sicuramente riuscire a individuare le ragioni per cui i clienti non potrebbero fare a meno di te, ma anche quelle per cui potrebbero improvvisamente piantarti in asso.

Il particolare periodo storico che abbiamo vissuto, e che in parte stiamo ancora vivendo, ci ha fatto riflettere su quanto siano indispensabili alcune persone (non solo in ambito affettivo) e alcune “cose” a cui, in modo completamente inaspettato, abbiamo dovuto rinunciare. Ci siamo ritrovati a fare acquisti online, a impastare pane/pizza/dolci, a tagliare i capelli o a coprire con la tinta quelli bianchi, a sistemare le unghie e a eliminare i peli superflui, a fare allenamento in casa collegati al pc.

Cimentandoci per svariate settimane in queste e in altre attività, abbiamo scoperto le nostre attitudini nascoste, abbiamo testato la nostra pazienza, ma soprattutto ci siamo resi conto di aver sovrastimato o al contrario, sottovalutato, i professionisti che le svolgevano al nostro posto.

INDISPENSABILE e INSOSTITUIBILE.

Questo è quello che i tuoi clienti dovrebbero pensare di te non solo in una circostanza straordinaria come lo è stata quella dei ripetuti lockdown, ma sempre.

PENSI DI ESSERLO?

COSA DOVREBBE SPINGERE UNA PERSONA AD AFFIDARSI A TE?

PERCHÉ UNA PERSONA DOVREBBE FARSI CONSIGLIARE UNA CREMA, UNO SCRUB, UN FONDOTINTA DA TE PIUTTOSTO CHE DAL FARMACISTA O DALLA COMMESSA DELLA PROFUMERIA?

PERCHÉ UNA PERSONA DOVREBBE FARE ACQUISTI NEL TUO ISTITUTO PIUTTOSTO CHE SU UNA PIATTAFORMA ONLINE, ALLE UNIDICI DI SERA E COMODAMENTE SUDUTA SUL DIVANO DI CASA ?

Partiamo da un presupposto: **I PRODOTTI E I TRATTAMENTI NON SI VENDONO DA SOLI.**

Devi essere in grado di creare interesse, di parlare di un problema percepito più o meno intensamente dal cliente, di raccontare tutte le possibili conseguenze a cui andrebbe incontro senza cercare di risolverlo e infine dare una soluzione mirata ed efficace.

In poche parole **DEVI FAR LEVA SULLA TUA AUTORITÀ E PRIMA ANCORA, SULLA TUA COMPETENZA.**

La bacchetta magica anche in questo caso non esiste, diventare un guru dell'estetica e avere una schiera di clienti che mai e poi mai rinuncerebbero ai tuoi preziosi consigli e alle tue straordinarie mani, è un processo lungo che richiede impegno, dedizione e tenacia.

Se non percorri questa strada, ricoprirai un ruolo poco strategico agli occhi del cliente finale, la tua figura verrà considerata facilmente “rimpiazzabile” e le tue competenze saranno paragonate a quelle della commessa che lavora nel centro commerciale vicino casa.

I COSMETICI CHE AMANO LA PELLE E L'AMBIENTE

goalgreen

NEW ENTRY

naturali

ecologici

vegan

etici

goalgreen.it

GoalGreen
Obiettivo verde

Prenditi cura della tua pelle e del pianeta con i cosmetici **GoalGreen**

Se vuoi saperne di più... **CONTATTACI**

Tel. 0734 300904 - info@diomedibeaute.it Resta sempre aggiornata su **Promo e Beauty News**

Diomed Beauty diomedibeaute www.diomedibeaute.it

Peggio ancora, qualcuno potrebbe pensare di poterti bypassare completamente acquistando i prodotti direttamente su internet e facendo mani, piedi, ceretta in completa autonomia.

L'ultimo caso menzionato è un "caso limite" e, a onor del vero, per non generare cattiva economia meglio perdere quest'ultima categoria di clienti perché si tratta nel 99% dei casi di "meteore", sempre attente al prezzo e pronte a scomparire da un momento all'altro dopo aver fatto servizi base o trattamenti in promo, dal margine vicino allo zero.

