

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 2023 - N.16 Quadrimestrale

EDITORIALE

Ben ritrovate con la **sedicesima edizione del Diomed Beauty News!**

Con questo giornalino, a tiratura quadrimestrale, siamo al vostro fianco da oltre 5 anni per parlarvi ovviamente di ... **ESTETICA!**

L'obiettivo, anzi, gli obiettivi sono:

- Farvi scoprire tutti gli **APPUNTAMENTI FORMATIVI** che scegliamo di programmare nel corso dell'anno sia per darvi la possibilità di apprendere nuove nozioni e nuove tecniche, sia per farvi conoscere i prodotti e le tecnologie beauty più innovative.

- Raccontarvi qualcosa in più sui **BEAUTY BRAND** che sono al nostro fianco e che possono aiutarvi a ottenere risultati straordinari in cabina.

- Darvi spunti di riflessione sulla corretta gestione del centro estetico attraverso **ARTICOLI INFORMATIVI** che esaminano argomenti sempre diversi ... curiose di scoprire quale tema abbiamo scelto di trattare questa volta??

I NUMERI E NELLO SPECIFICO, IL BREAK EVEN POINT.

Sappiamo benissimo quanto questa parte di gestione strategica appaia il più delle volte ostica a chi lavora (in veste di titolare) nel mondo dell'estetica, ma sappiamo altrettanto bene quanto sia **IMPORTANTE ACQUISIRE DIMESTICHEZZA CON I NUMERI PER DIVENTARE PIENAMENTE CONSAPEVOLI** delle scelte che si compiono ogni giorno.

"Mi conviene continuare a offrire questo servizio a questo prezzo?"

"Quanti appuntamenti devo avere in agenda se non voglio tirare giù la serranda?"

"Trattamento viso illuminante e trattamento corpo drenante, su quale dovrei puntare per coprire i costi senza dovermi chiudere in istituto 6 giorni su 7, per 10 ore al giorno, e iniziare a guadagnare?"

Ecco, saper rispondere a queste domande è importantissimo.

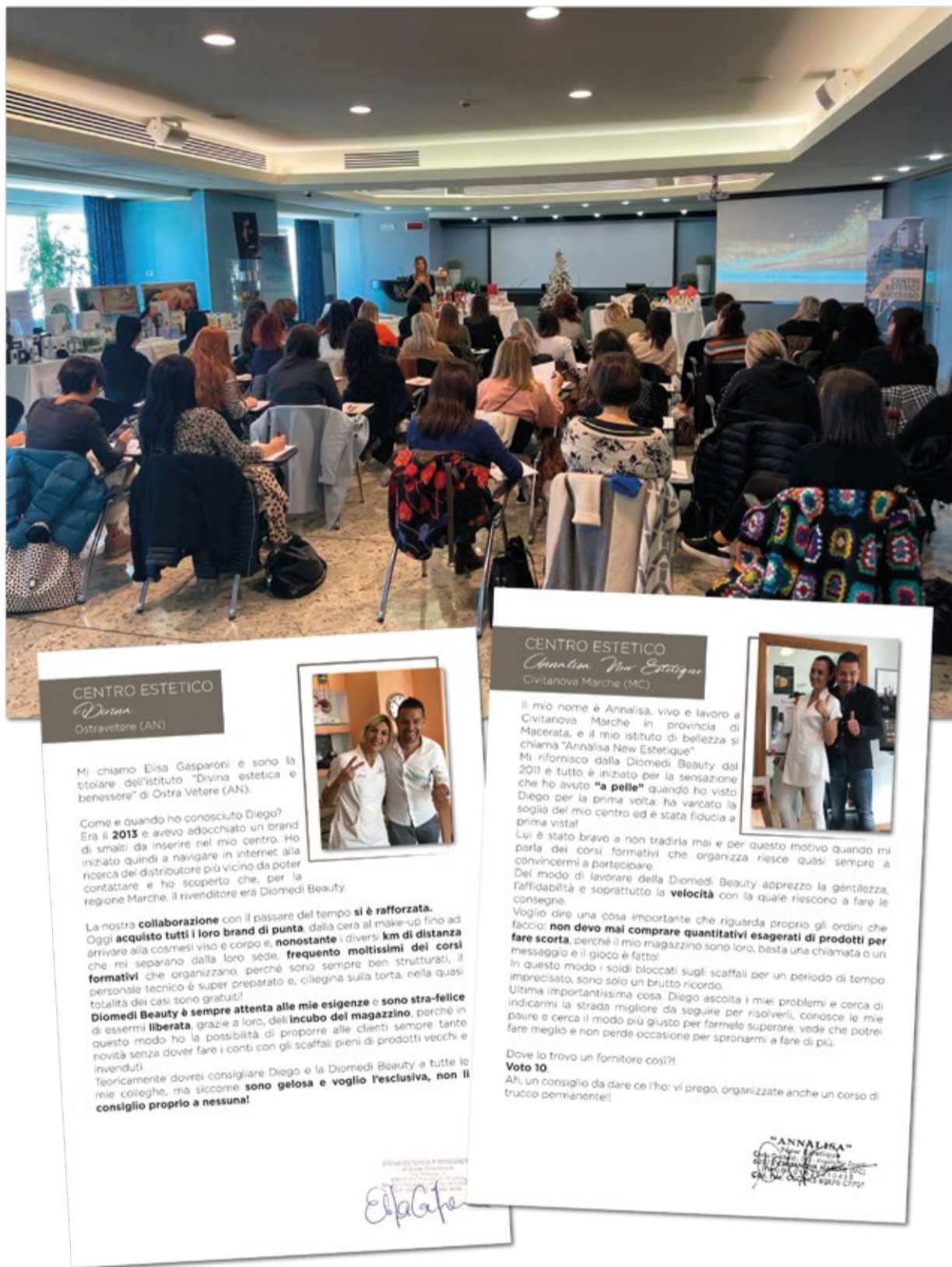
Per farlo bisogna ovviamente affidarsi a figure specializzate in campo economico, come quella del commercialista ma ... **ALLENARSI A FARE VALUTAZIONI IN AUTONOMIA È IMPORTANTISSIMO!**

