

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

Settembre/Dicembre 2024

EDITORIALE

L'ESTATE STA FINENDO ... E UN ANNO SE NE VA ...

Ok ma vogliamo chiuderlo in bellezza questo anno oppure no? Certo che sì!
Anche se l'estate è finita, anche se l'agenda inizia a vuotarsi, **CON IL NOSTRO SUPPORTO e con IL VOSTRO IMPEGNO** potete registrare **RISULTATI ECCELLENTI ANCHE IN QUESTI ULTIMI MESI DELL'ANNO!**

Leggete attentamente questa diciottesima edizione del giornalino, troverete un calendario corsi sempre più ricco e un articolo che tratta un tema molto caldo e purtroppo sempre attuale: la disdetta last minute. Ma andiamo per gradi.

PERCHÉ TANTI IMPERDIBILI CORSI?

Perché, come sempre vi diciamo, il diploma della scuola estetica è fondamentale, ma aggiornarsi e imparare nuove tecniche e nuovi protocolli, è importantissimo! E lo è sia per non restare indietro in un mondo che corre alla velocità della luce, sia per creare la vostra identità professionale ... quella che chiamiamo "specializzazione" e che può garantirvi maggiore lavoro e maggiori guadagni.

PERCHÉ UN ARTICOLO CHE PARLA DI DISDETTE?

Perché è un argomento che vi sta particolarmente a cuore, una piaga silenziosa che affligge da sempre tutti i centri estetici. Quali sono esattamente le dinamiche più comuni che vengono a verificarsi? Quali sono gli stati d'animo negativi che certi atteggiamenti finiscono per scatenare anche nelle persone più comprensive e pazienti? Come gestire queste situazioni spiacevoli? Ecco, l'articolo vuole dare una risposta a tutte queste domande per aiutarvi a preservare fegato e conto in banca!

Pronte ad annotare corsi e a immedesimarvi nelle disavventure descritte nell'articolo?

BUONA LETTURA e ... a prestissimo!

Diego Marinelli



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



SPECIALE

**APPUNTAMENTO
ANNULLATO O
DIMENTICATO?**

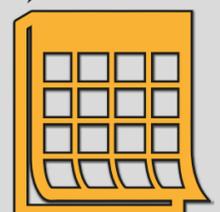
pag. 2



FORMAZIONE

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

pag. 7



Per maggiori info, news e aggiornamenti

CONTATTACI

Tel. **0734.300904**

info@diomedibeauty.it - www.diomedibeauty.it

Diomed Beauty diomedibeauty

APPUNTAMENTO ANNULLATO O DIMENTICATO?

SPECIALE



Hai tutto il diritto di arrabbiarti: il tuo lavoro non vale meno del lavoro delle tue clienti

Scopri quali sono gli atteggiamenti da condannare e perché non devi avere paura di farlo apertamente

Il periodo estivo è senza ombra di dubbio il momento dell'anno più impegnativo e al tempo stesso fruttuoso che un centro estetico può vivere nell'arco di 12 mesi. Ripercorriamo insieme cosa avete vissuto per almeno 60 (lunghe) giorni e nell'analizzare l'estenuante ritmo lavorativo che ha messo **a dura prova il vostro fisico e in alcuni casi anche i vostri nervi**, focalizziamo l'attenzione sulla questione "appuntamento annullato o dimenticato".

Partiamo da un presupposto: **la bella stagione con annesse ferie, innesca all'interno di un centro estetico un inevitabile cambio di marcia.**

Richieste che aumentano, ritmi di lavoro serrati, nuovi clienti che bussano alla porta dell'istituto, clienti occasionali che si ripresentano anche solo per fare servizi base, clienti abituali che giustamente pretendono la disponibilità e la qualità di sempre.

Mentre tu e le tue collaboratrici correvate da una parte all'altra del centro per:

- pulire e preparare le cabine tra un appuntamento e l'altro
- aprire la porta e accogliere le clienti
- proporre promo e pacchetti "summer edition" a chi aveva appena fatto un trattamento
- rispondere alle chiamate vocali che nove volte su dieci interrompevano trattamenti, servizi o semplici conversazioni intrattenute con la cliente che avevate fisicamente davanti
- rispondere ai messaggi whatsapp inviati dalle clienti che chiedevano info su prodotti o appuntamenti
- afferrare e scorrere l'agenda cartacea o digitale mentre avevate al telefono la cliente top (telefono rigorosamente tenuto tra orecchio e spalla), con la speranza di individuare un buco in cui inserirla.