SE VUOI AVERE UNA SCHIERA SEMPRE PIÙ NUMEROSA DI CLIENTI PRONTI A SEGUIRE I TUOI PREZIOSI CONSIGLI E DIVENTARE AI LORO OCCHI UN'ESPERTA BEAUTY REALMENTE INSOSTITUIBILE, LA TUA PROFESSIONALITÀ DEVE SEGUIRE UN PROCESSO EVOLUTIVO CHE SOLO LA FORMAZIONE PUÒ INNESCARE E ALIMENTARE NEL TEMPO.

1. DEVI CONOSCERE ALLA PERFEZIONE I PRODOTTI che utilizzi in cabina e quelli destinati all'uso domiciliare. In questo senso è fondamentale che tu sappia quando consigliarne uno piuttosto che un altro, quali principi attivi contengono, come combinarli tra loro per ideare protocolli di lavoro unici ed efficaci.

2. DEVI CONOSCERE CHE GRANDI POTENZIALITÀ HANNO LE TUE MANI perché solo se sai muoverle nel modo giusto, solo se sai quali punti strategici del viso e del corpo trattare e solo se sai modulare l'intensità della loro forza, puoi ottenere risultati straordinari in cabina e diventare unica agli occhi dei clienti. Avere dei prodotti "eccezionali" non basta perché, come sempre accade nel lavoro, è il fattore umano a fare la differenza!

3. DEVI CONOSCERE LE ULTIME TENDENZE BEAUTY

Se vuoi proporre un'estetica realmente avanzata devi poter contare su prodotti dalle formulazioni innovative, su tecnologie all'avanguardia, su nuove e rivoluzionarie tecniche di massaggio.

4. DEVI CONOSCERE L'ORGANO PELLE, le caratteristiche che presenta a ogni età e le sue possibili manifestazioni cutanee. In questo senso devi fare diagnosi accurate perché se non le fai o se le fai in modo approssimativo rischi:

Di fare pochi trattamenti o di renderli inefficaci.

Di fare la "guerra dei prezzi" alle 30 estetiste che hanno un centro vicino al tuo.

Di far scappare i clienti nel momento in cui capiscono che stai facendo proposte senza cognizione di causa.

Di scegliere il trattamento sbagliato e di non ottenere i risultati sperati.

Di non riuscire a personalizzare i trattamenti.

Di essere considerata non una vera professionista, ma una semplice esecutrice.

5. DEVI CONOSCERE I PROTOCOLLI DI LAVORO e saperli personalizzare se vuoi renderli ancora più performanti. I protocolli di lavoro suggeriti dalle case cosmetiche sono sicuramente validi, ma se li conosci a fondo e se conosci a fondo i prodotti di cui è previsto l'utilizzo, puoi personalizzare i trattamenti rendendoli ancora più efficaci.

6. DEVI CONOSCERE (E RICONOSCERE) I CLIENTI ed entrare in empatia con loro anche quando li ritieni diametralmente opposti a te, perché se vuoi aumentare le vendite devi sempre e comunque trovare la chiave di accesso per comunicare nel modo giusto con ognuno di loro.

Se impari a comprenderli e diventi empatica, sai come e cosa comunicare.

Se sai come e cosa comunicare puoi essere incisiva e persuasiva. Se sei incisiva e persuasiva riesci a vendere senza troppa fatica.

7. DEVI CONOSCERE LE TECNICHE DI VENDITA più efficaci per spingere all'acquisto i clienti. Troppo spesso negli istituti di bellezza non viene data la giusta importanza alla vendita dei prodotti e, cosa ancora più grave, alla vendita dei trattamenti.

Peccato che lavorare "su richiesta" aspettando cioè che sia il cliente finale a chiedere di poter fare o acquistare qualcosa, equivale ad accontentarsi.

Per aumentare le vendite devi saper tirare fuori i bisogni latenti, argomentare i problemi nel modo corretto e offrire delle soluzioni su misura.

Ricorda quindi che se non sai consigliare i prodotti più giusti ai clienti, se non sai comunicare perché è fondamentale utilizzarli, se non sai trasmettere l'importanza del lavoro che fai in cabina con le tue mani, il rischio che ad avere la meglio sul tuo istituto sia l'estetista abusiva, la piattaforma online o la profumeria sotto casa, è altissimo.