Ci sono degli strumenti di calcolo e di valutazione che riescono in qualche modo a rendere il mondo dei numeri alla portata di tutti, uno di questi strumenti è sicuramente il Break Even Point che troverete illustrato proprio in questa edizione del giornalino.

Bando alle ciance ... vi auguriamo come sempre **BUONA LETTURA E, VISTO IL PERIODO IN CUI CI TROVIAMO, BUON ANNO A TUTTE VOI!**

A presto!

Diego Marinelli



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



SPECIALE

BREAK EVEN POINT

(o punto di pareggio)



pag. 2

FOCUS

IL TEMPIO della SALUTE :

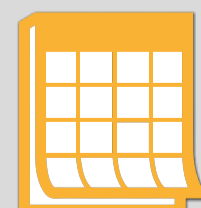
una visione
cosmetica
di avanguardia



pag. 4

FORMAZIONE

Con NOI di
Diomed Beauty
prima **CONOSCI** e
poi **SCEGLI!!!**



pag. 7

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

Porto Sant'Elpidio - 0734 300904

Torino - 011.2078350

info@diomedibeaity.it

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

f Diomed Beauty i diomedibeaity www.diomedibeaity.it

BREAK EVEN POINT (o punto di pareggio)

SPECIALE



Un concetto di cui spesso si ignora il significato e che, se applicato, può dare una svolta ai conti di qualsiasi attività, anche della tua. Scopri perché.

Sai quanti centri estetici lavorano coprendo malapena i costi? Tanti.

Sai quanti centri estetici offrono ogni giorno servizi in perdita? Tantissimi.

Le soddisfazioni personali legate al lavoro ben fatto, al prezzo onesto, alla felicità dei clienti, ai risultati in cabina, sono importanti ma non sufficienti per mantenere in piedi l'attività che si gestisce e per vivere (non sopravvivere).

L'impegno fisico (lavorare 10 ore al giorno non-stop mangiando in piedi) e quello economico (pagare dipendenti, fornitori e affitto prima del proprio stipendio) devono essere adeguatamente corrisposti non tanto dagli incassi, quanto da ciò che resta realmente in tasca dopo aver coperto tutte, ma proprio tutte le spese.

Chi gestisce un centro estetico perseguitato dall'incubo del conto in rosso è preoccupato, sconfortato, a tratti frustrato perché affronta continue difficoltà economiche ma non riesce a trovare una soluzione concreta per poterle risolvere.

Di solito chi si trova a vivere questa situazione di base commette **due gravissimi errori**.

1. Offre servizi e trattamenti esattamente uguali a quelli proposti dai centri estetici concorrenti.

2. Naviga a vista quando si parla di numeri intesi come spese da sostenere (fisse e variabili), prezzi da fissare, servizi da incentivare o da abbandonare.

Un accenno velocissimo al **PRIMO PUNTO**.

Se offri servizi e trattamenti simili o uguali a quelli proposti dalle colleghe che sono vicine al tuo centro, sei automaticamente costretta ad allineare il tuo listino al loro. Sarebbe impensabile aumentare del 50% il prezzo di una manicure o di una ceretta alle gambe, se i clienti non riuscissero a giustificare in alcun modo quel prezzo diverso e più alto. Morale della favola: **SE NON DIFFERENZI QUELLO CHE FAI, RIMANI INCASTRATA NEL MECCANISMO DEL PREZZO "UGUALE O PIÙ BASSO" FISSATO DAI CENTRI ESTETICI CONCORRENTI.** Passiamo ora al **SECONDO PUNTO**, oggetto di analisi di questo articolo. Navigare a vista quando si parla di conti, è davvero molto pericoloso.

Pericoloso perché il rischio di lavorare "a casaccio" è alto e quello di mandare all'aria sacrifici e conto in banca è concreto.

Ecco quello che fanno tantissime estetiste:

- lavorano a testa bassa facendo "di tutto un po"
- non si chiedono se fanno qualcosa di straordinario a cui poter dar valore
- fissano prezzi "normali" o al ribasso per paura di perdere clienti
- non sanno qual è il guadagno associato a ogni singola voce del listino.