Ecco, mentre eravate impegnate a fare tutto quello che avete appena letto, **senza avere quasi il tempo per andare in bagno o per mangiare un boccone**, arrivavano puntuali come un orologio svizzero le **"sorpresine" dell'ultimo minuto**: messaggi di annullamento o mancati arrivi delle clienti.

MESSAGGI DI ANNULLAMENTO

Messaggi che arrivano poche ore prima dell'appuntamento o di risposta al messaggio di reminder inoltrato da voi il giorno prima, **inviati dalla cliente con incredibile nonchalance**, come se cambiare programma all'ultimo minuto fosse la cosa più normale del mondo.

Messaggi last minute **correlati da banali o fantasiose giustificazioni** (macchina che non parte, febbre improvvisa, animali domestici malati, capo che chiede all'ultimo straordinari, imprevisti legati ai figli, altri professionisti che spostano appuntamenti facendoli accavallare con quello preso con voi, situazione smalto unghie ancora accettabile e quindi rimandabile a data da destinarsi e molto altro ancora)

MANCATO ARRIVO DELLA CLIENTE

I minuti passano, la persona che ha appuntamento non arriva e voi la contattate telefonicamente. Alcune volte non c'è risposta immediata e la cliente richiama quando è ovviamente troppo tardi per correre ai ripari, altre volte la risposta c'è ed è più o meno la seguente: **"oddio! l'appuntamento era oggi?? ma siete sicure!? io ero stra-convinta che fosse domani!"**.

In questa seconda situazione può capitare che:

- la cliente sia lontana km dal centro o che abbia preso impegni proprio nell'ora in cui avrebbe dovuto essere da voi e che quindi non possa presentarsi
- la cliente propone di mollare tutto quello che sta facendo e di raggiungere il centro in un lampo.

IN QUESTE CIRCOSTANZE È UMANO RIMANERCI MALE, ARRABBIARSI, PERDERE

Puroil

IL PRIMO OLIO professionale da massaggio

IL MASSAGGIO È
UNA FORMA
D'ARTE IN CUI
NON TROVANO
TRA LORO
CONFINI
**Tecnica, Empatia
e Sensorialità.**



5 BUONE RAGIONI PER SCEGLIERE PUROIL

-  È un prodotto **100% Made In Italy**
-  Non contiene coloranti artificiali, siliconi e peg
-  È composto per il **98%** da **ingredienti di origine naturale**
-  Idrata ma **non unge la pelle**
-  Rilascia nell'ambiente e sulla pelle una **profumazione delicata** e al tempo stesso **persistente**

PUROIL, il primo olio professionale da massaggio.

Un olio che nasce per rendere unica e indimenticabile l'esperienza vissuta in cabina attraverso il coinvolgimento e la stimolazione di due importantissimi sensi:

IL TATTO E L'OLFATTO



Per maggiori info, news e aggiornamenti

CONTATTACI

Tel. **0734.300904**

info@diomedibeauty.it - www.diomedibeauty.it

 Diomed Beauty  diomedibeauty

QUASI LE STAFFE? La risposta è sì!
IN QUESTE CIRCOSTANZE È GIUSTO COMUNICARE IL PROPRIO DISAPPUNTO ALLA CLIENTE? La risposta, nel 90% dei casi, è sì!

Se la cliente annulla l'appuntamento dopo aver ricevuto il vostro messaggio di reminder significa che aveva già deciso di non venire o che comunque sapeva di dover rinunciare per X motivazioni ma, placidamente, ve lo ha detto quando glielo avete chiesto voi, non prima.

Se la cliente annulla l'appuntamento poche ore prima perché è sopraggiunto un impegno che ha scalzato quello che aveva con voi (parrucchiere, commercialista, fisioterapista) significa che il secondo impegno, quello preso temporalmente dopo rispetto al vostro, nella sua testa è più importante della laminazione, del trattamento viso o della manicure che avrebbe dovuto fare da voi.

Se la cliente dimentica l'appuntamento e non si presenta in istituto significa che non ha ricevuto il vostro messaggio di reminder, oppure che ha scritto male l'appuntamento o ancora, che non lo ha segnato e ha confuso i giorni.

Piccola nota sulla cliente che dimentica l'appuntamento.

Se risponde subito, abita vicino al vostro centro estetico, non ha preso impegni in quell'orario, è a casa o nei pressi di casa, è reattiva, magari potete salvare l'appuntamento portandovi dietro il ritardo (che deve essere minimo) per tutta la giornata, cercando di ridurlo velocizzando lievemente i servizi in corso d'opera.