CURA QUINDI I DETTAGLI, ALIMENTA LA FAME DI SAPERE, CIRCONDATI DI COLLABORATRICI CAPACI E APPASSIONATE, SCEGLI I PRODOTTI E LE TECNOLOGIE MIGLIORI, PERCHÉ SOLO COSÌ POTRAI DARE VALORE AL LAVORO CHE SVOLGI E DIVENTARE UN'ALLEATA DI BELLEZZA E BENESSERE A CUI È IMPOSSIBILE RINUNCIARE.

BEAUTY SPA
natural resources

PERFECTAGE

FUSIONE BIOMIMETICA DI GIOVINEZZA



Se vuoi saperne di più... **CONTATTACI** info@diomedibeauty.it

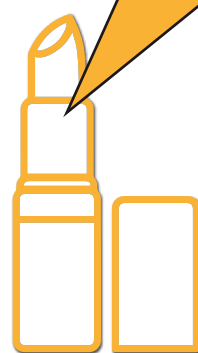
Visita le pagine: [f](#) Diomedi Beauty [i](#) diomedibeauty

Per rimanere sempre aggiornata su novità e promo visita il sito www.diomedibeauty.it



In questa edizione del Diomedi Beauty News FOCUS ON... Paola P!

FOCUS



Paola P

CHI È PAOLA P

PaolaP è un'azienda italiana con sede a Vigonza, in provincia di Padova, che produce trucchi 100% Made in Italy e che distribuisce prodotti in 11 Paesi del mondo.

L'altissima qualità delle materie prime utilizzate e la continua ricerca di formule esclusive abbinate a un approfondito studio delle tendenze, permettono a PaolaP di realizzare linee di prodotti sempre al passo con i tempi.

I prodotti PaolaP utilizzano principi attivi naturali che uniscono la semplicità e la raffinatezza della formulazione, alle altissime prestazioni di applicazione e di durata.

DOVRESTI SCEGLIERLA SE...

1. SE VUOI LAVORARE CON PRODOTTI ESCLUSIVI E SE VUOI TIRARTI FUORI DAL MERCATO DEL "TUTTO PER TUTTI"

PAOLAP vende solo ed esclusivamente ai centri estetici e ha detto no ai canali della grande distribuzione. Perché?

Per dar modo ad attività come la tua di offrire servizi e prodotti senza dover concorrere con i prezzi sleali e con le promozioni a ribasso dei grandi colossi quali profumerie, farmacie, ipermercati, mercati on line etc.

2. SE NON VUOI RIEMPIRTI DI PRODOTTI E AVERE PIÙ LIQUIDITÀ A DISPOSIZIONE

- IMPIANTO INIZIALE SU MISURA

Clienti diverse, esigenze diverse. Per questa ragione non esiste un solo e unico impianto iniziale. Studiamo "l'impianto perfetto" a seconda delle capacità di "smaltimento" del tuo istituto.

- RIORDINI LIBERI

Sarai libera di decidere cosa e quanto ricomprare (anche solo 1 pezzo per articolo)

- PROMOZIONI DEDICATE

che ti aiutano a vendere i prodotti che hai deciso di acquistare. Agli istituti partner vengono riservate delle promozioni vantaggiose sulle nuove uscite.

Lo scopo è spingere la vendita di alcuni prodotti facendo leva solo sugli extra sconti concessi senza dover fare alcun investimento.

3. SE VUOI ESSERE SEMPRE AL PASSO COI TEMPI
PaolaP crede nell'innovazione e investe molto nella ricerca e nello sviluppo. Per questa ragione ogni anno propone tante straordinarie novità e moltissimi prodotti tecnologicamente avanzati.

4. SE VUOI CHE SIANO LE CLIENTI A CERCARE IL TUO ISTITUTO E I PRODOTTI CHE VENDI

PaolaP fa costantemente delle campagne pubblicitarie su riviste consumer e di settore e sui social network con lo scopo di stimolare la curiosità e di spingere le persone ad acquistare nei centri estetici partner.

PaolaP può garantirti una grande visibilità grazie al sito ufficiale in cui compariranno i dati e le foto del tuo centro. Le amanti del make-up della tua zona, potranno quindi scoprire in un solo click dove poter acquistare i prodotti PaolaP.