Da cosa iniziare per individuare la giusta rotta da seguire? Dal **BREAK EVEN POINT**.

Innanzitutto, che cos'è? **È L'ESATTO PUNTO IN CUI COSTI TOTALI E RICAVI TOTALI SI EGUALIANO SENZA GENERARE NÉ UTILI NÉ PERDITE.**

Calcolandolo e analizzandolo si ottengono due preziose informazioni:

- quante volte va eseguito, in un determinato arco temporale, un certo tipo di servizio/trattamento per coprire almeno tutti i costi
- quale servizio/trattamento confrontato a un altro consente di coprire i costi "lavorando meno"

Grazie al Break Even Point possiamo quindi scovare quali sono i servizi antieconomici (che ci fanno lavorare addirittura in perdita), quali sono quelli realmente redditizi e quali ci permettono di guadagnare tenendo ritmi lavorativi sostenibili.

Per calcolarlo bisogna necessariamente:

1. Scegliere un arco temporale di riferimento (una settimana? Un mese? Un semestre? Un anno?).

Importante è calcolare il break even point all'inizio del lasso temporale preso in considerazione così da fissare degli obiettivi da raggiungere e non avere brutte sorprese. Farlo a posteriori è poco sensato perché diventerebbe impossibile mettere le mani su qualcosa che è già avvenuto e che è andato storto.

BEAUTY SPA
natural resources

LUXURY LIFT LUXURY REVITAL

IL LUSSO
AD ALTA PERFORMANCE

con Olio Ozonizzato
multiattivi Neoskin
e il tocco booster di
DERMA PEN SYSTEM



LIFTING COSMETICO SENZA AGHI



Miglioramento e ridefinizione dell'ovale

Effetto distensivo

Azione rigenerante e booster

Azione rinnovante e rivitalizzante



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

Porto Sant'Elpidio: **0734 300904** Torino: **011 2078350**

info@diomedibeauty.it

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

Diomed Beauty Instagram diomedibeauty www.diomedibeauty.it



La pillola di saggezza

“Può darsi che non siate responsabili della situazione in cui vi trovate, ma lo diventerete se non fate nulla per cambiarla.”

MARTIN LUTHER KING

2. Conoscere alcuni dati.

I COSTI TOTALI. Si ottengono sommando i costi fissi, ovvero i costi che non variano al variare della mole di lavoro svolta (mutuo o affitto del locale, stipendio delle dipendenti), con quelli variabili (costo approvvigionamento prodotti, costo formazione del personale).

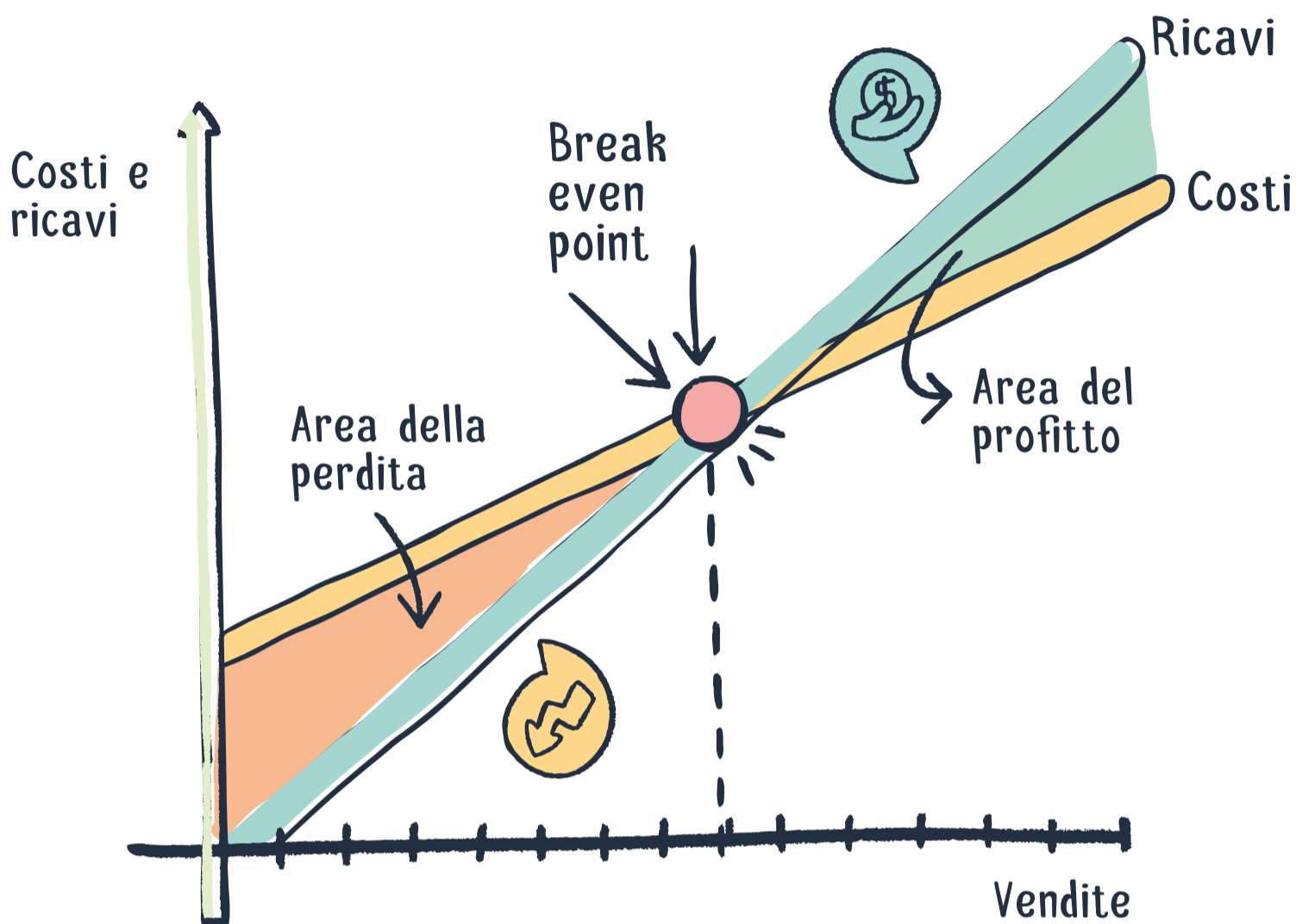
I RICAVI TOTALI. Sono dati dalla somma delle entrate ottenute vendendo prodotti e servizi.