Se la cliente invece impiega oltre 15 minuti per lasciare ciò che sta facendo o semplicemente per raggiungere il centro a causa della distanza, l'appuntamento è perso: non potete/dovete aspettarla perché non va bene né cumulare un ritardo importante che a cascata ricadrebbe sui successivi appuntamenti, né fornire un servizio frettoloso a cui magari, per ottimizzare i tempi, dovete "tagliare" fasi che compromettono il benessere e il risultato finale.

TORNIAMO ORA ALLA QUESTIONE PRINCIPALE riportata anche nel titolo **"È GIUSTO ARRABBIARSI?"** e cerchiamo di capire perché **ABBIAMO RISPOSTO IN MODO AFFERMATIVO.**

Sostanzialmente per due ragioni, una etica e l'altra economica. **QUELLA ETICA** è riconducibile al fatto che ciascun essere umano dovrebbe saper distinguere il bene dal male, il giusto dallo sbagliato, la correttezza dalla maleducazione e questa consapevolezza ci porta ad avere delle chiare aspettative quando ci confrontiamo con il prossimo. Chi è gentile, paziente, puntuale, comprensivo, aspetta di avere in cambio (almeno in parte) gentilezza, pazienza, puntualità e comprensione.

Quando una cliente annulla l'appuntamento che ha con voi con un anticipo di poche ore per correre dietro al proprio lavoro, ai propri figli, alle proprie necessità, è giusto stizzirsi perché **quella persona pensa che il vostro lavoro, i vostri figli se ne avete, le vostre necessità valgano meno delle loro.**

Il fatto che non riusciate a riempire e a riorganizzare quell'ora inserendo un'altra cliente, oppure trascorrendo del tempo con i vostri figli (accompagnandoli a fare sport? Aiutandoli a fare i compiti? Semplicemente standoci insieme?) o ancora sbrigando pratiche personali lasciate indietro per essere a disposizione delle vostre clienti, ecco tutto questo per loro non ha un peso. **Forse perché vi considerano quasi macchine e non persone, forse perché sono convinte che riusciate a trovare una soluzione, forse perché non pensano né la prima né la seconda cosa e semplicemente mettono loro stesse davanti alla vostra vita lavorativa e personale.**

Passiamo ora alla seconda ragione per cui avete tutto il diritto di arrabbiarvi quando gli appuntamenti saltano all'ultimo minuto: **QUELLA ECONOMICA.**

In questo senso il ragionamento è semplice.

Chi paga l'ora che avete riservato alla cliente che non si è presentata in istituto e che lascerà voi o una delle vostre dipendenti con le mani in mano?

Molto probabilmente nessuno, perché **non è facile rimpiazzare persone nel giro di poche ore ed è ancora più difficile ricevere la telefonata di qualcuno interessato a venire praticamente subito, così flessibile con i propri impegni da adattarsi all'ora che si è liberata.**

QUELLE CHE AVETE LETTO SONO DINAMICHE TRITE E RITRITE NEI CENTRI ESTETICI CHE

**NEW
2024**

BEAUTY SPA
natural resources

DESIDERI UNA NUOVA PELLE?
Ti basta un'ora!



**Trattamento di
Igiene Estetica Specialistica**



Per maggiori info,
news e aggiornamenti
CONTATTACI

Tel. **0734.300904**

info@diomedibeauty.it - www.diomedibeauty.it

Diomed Beauty diomedibeauty

PURTROPPO VEDONO ANCHE VOI COME PROTAGONISTE PASSIVE.

Alla luce dei ragionamenti appena letti e d'accordo sul fatto che sia giusto comunicare alle clienti il proprio disappunto e ancor prima, il disagio provocato da dimenticanze e da annullamenti last minute, come passare all'azione in modo efficace? **COMUNICANDO IN VIA PREVENTIVA E, QUANDO NECESSARIO, DOPO L'AVVENIMENTO.**

"Prevenire è meglio che curare" così recita un popolare proverbio italiano. Il suggerimento è proprio questo: scongiurare che un evento si verifichi anticipandone le eventuali conseguenze.

Come? Scrivendo nero su bianco il **REGOLAMENTO DELLE BUONE MANIERE** legate a

puntualità/annullamento/dimenticanza.