5. SE VUOI AUMENTARE LE VENDITE DEI PRODOTTI MAKE-UP E FIDELIZZARE LE TUE CLIENTI MENTRE PORTI AVANTI IL LAVORO IN CABINA

In collaborazione con un esperto make-up artist possiamo aiutarti a organizzare delle giornate di "self make-up". Le tue clienti scopriranno quali prodotti e quali colori possono valorizzarle e impareranno i segreti per truccarsi autonomamente. Vedrai con i tuoi stessi occhi come un semplice interesse si trasformerà in un acquisto.

6. SE VUOI CHE I TUOI TENTATIVI DI VENDITA ABBIANO SUCCESSO

Scegliendo Paola P sarai formata con un corso base gratuito di 8 ore (tenuto presso la nostra sede di Porto Sant'Elpidio) perché è importante che tu (e il tuo staff) sappiate fare proposte make-up alle vostre clienti in modo sicuro e professionale. Saranno spiegati e provati tutti i prodotti inclusi nell'espositore base. Espositore che Paola P ha studiato, ideato e creato per soddisfare le reali esigenze di un centro estetico.

LA LINEA MAKE UP DEL PROFESSIONISTA

✓ innovativa
✓ esclusiva
✓ differenziante



PaolaP

www.paolapmakeup.it

Se vuoi saperne di più... **CONTATTACI**

Tel. 0734 300904 - info@diomedibeauty.it

Resta sempre aggiornata su **Promo e Beauty News**

Diomedi Beauty diomedibeauty www.diomedibeauty.it



FITOGEOTM

6 NUOVI PRODOTTI che RIVOLUZIONERANNO IL MONDO DELL'INTEGRAZIONE!

Il mondo vegetale concentrato in gocce!

6 NUOVI INTEGRATORI

studiati e realizzati con una formula innovativa ed estremamente concentrata. La vera potenza della natura estratta e imbottigliata, utilizzando principi attivi estratti dalle piante in modo completamente naturale e SENZA l'utilizzo di alcool o conservanti, coloranti, zuccheri aggiunti, edulcoranti e aromi artificiali.

Il metodo rivoluzionario degli integratori FITOGEO

Se vuoi saperne di più... **CONTATTACI**

Tel. 0734 300904 - info@diomedibeauty.it

Resta sempre aggiornata su **Promo e Beauty News**

Diomedi Beauty diomedibeauty www.diomedibeauty.it

La pillola di saggezza

“

La vita non è trovare se stessi.

La vita è creare se stessi. ”

GEORGE BERNARD SHAW



COCOcera,

l'originale ceretta brasiliana per pelli delicate,

è per 10 PRECISE RAGIONI la SCELTA GIUSTA

DA FARE QUANDO SI PARLA DI EPILAZIONE



1. UNA SOLA CERA

Puoi usare COCOcera sulle zone più sensibili e reattive del corpo, sui peli più difficili da rimuovere, sulla pelle di chi soffre di fragilità capillare, sulla pelle degli uomini e su quella delle donne.

2. POCHI INDISPENSABILI PRODOTTI IN CABINA

2 prodotti pre e 1 prodotto post epilazione. COCOcera non vuole farti congelare inutilmente soldi sugli scaffali.

3. UTILIZZO SEMPLICE E VELOCE

COCOcera è multidirezionale ed elastica. Queste due caratteristiche ti permettono da un lato di stendere la cera senza dover seguire l'orientamento dei peli e dall'altro di fare ampie stesure o stesure simultanee senza correre il rischio di spezzarla.

4. SODDISFAZIONE DEL CLIENTE FINALE

La pelle trattata con COCOcera non va incontro a rossore, irritazioni e follicolite, e i peli tendono nel tempo a ricrescere più lentamente, meno folti e più sottili.

5. BRAND DATO IN ESCLUSIVA AI SOLI CENTRI ESTETICI

COCOcera non è venduta online, quindi i privati e le estetiste abusive non possono acquistarla.

6. FORMAZIONE CONTINUA E GRATUITA

Partecipa tutte le volte che vuoi e in modo completamente gratuito ai corsi di formazione che organizziamo regolarmente in tutta Italia.