Il punto in cui la curva dei costi incontra quella dei ricavi corrisponde al punto di pareggio.

Trovarsi sotto a questo punto significa lavorare in una condizione di perdita, trovarsi sopra significa lavorare generando utile.

Al di là della rappresentazione grafica, la formula per calcolare il Break Even Point è la seguente:

$$\frac{\text{Costi Fissi}}{\text{Prezzo di vendita} - \text{Costo variabile unitario}}$$



UN ESEMPIO PRATICO può sicuramente semplificare i concetti appena esposti e soprattutto far capire l'estrema utilità di questo calcolo.

Per rendere tutto ancora più intuitivo e comprensibile ipotizziamo che Maria, proprietaria di un centro estetico a Roma, abbia ogni anno dei costi fissi pari a 120.000€ e che non sappia se sia più conveniente focalizzare la propria attività sulle Manicure (che vende a 30€) o sui Trattamenti Viso (che vende a 80€). Per capire quale strada seguire è fondamentale che Maria calcoli proprio il Break Even Point.

SE MARIA FACESSE SOLO TRATTAMENTI VISO il cui costo cabina è pari a 15€ (dato da costi variabili come prodotti, monouso, lavaggio biancheria), quanti trattamenti viso dovrebbe fare all'anno per coprire almeno tutti i costi?

$$\frac{120.000}{80-15} = 1.846$$

1846.

Fare un trattamento viso in meno significherebbe andare in perdita, farne anche solo uno in più significherebbe generare utile.

E SE MARIA INVECE FACESSE SOLO MANICURE il cui costo cabina è pari a 5€ (dato da costi variabili come prodotti, monouso, lavaggio biancheria), quante manicure dovrebbe fare all'anno per coprire almeno tutti i costi?

$$\frac{120.000}{30-5} = 4.800$$

4800.

Fare una manicure in meno significherebbe andare in perdita, farne anche solo una in più significherebbe generare utile.

Confrontare questi due dati è fondamentale per fare valutazioni e soprattutto per prendere decisioni strategiche e sensate.

Nel caso appena descritto Maria per coprire i costi dovrebbe fare 1846 trattamenti viso oppure 4800 manicure ... in buona sostanza **per coprire i costi facendo le mani dovrebbe lavorare più del doppio rispetto a quello che dovrebbe fare focalizzandosi sui trattamenti viso.**

Il Break Even Point calcolato sull'attività svolta da un centro estetico mette quindi in luce quanto sia rischioso dare spazio a servizi base standard e quanto invece sia importante spostare il lavoro verso attività più remunerative come lo sono i trattamenti.

Facendo prevalentemente manicure, pedicure e cerette il punto di pareggio tende infatti ad allontanarsi.

Quindi le soluzioni sono due: puntare su **TRATTAMENTI o su servizi base, ma ESCLUSIVI!**

Ricorda che il punto di pareggio è uno strumento di analisi strategica che può essere usato anche per confrontare tra loro trattamenti simili con lo scopo di capire se ce ne sia uno da preferire.

In conclusione ... fai attenzione non tanto alla quantità ma alla tipologia del lavoro che svolgi in cabina perchè la liquidità del conto corrente e quello che rimane nelle tue tasche cambiano a seconda dei servizi e dei trattamenti che fai ogni giorno quindi, **RENDI PRODUTTIVO IL TUO TEMPO, SEMPRE, PERCHÈ LAVORARE POCO O LAVORARE ADDIRITTURA IN PERDITA NON HA SENSO!**



FITOGEA®
Naturalmente Differente
WWW.FITOGEA.IT

ERBA MATER

Integratore con estratti di Camomilla e Achillea

Made in Italy

100%
NATURALE

Lei è sempre stata con Noi
Affida il tuo Benessere Femminile alla madre di tutte le piante!