Solo imparando la corretta manualità potrai ottenere dei risultati realmente eccellenti.

7. FORMULA 100% SODDISFAZIONE GARANTITA

Se dopo aver partecipato al primo corso e dopo aver utilizzato i prodotti come da protocollo per almeno 10 giorni non sei soddisfatta, ritireremo la merce inutilizzata e ti rimborseremo del corrispondente valore.

8. CONCORSO ANNUALE CON VIAGGIO IN PALIO

Chi scatta una foto con la COCOcornice dopo aver fatto COCOcera e la carica sul sito dedicato all'iniziativa, partecipa a un concorso. Il consumatore finale che viene estratto fa vincere di riflesso anche l'estetista che ha eseguito il trattamento ed entrambi potranno partire (separatamente) portando con loro una persona a scelta.

9. TUTTO È ORIENTATO AL CLIENTE FINALE

La comunicazione su Instagram e su Facebook, le promo, le sponsorizzate, il sito ufficiale e tutte le iniziative marketing attuate di volta in volta, hanno un solo e unico obiettivo: portare nuovi clienti presso gli istituti partner COCOcera (e fidelizzarli).

10. NESSUN VINCOLO SUI RIACQUISTI

Dopo aver acquistato il kit iniziale che più si avvicina alle esigenze lavorative del tuo centro, puoi gestire liberamente i tuoi riordini. Quanti sacchetti di cera e quanti prodotti acquistare, lo decidi tu!



NON PERDERE L'OCCASIONE
di DIVENTARE un COCOpoint

Se vuoi saperne di più... **CONTATTACI**
Tel. 0734 300904 - info@diomedibeautey.it
Resta sempre aggiornata su **Promo e Beauty News**
[f](#) Diomed Beauty [ig](#) diomedibeautey www.diomedibeautey.it

Con NOI di Diomededi Beauty prima CONOSCI e poi SCEGLI!!



**NUOVO ANNO NUOVA
CARRELLATA DI CORSI!**

Pronta a scoprire la **PRIMA PARTE DEL CALENDARIO FORMATIVO 2022?**

Partecipando ai nostri imperdibili appuntamenti potrai: offrire un'estetica innovativa e realmente avanzata, fare la differenza in cabina, diventare un vero punto di riferimento per i tuoi clienti.

Contattaci per riservare il tuo posto **PRIMA CHE FINISCA LA DISPONIBILITÀ**. Ti aspettiamo!

I corsi del mese di GENNAIO

**SPECIALIZZAZIONE ANTIAGING
- ACIDI E PERFECTAGE -**

Corso teorico/pratico sull'utilizzo della linea **NEOSKIN + PERFECTAGE** e principali percorsi **ANTIAGING**.
Nel corso delle due giornate verrà utilizzato il **Dermatoscopio Api 100** per la diagnosi della pelle.

**16/17 Gennaio
PARMA**
Star Hotel Du Parc, Parma
Docente: Isabella Barbazza

CORSO Specializzazione Acidi
Sede Hotel Du Parc, Parma
16/17 Gennaio

Il corso teorico pratico incentrato sulla diagnosi eseguita mediante API100 e sui percorsi di bellezza viso antiaging. Verranno date nozioni sui prodotti professionali, su quelli domiciliari e sui trattamenti da eseguire in cabina. Primo giorno dedicato alla linea Neoskin a base di acidi organici e ozono, con cui trattare efficacemente rughe, cedimento dell'ovale, esiti cicatriziali, macchie cutanee e acne. Secondo giorno dedicato alla linea Perfectage che nasce dall'incontro tra la sapienza orientale e l'eccellenza italiana, con cui trattare efficacemente macchie, discromie, stress ossidativo e invecchiamento da menopausa.

**CORSO
COCOstart
24 Gennaio**

Sessione mattutina
09.30/12.30

Porto Sant'Elpidio

Info: Diego 334 1494778
info@diomededi-beauty.it - Via Palestro, 50

CORSO COCOSTART
Sede Diomededi Beauty
24 Gennaio - sessione mattutina

Il primo dei due appuntamenti formativi COCOCera, della durata di tre ore, aiuterà le corsiste a capire: come eseguire da subito il trattamento COCOCera senza commettere errori, come utilizzare nel modo corretto il COCOrond per preparare la cera e per raggiungere e mantenere la temperatura perfetta, come applicare la cera per non lasciare residui durante la rimozione, come sfruttare appieno la multidirezionalità della cera.