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

Porto Sant'Elpidio: **0734 300904** - Torino: **011 2078350** - info@diomedibeauty.it

Resta sempre aggiornata su **Promo e Beauty News** Diomed Beauty diomedibeauty www.diomedibeauty.it

Il Tempio della Salute: una **VISIONE** cosmetica di **AVANGUARDIA**

FOCUS



Il Tempio della Salute regala momenti di lusso, calma e voluttà, attraverso i prodotti custodi e dispensatori di squisita piacevolezza. Prodotti che creano veri e propri rituali capaci di coinvolgere l'intera sfera sensoriale, grazie a materie prime uniche accordate con scientifica sapienza.

THERMAE ... BENVENUTE NEL REGNO DELLA SENSORIALITÀ.

Thermae - Il Tempio Della Salute nasce da quello che può essere definito come "elemento trasformativo per eccellenza": l'acqua fossile.

È proprio grazie a quella Salsobromiodica delle Terme Di Salsomaggiore e al suo utilizzo nella ricerca scientifica se sono nate le formulazioni all'avanguardia e gli ingredienti funzionali di altissima qualità dei prodotti di questa linea.

Prodotti che, grazie a materie prime uniche accordate con scientifica sapienza, creano veri e propri rituali capaci di coinvolgere l'intera sfera sensoriale.

L'acqua fossile Salsobromiodica delle Terme di Salsomaggiore viene estratta da un bacino ipogeo incontaminato dell'epoca preistorica, ha una concentrazione di sale 5 volte superiore a quella del mar Mediterraneo, ed è ricchissima di minerali ed oligoelementi che sono rimasti, ricordo fossile di un mare pieno di vita, intrappolati nelle sue fortunate anse.

Thermae - Il Tempio Della Salute, prende ispirazione dal tepidarium romano, dalle terme thailandesi, dalle moderne spa e porta nei centri estetici esperienze di benessere avvolgenti e uniche nel loro genere.

I prodotti nascono dal connubio perfetto tra tradizione e innovazione grazie alla presenza sia di ingredienti ancestrali, sia di principi attivi innovativi e regalano sensazioni intense che accarezzano la pelle e la mente.

Thermae - Il Tempio Della Salute è rilassamento profondo, lusso, bellezza intensa, calma, momenti preziosi di benessere autentico.

Metodo Termale: non solo una dichiarazione di intenti, ma una nuova idea di cosmetica.

Metodo termale non è una prassi, ma una visione olistica alla persona e ai suoi organi di senso.

Il Termalismo.

Ogni prodotto "Il Tempio della Salute" è un tributo a quest'acqua straordinaria e presenta una preziosa formulazione che ne esalta le caratteristiche intrinseche, completandole a livello funzionale.

Le soluzioni viso e corpo de "Il Tempio della Salute" declinano infatti diversamente, in un gioco senza fine, i tre elementi cardine del termalismo: sale, calore, acqua.

Ma termalismo significa soprattutto approccio alla persona nella sua integrità: il termalismo non tratta un distretto corporeo, ma si occupa del suo equilibrio globale.

Ecco perché "Il Tempio della Salute" si esprime appieno nei rituali: routine di prodotti pensate per attivare ingredienti sinergici fra loro che insieme regalano al corpo un'esperienza sensoriale superiore.

I Principi Attivi.

"Il Tempio della Salute" seleziona i suoi principi attivi non solo sul merito funzionale, ma anche in base alla loro piacevolezza sensoriale: attivando i recettori cutanei nel modo corretto, stimolando il sistema olfattivo e coinvolgendo attivamente anche il senso della vista, è possibile potenziare enormemente i benefici di ogni prodotto. I principi della neurocosmesi infatti vedono la pelle come organo in stretto legame con il cervello, ed è proprio il tocco della mano sulla pelle che consente agli ingredienti di dialogare fra loro e con la cute.



L'antica sapienza termale
in una perfetta alchimia
di bellezza e benessere

Esperienza sublime

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

Porto Sant'Elpidio: **0734 300904** - Torino: **011 2078350** - info@diomedibeauty.it

Resta sempre aggiornata su **Promo e Beauty News**  Diomed Beauty  diomedibeauty www.diomedibeauty.it



Definendo il termalismo "metodo", si potrà vedere il tutto oltre la parte e si potrà scegliere di pacificare la mente attraverso il corpo.

L'esperienza Termale

In ogni prodotto "Il Tempio della Salute" ritroviamo gli elementi cardine dell'esperienza termale: acqua, sale, calore. È quest'ultimo elemento, spesso non ammesso al cuore dell'esperienza cosmetica tradizionale, ad elevare a neurocosmesi una semplice applicazione. Il calore, trasmesso attraverso il tocco dell'operatore del centro estetico, ma anche attraverso l'applicazione domestica che facciamo su noi stessi, consente agli ingredienti di dialogare fra loro e con la cute.

La neurocosmesi così non solo influenza positivamente l'umore, ma migliora la rigenerazione cellulare e la fisiologica idratazione del tessuto cutaneo.