**CORSO
COCOSpecialist
24 Gennaio**

Sessione pomeridiana
14.30/17.30

Porto Sant'Elpidio

Info: Diego 334 1494778
info@diomededi-beauty.it - Via Palestro, 50

CORSO COCOSPECIALIST
Sede Diomededi Beauty
24 Gennaio - sessione pomeridiana

Il secondo dei due appuntamenti formativi COCOCera, durerà tre ore e permetterà alle corsiste di capire: come epilare velocemente e in modo impeccabile le grandi zone, come ridurre il consumo di cera abbattendo il costo cabina del trattamento, come strutturare una scheda cliente completa e funzionale, e come sfruttare alcuni strumenti di marketing per vendere il trattamento in istituto senza difficoltà.

**CORSO
Prodotti Beauty Spa
e Manualità Corpo**

30/31 Gennaio

Spiegazione prodotti ■
e protocolli Beauty Spa
Esercitazione pratica ■

Docente: **Pasquale Notonica**

Sede: Hotel Royal
Viale Enea Silvio Piccolomini, 3
Castellana di Fermo

CORSO Prodotti Corpo
Sede Hotel Royal
30/31 Gennaio

Due giornate formative che ti daranno la possibilità di conoscere a fondo tutti i prodotti e i protocolli di lavoro Beauty Spa legati al corpo, individuare soluzioni mirate ed efficaci a seconda delle caratteristiche dei clienti, approfondire specifiche manualità.

I corsi del mese di FEBBRAIO

**CORSO
Roller Massage**

Corso teorico/pratico sull'utilizzo del Roller Massage
Tecnica di massaggio che aiuta a raggiungere risultati migliori su tonificazione, cellulite adipe e drenaggio.

Docente: **Pasquale Notonica**
Sede: Hotel Royal
Viale Enea Silvio Piccolomini, 3
Castellana di Fermo

CORSO Roller Massage
Sede Hotel Royal
6/7 Febbraio

Corso formativo della durata di un giorno, dedicato a una nuovissima tecnica di massaggio che prevede l'utilizzo di un roller firmato Beauty Spa. Si tratta di uno strumento dotato di cuscinetti rotanti e scanalature che consente di ottenere risultati straordinari sia dal punto di vista muscolare sia da quello estetico. Questa tecnica può essere usata in tutti i trattamenti Beauty Spa per sciogliere le contratture e per contrastare efficacemente adipe, cellulite e ristagno dei liquidi.

**CORSO
TRUCCO PERMANENTE**

13/17 FEBBRAIO 2022

#changeyourlife

Sede: Diomededi Beauty - Via Palestro 50
Porto Sant'Elpidio (FM) - 0734 300904

CORSO Trucco Permanente
Sede Diomededi Beauty
13/17 Febbraio

Questo corso di 5 giorni ti permetterà di diventare una vera professionista del trucco permanente imparando 3 diverse tecniche. La tecnica Pixel Brow per realizzare sopracciglia folte e dall'aspetto naturale, la tecnica Classic Eyeliner per disegnare sulla palpebra superiore dell'occhio linee precise ed eleganti, la tecnica Strawberry Lips per ricreare sulle labbra un effetto rossetto super naturale.

**CORSO
MICRONEEDLING
VEICOLAZIONE
TRANSDERMICA. BB GLOW**

18 FEBBRAIO 2022

#changeyourlife

Sede: Diomededi Beauty - Via Palestro 50
Porto Sant'Elpidio (FM) - 0734 300904

CORSO Microneedling
Sede Diomededi Beauty
18 Febbraio

Una giornata formativa full immersion sulle più moderne tecniche legate all'estetica avanzata. Grazie a delle particolari manualità e a delle specifiche attrezzature professionali si potranno ottenere risultati straordinari nella lotta contro gli inestetismi del viso e contro l'invecchiamento cutaneo. Grazie alla tecnica del bb glow si potranno inoltre unire agli effetti benefici del trattamento viso, l'azione illuminante e uniformante del fondotinta.

**CORSO
COCOstart
14 Febbraio**

Sessione mattutina
09.30/12.30

Porto Sant'Elpidio

Info: Diego 334 1494778
info@diomededi-beauty.it - Via Palestro, 50

CORSO COCOSTART
Sede Diomededi Beauty
14 Febbraio - sessione mattutina

Il primo dei due appuntamenti formativi COCOCera, della durata di tre ore, aiuterà le corsiste a capire: come eseguire da subito il trattamento COCOCera senza commettere errori, come utilizzare nel modo corretto il COCOrond per preparare la cera e per raggiungere e mantenere la temperatura perfetta, come applicare la cera per non lasciare residui durante la rimozione, come sfruttare appieno la multidirezionalità della cera.

**CORSO
COCOSpecialist
14 Febbraio**

Sessione pomeridiana
14.30/17.30

Porto Sant'Elpidio

Info: Diego 334 1494778
info@diomededi-beauty.it - Via Palestro, 50

CORSO COCOSPECIALIST
Sede Diomededi Beauty
14 Febbraio

Il secondo dei due appuntamenti formativi COCOCera, durerà tre ore e permetterà alle corsiste di capire: come epilare velocemente e in modo impeccabile le grandi zone, come ridurre il consumo di cera abbattendo il costo cabina del trattamento, come strutturare una scheda cliente completa e funzionale, e come sfruttare alcuni strumenti di marketing per vendere il trattamento in istituto senza difficoltà.

**CORSO di Specializzazione
DIAGNOSI CORPO
e presentazione NOVITÀ**

**27/28
Febbraio
2022**

Corso teorico/ pratico sulle CAUSE E SOLUZIONI degli inestetismi del corpo

- definizione e manifestazione
- cellulite: cause e manifestazioni
- origine fisiologica
- cosa significa
- tipologie di cellulite
- adiposità localizzate
- diagnosi e confronto
- esercitazione a coppie

Docente: **Isabella Barbazza**

Sede: Hotel Royal
Viale Enea Silvio Piccolomini, 3
Castellana di Fermo

CORSO Diagnosi Corpo
Sede Hotel Royal
27/28 Febbraio

Corso di estetica avanzata dedicato a chi vuole diventare una vera professionista dell'estetica. La diagnosi rappresenta per l'estetista il fondamentale strumento di lavoro per apprezzare qualsiasi cliente e per poter intraprendere insieme un percorso duraturo di cura del corpo. Nei due giorni formativi saranno affrontate tutte le fasi dell'incontro con la cliente quindi anche il check-up e la parte comunicativa, entrambe fondamentali per imparare a interagire in modo efficace. Verranno inoltre analizzate le possibili problematiche delle clienti e le conseguenze che l'inetestismo può avere nel medio lungo termine, si parlerà dell'adipe e della differenza tra soggetto androide e ginoide, si studieranno cellulite e sindromi posturali.

I corsi del mese di MARZO



Il lash lifting è un intervento estetico che permette alle ciglia di apparire più lunghe, curve e luminose di quanto non siano nella realtà. Il bello è che per ottenere questo effetto non bisogna ricorrere ad alcun artificio ma solo fare uso di lozioni specifiche, in grado di rigenerare il pelo e di fortificarlo. Il lash lifting, infatti, è una pratica che intende ripristinare la salute della ciglia o favorirla attraverso l'applicazione di sieri ricchi di vitamine e nutrienti. Ovviamente a questo ripristino dello stato di salute della ciglia si accompagna un secondo intento, che gioca in favore dell'estetica: le clienti che scelgono di effettuare una laminazione ciglia lo fanno per ottenere un effetto curvante naturale e lo ottengono sempre.