Ma cosa sono, davvero, queste "thermae"?

All'origine della storia, erano luoghi dalle forme monumentali: nella Roma degli Imperatori si costruivano come fulcro dello scambio in un tessuto urbano in costante movimento. Al loro interno si trovavano spazi dedicati all'otium, al pensiero libero e al rilassamento profondo, ma anche al "negotium" e agli affari: ecco come lo spirito, oltre al corpo, ne usciva rinvigorito.

C'è stato poi un tempo in cui le stazioni termali erano luoghi di villeggiatura, concepiti per eludere la vita quotidiana e cittadina. Sono i primi anni del Novecento, proprio quando Freud culla la psicoanalisi neonata e il Grande Gatsby si accinge a cavalcare gli spumeggianti Anni '20. Un'epoca brillante, ma anche misteriosa e votata alla scoperta e allo studio di nuovi fenomeni. I vapori delle terme somigliano alle esalazioni della mente, che per la prima volta vengono analizzate per compiere il passaggio da "miracolo" a "fenomeno".

Oggi è il tempo in cui le terme e le spa sono un luogo di cura del corpo ma soprattutto dello spirito: ci si reca per dedicarsi una pausa, nel nome del benessere e della cura di sé.

BEAUTY SPA
natural resources

CHROMAGE

Scopri il nuovo fondotinta funzionale

UNIQUE

Coprenza modulabile per un viso naturalmente luminoso



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

Porto Sant'Elpidio: **0734 300904** - Torino: **011 2078350** - info@diomedibeauty.it

Resta sempre aggiornata su **Promo e Beauty News**  Diomed Beauty  diomedibeauty www.diomedibeauty.it



l'originale ceretta brasiliana
PER PELLI DELICATE

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

Porto Sant'Elpidio: **0734 300904** Torino: **011 2078350**

info@diomedibeauty.it

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

 Diomed Beauty  diomedibeauty www.diomedibeauty.it



Con COCOcera



✓ **DIFFERENZIERAI** il tuo istituto

✓ **SEMPLIFICHERAI IL LAVORO IN CABINA E ALLEGGERIRAI IL TUO MAGAZZINO**

✓ **I CLIENTI**, estremamente soddisfatti del risultato sulla pelle e sui peli,
SARANNO DISPOSTI A SPENDERE DI PIÙ

✓ **I CONSUMATORI FINALI**, grazie allo store locator presente nel sito ufficiale,
POTRANNO TROVARE IL TUO ISTITUTO CON UN SEMPLICE CLIC!

✓ **SARAI SUPPORTATA IN MODO CONTINUO E COSTANTE**
(i corsi di formazione gratuiti, personale tecnico sempre a disposizione,
area riservata con contenuti esclusivi)

✓ **FAREMO MARKETING DIRETTO AL CONSUMATORE FINALE**
senza farti spendere un centesimo

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

FORMAZIONE



**NUOVA STAGIONE
NUOVA
CARRELLATA DI CORSI!**

Il nuovo anno è appena iniziato e quasi sicuramente avrai fissato degli obiettivi personali e lavorativi da raggiungere. Sui secondi **POSSIAMO DARTI UNA MANO** supportandoti con consigli, strategie, materiale marketing pronto all'uso e con un calendario ricco di imperdibili appuntamenti formativi che sapranno **TIRARE FUORI IL MEGLIO DI TE.**

Cosa aspetti? Consultalo subito per iscriverti ai corsi che più ti interessano prima che i posti a disposizione finiscano e che sia troppo tardi! **NOI CI SIAMO ... MANCHI SOLO TU!**

I corsi del mese di **GENNAIO**

CORSO COCOLAB
23 Gennaio

Sessione mattutina
09.30/13.30

Porto Sant'Elpidio

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

CORSO COCOLAB
Sede Diomededi Beauty
23 Gennaio - sessione mattutina

Corso di perfezionamento che nasce per soddisfare un bisogno che molti istituti partner manifestano: fare tanta pratica. Proverai e riproverai stesure e rimozioni, imparerai a stendere la cera evitando che sia troppo spessa per non sprecare prodotto, o al contrario, troppo sottile per non lasciare residui durante la rimozione, cronometrerai i tempi di esecuzione del trattamento con l'obiettivo di ottimizzarli per rendere più remunerativo il servizio che offri.

CORSO COCOSPECIALIST
23 Gennaio

Sessione pomeridiana
14.00/17.30

Porto Sant'Elpidio

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

CORSO COCOSPECIALIST
Sede Diomededi Beauty
23 Gennaio - sessione pomeridiana

Il secondo dei due appuntamenti formativi COCOcera, durerà 3 ore e mezza e ti permetterà 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 Focus Percorsi e Manualità Corpo
29/30 Gennaio

Spiegazione prodotti e protocolli Beauty Spa
Esercitazione pratica

Docente: Pasquale Notonica

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

CORSO Focus Percorsi e manualità corpo
Sede Hotel Royal
29/30 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 e approfondire specifiche manualità.

LISSAGGIO e RITUALI THERMAE
31 Gennaio

Docente: Pasquale Notonica

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

CORSO Lissaggio e Rituali Thermae
Sede Hotel Royal
31 Gennaio

Appuntamento formativo che insegnerà alle corsiste i segreti del trattamento termale per eccellenza. IL LISSAGGIO. La miscela di sale termale originario fossile, olio di argan e olii idrodispersibili unita a sapienti manovre avvolgenti, oltre a regalare una pelle incredibilmente liscia e vellutata, agisce sul cervello emozionale donando delle sensazioni uniche.

I corsi del mese di **FEBBRAIO**

FUORI SEDE

CORSO Specializzazione Prodotti corpo
05/06 Febbraio

Genova

Docente: Isabella Barbazza

CORSO Specializzazione Prodotti corpo
Sede Genova
05/06 Febbraio

Corso che offre a tutti i partecipanti una panoramica a 360° sui prodotti Beautyspa dedicati al trattamento del corpo e ai suoi sostanziali inestetismi (cellulite, ipotomia cutanea, adiposità localizzate). Saranno illustrate tutte le linee corpo e ogni singolo prodotto sarà spiegato insieme al suo protocollo. Al termine del corso le corsiste saranno in grado di individuare la giusta sinergia tra linee-prodotti, protocolli di lavoro, caratteristiche del cliente e stili di vita, offrendo soluzioni sempre più mirate e personalizzate.

CORSO di Specializzazione DIAGNOSI CORPO e Tecniche di Vendita
19/20 Febbraio

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 - Casablanca di Fermo

CORSO Diagnosi Corpo e Tecniche di Vendita
Sede Hotel Royal
19/20 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'inestetismo può avere nel medio lungo termine, si parlerà dell'adipe e della differenza tra soggetto androide e ginoide, si studieranno cellulite e sindromi posturali.

CORSO COCOSTART
27 Febbraio

Sessione mattutina
09.30/13.00

Porto Sant'Elpidio

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

CORSO COCOSTART
Sede Diomededi Beauty
27 Febbraio - sessione mattutina

Il primo dei due appuntamenti formativi COCOcera, della durata di 3 ore e mezza e ti aiuterà 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.

CORSO COCOSPECIALIST
27 Febbraio

Sessione pomeridiana
14.00/17.30

Porto Sant'Elpidio

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

CORSO COCOSPECIALIST
Sede Diomededi Beauty
27 Febbraio - sessione pomeridiana

Il secondo dei due appuntamenti formativi COCOcera, durerà 3 ore e mezza e ti permetterà 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.

I corsi del mese di **MARZO**



CORSO LASH & BROW
LAMINAZIONE
06 MARZO 2023
#changeyourlife
Sede: Hotel Royal - Viale Enea Silvio Piccolomini, 3
61000 Lago di Fermo - FM

CORSO LASH & BROW
Sede: Hotel Royal
06 Marzo

Il lash lifting è una tecnica estetica che prevede l'uso di lozioni specifiche ricche di vitamine e nutrienti, praticata per incurvare e nutrire le ciglia, e per farle apparire più lunghe e folte. Rispetto alle extension, la laminazione garantisce un effetto super naturale. Il brow lifting viene invece fatto per ordinare e ispessire i peli delle sopracciglia, per nutrirla e per orientarla verso l'alto come vogliono le ultime tendenze di moda e bellezza arrivate da oltreoceano.



12-13 Marzo 2023
Parma
CORSO di SPECIALIZZAZIONE PRODOTTI CORPO
CORSO TEORICO/PRATICO sui prodotti e sui protocolli BEAUTY SPA
Docente: Isabella Barbazza

12/13 Marzo
CORSO Specializzazione Prodotti corpo
Sede: Parma

FUORI SEDE

Corso che offre a tutti i partecipanti una panoramica a 360° sui prodotti Beautyspa dedicati al trattamento del corpo e ai suoi sostanziali inestetismi (cellulite, ipotomia cutanea, adiposità localizzate). Saranno illustrate tutte le linee corpo e ogni singolo prodotto sarà spiegato insieme al suo protocollo. Al termine del corso le corsiste saranno in grado di individuare la giusta sinergia tra linee-prodotti, protocolli di lavoro, caratteristiche del cliente e stili di vita, offrendo soluzioni sempre più mirate e personalizzate.



COSMOPROF
WORLDWIDE BOLOGNA
BOLOGNA
17/20 Marzo 2023

CORSO COSMOPROF
Bologna
17/20 Marzo

SAREMO AL FIANCO DEI NOSTRI BRAND AL COSMOPROF 2023
17/20 MARZO 2023



19 Marzo
Massaggio CALIFORNIANO
La scopo di questo massaggio è quello di aiutare la persona a ritornare in contatto con la sensibilità e la percezione del proprio corpo.
Durante la giornata di formazione verranno trattati, tra i vari argomenti, i recettori cutanei e le reazioni emotive collegate, oltre alla corretta postura del massaggiatore per poter completare il minimo sforzo e ottenere la massima efficacia.
Docente: Roberta Milani

CORSO Massaggio CALIFORNIANO
Sede: Hotel Royal
19 Marzo

Il massaggio californiano è costituito da una sequenza ininterrotta di sfioramenti leggerissimi e lenti eseguiti sull'epidermide di tutto il corpo e studiati per far emergere sensazioni ed emozioni che, a causa dello stress della vita quotidiana, sono sopite o addirittura dimenticate. Questa sua particolarità lo rende un massaggio Emozionale a tutti gli effetti. Durante la giornata di formazione verranno trattati, tra i vari argomenti, i recettori cutanei e le reazioni emotive collegate, oltre alla corretta postura che il massaggiatore deve assumere per poter completare il minimo sforzo e ottenere la massima efficacia.