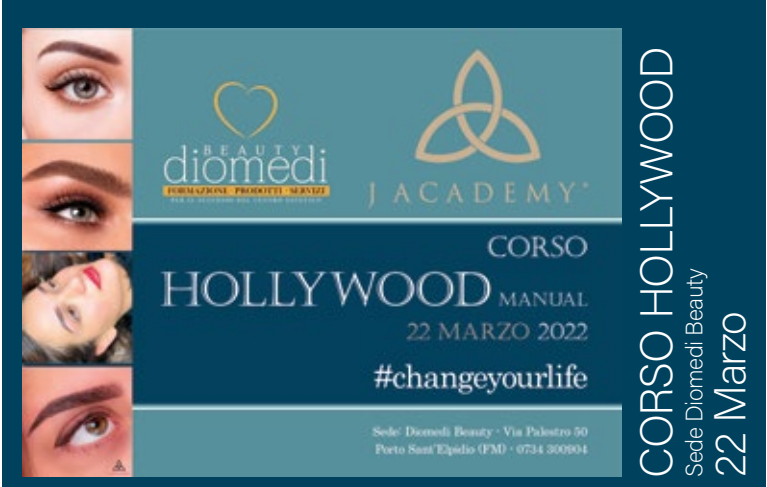
Il primo dei due appuntamenti formativi COCOCera, della durata di tre ore, aiuterà le corsiste a capire: come eseguire da subito il trattamento COCOCera senza commettere errori, come utilizzare nel modo corretto il COCOround per preparare la cera e per raggiungere e mantenere la temperatura perfetta, come applicare la cera per non lasciare residui durante la rimozione, come sfruttare appieno la multidirezionalità della cera.



Il secondo dei due appuntamenti formativi COCOCera, durerà tre ore e permetterà alle corsiste di capire: come epilare velocemente e in modo impeccabile le grandi zone, come ridurre il consumo di cera abbattendo il costo cabina del trattamento, come strutturare una scheda cliente completa e funzionale, e come sfruttare alcuni strumenti di marketing per vendere il trattamento in istituto senza difficoltà.



Due giornate formative interamente dedicate al MICROBLADING, tecnica di dermopigmentazione che DEFINISCE FORMA, COLORE E VOLUME DELLE SOPRACCIGLIA. Il microblading si esegue utilizzando uno STRUMENTO SIMILE A UNA PENNA su cui viene inserito un ago monouso di piccolissime dimensioni, che rilascia il pigmento attraverso delle PICCOLE LESIONI CUTANEE ESEGUITE A MANO LIBERA.



Una giornata formativa interamente dedicata alla tecnica di sfumatura manuale denominata "Hollywood". Grazie a questo corso si capirà come valorizzare le sopracciglia mantenendo un aspetto super naturale.

I corsi del mese di APRILE



La coppettazione è una tecnica antichissima di massaggio, impiegata nelle spa e nei centri estetici per rigenerare il corpo e per combattere inestetismi come adipe e cellulite. Questa tecnica di massaggio viso e corpo sfrutta l'azione vacuum di particolari coppette in silicone, estremamente più maneggevoli rispetto alle vecchie fatte di vetro. Il Perfection Body Massage è l'ideale complemento di qualsiasi percorso rimodellante, riduttivo e rassodante, e permette di raggiungere risultati in modo immediato.



Il primo dei due appuntamenti formativi COCOCera, della durata di tre ore, aiuterà le corsiste a capire: come eseguire da subito il trattamento COCOCera senza commettere errori, come utilizzare nel modo corretto il COCOround per preparare la cera e per raggiungere e mantenere la temperatura perfetta, come applicare la cera per non lasciare residui durante la rimozione, come sfruttare appieno la multidirezionalità della cera.



Il secondo dei due appuntamenti formativi COCOCera, durerà tre ore e permetterà alle corsiste di capire: come epilare velocemente e in modo impeccabile le grandi zone, come ridurre il consumo di cera abbattendo il costo cabina del trattamento, come strutturare una scheda cliente completa e funzionale, e come sfruttare alcuni strumenti di marketing per vendere il trattamento in istituto senza difficoltà.

Info e Prenotazioni

Il calendario dei corsi potrebbe subire delle variazioni e delle integrazioni.
Per info, costi e prenotazioni

contattaci

Diomedè Beauty s.r.l. Via Palestro, 50 - 63821 Porto Sant'Elpidio (FM) 0734 300904 - info@diomedibeautey.it
www.diomedibeautey.it  Diomedè Beauty  diomedibeautey

Dal **SUCCESSO DELLE NOSTRE CLIENTI**
DIPENDE IL NOSTRO SUCCESSO,

per questo mettiamo la soddisfazione di chi si affida a noi al primo posto.

Fai anche TU SQUADRA CON NOI!