20 Marzo
MASSAGGIO DEL MARE
Massaggio dei 4 Elementi con le conchiglie laviche
20 Marzo
Il Massaggio del Mare genera un benessere generalizzato poiché stimola tutto il corpo, regolando anche gli organi interni attraverso la stimolazione dei punti riflessi di piedi e mani.
Regola la circolazione sanguigna e riduce, quindi, il rischio di trombosi, infarto e ictus.
Aumenta il tono e l'elasticità cutanea e del collagene.
Migliora la circolazione sanguigna e riduce, quindi, il rischio di trombosi, infarto e ictus.
Docente: Roberta Milani

CORSO Massaggio del Mare
Sede: Hotel Royal
20 Marzo

Questa particolare tecnica di massaggio, evocativa del mare grazie ai particolari strumenti utilizzati, farà raggiungere ai tuoi clienti una straordinaria sensazione di benessere generalizzato che coinvolge anche gli organi interni attraverso la stimolazione dei punti riflessi di mani e piedi. La musica che ricorda il mare e le luci soffuse creano un'atmosfera carica di suggestioni positive. Gli speciali pannelli e le conchiglie laviche appoggiate sulla pelle nel corso del rituale, sprigionano calore regalando un profondo senso di rilassamento muscolare e psichico. A migliorare è anche il tono, l'elasticità e la luminosità della pelle.



CORSO COCOstart
27 Marzo
Sessione mattutina
09.30/13.00
Porto Sant'Elpidio
Info: Diego 334 1494778
info@diomedibeauty.it - Via Palestro, 50

CORSO COCOstart
Sede: Diomedì Beauty
27 Marzo - sessione mattutina

Il primo dei due appuntamenti formativi COCOcera, della durata di 3 ore e mezza e ti aiuterà 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.



CORSO COCOSpecialist
27 Marzo
Sessione pomeridiana
14.00/17.30
Porto Sant'Elpidio
Info: Diego 334 1494778
info@diomedibeauty.it - Via Palestro, 50

CORSO COCOSpecialist
Sede: Diomedì Beauty
27 Marzo - sessione pomeridiana

Il secondo dei due appuntamenti formativi COCOcera, durerà 3 ore e mezza e ti permetterà 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**

Diomedì Beauty s.r.l.

www.diomedibeauty.it - info@diomedibeauty.it  Diomedì Beauty  diomedibeauty

SEDE DI PORTO SANT'ELPIDIO: Via Palestro 50 - ☎ 0734.300904

SEDE DI TORINO: Via Giordano Bruno 65/O - ☎ 011.2078350

I corsi del mese di **APRILE**



FUORI SEDE

CORSO "Il Tempio della Salute"
16/17 Aprile
Salsomaggiore Terme

CORSO il Tempio della Salute
Sede: Salsomaggiore Terme
16/17 Aprile

Salsomaggiore Terme è la location perfetta per questo corso di formazione in cui protagonista è la linea "Thermae - Il tempio della salute". L'acqua fossile estratta proprio da questa località è purissima e incontaminata ed è uno dei preziosi ingredienti dei prodotti viso e corpo del brand. Grazie a Thermae si potranno offrire ai clienti proposte incentrate su metodiche e trattamenti unici come il lissaggio, l'esfoliazione che rilassa e avvolge facendo perdere il senso della fisicità.



CORSO COCOLab
17 Aprile
Sessione mattutina
09.30/13.30
Porto Sant'Elpidio
Info: Diego 334 1494778
info@diomedibeauty.it - Via Palestro, 50

CORSO COCOLab
Sede: Diomedì Beauty
17 Aprile - sessione mattutina

Corso di perfezionamento per soddisfare un bisogno che molti istituti partner manifestano: fare tanta pratica. Proverai e riproverai stesure e rimozioni, imparerai a stendere la cera evitando che sia troppo spessa per non sprecare prodotto, o al contrario, troppo sottile per non lasciare residui durante la rimozione, cronometrerai i tempi di esecuzione del trattamento con l'obiettivo di ottimizzarli per rendere più remunerativo il servizio che offri.



CORSO COCOSpecialist
17 Aprile
Sessione pomeridiana
14.00/17.30
Porto Sant'Elpidio
Info: Diego 334 1494778
info@diomedibeauty.it - Via Palestro, 50

CORSO COCOSpecialist
Sede: Diomedì Beauty
17 Aprile - sessione pomeridiana

Il secondo dei due appuntamenti formativi COCOcera, durerà 3 ore e mezza e ti permetterà 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.

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!



Diego