Chiedere alle clienti di comunicare la disdetta con almeno 24 ore di anticipo è lecito, come è lecito comunicare che in caso contrario e di fronte a comportamenti reiterati nel tempo (passi la prima volta) verrà comunque **addebitato il costo del servizio che non è stato eseguito**. Un imprevisto può succedere a chiunque quindi un minimo di tolleranza è bene averla, ma è giusto che le clienti capiscano che **bellezza e benessere non significano futilità**, nella loro testa va bloccato sul nascere il meccanismo che le porta a pensare che l'appuntamento dall'estetista venga sempre dopo impegni più importanti e "necessari" anche quando questi compaiono all'ultimo minuto.

Non abbiate paura di appendere in bella vista questo regolamento, anzi! Scrivetelo usando frasi gentili ma dirette, realizzatelo con una grafica accattivante e posizionate in una zona del centro visibile a tutti, possibilmente sul banco reception perché a scanso di equivoci **il messaggio deve arrivare ... forte e chiaro.**

PAURA DI OFFENDERE QUALCUNO? PAURA DI RISULTARE RIGIDE, QUASI BACCHETTONE? PAURA DI PERDERE CLIENTI? Ecco, **TROVATE IL CORAGGIO DI FARVI RISPETTARE COME PERSONE E COME PROFESSIONISTE.**

Sicuramente la vostra sensibilità e perspicacia vi porteranno a **fare eccezioni nell'applicare il**



Per maggiori info,
news e aggiornamenti

CONTATTACI

Tel. **0734.300904**

info@diomedibeaute.it - www.diomedibeaute.it

Diomed Beauty diomedibeaute





l'originale ceretta brasiliana
PER PELLI DELICATE



1000 e 1 MOTIVI per cui
NON PUOI NON AVERLA
anche nel tuo istituto!

PERCHÈ TRA TUTTE LE CERE BRASILIANE
dovresti **SCEGLIERE COCOcera**

1. **UNA SOLA CERA** efficace e delicata
2. **LA PIÙ BASSA TEMPERATURA** di applicazione
3. Formula **"100% SODDISFAZIONE GARANTITA"**
4. **NO online, NO privati, NO abusive**
5. **ZERO VINCOLI** sugli acquisti
6. **DIFFERENZIAMENTO** dalla concorrenza
7. **ACQUISIZIONE** nuovi clienti
8. **AUMENTO** dei guadagni
9. **SUPPORTO** marketing
10. **FORMAZIONE** continua

Oltre 1000 tue colleghe
L'HANNO GIÀ SCELTA

Inquadra i QRcode
e leggi le loro esperienze



clienti finali



estetiste

delicata
EFFICACE ma anche
facile VELOCE
e non solo!



Per maggiori info,
news e aggiornamenti

CONTATTACI

Tel. **0734.300904** - info@diomedibeauty.it - www.diomedibeauty.it

Diomed Beauty diomedibeauty

regolamento quando la defaillance capiterà a una **cliente che si è mostrata sempre educata e precisa**, cliente che tra l'altro non si sentirà minimamente infastidita dalle parole del regolamento che avete scritto e appeso. Sapete perché? Perché ha rispetto di voi, del vostro lavoro e del vostro tempo e se mai dovesse avere un imprevisto o una dimenticanza sarà così mortificata da spingervi senza esitazione a giustificarla e a rassicurarla.

IL REGOLAMENTO INVECE VI AIUTERÀ A FARE UNA BELLA E NECESSARIA PULIZIA.

Clienti che spostano continuamente appuntamenti, che arrivano in ritardo, che dimenticano di presentarsi sono solo delle grandissime zavorre di cui dovete liberarvi senza il minimo rimpianto.

Sono quelle clienti che leggendo il regolamento diranno "mamma mia quanto siete diventate inflessibili!" sono quelle che si offenderanno se gli farete presente che a causa del loro ritardo non potrete fargli in 30 minuti un servizio che ne richiede 60, sono quelle che non risponderanno al messaggio che invierete quando gli farete presente che sarebbe stato meglio ricevere la disdetta con un certo preavviso così da potervi riorganizzare, sono quelle che di fronte all'applicazione della penale spariranno e prima ancora magari vi diranno qualche parolina poco gentile.

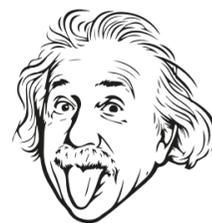
Ecco, clienti come queste, che avanzano pretese, che pensano di fare a "casa vostra" il bello e il cattivo tempo, che mettono a repentaglio la vostra agenda, che vi fanno perdere incassi, vanno eliminate.

Se dovessero fare resistenza avete come sempre a disposizione un **vecchio ma collaudato trucco di rimbalzo**: quando vi chiameranno per prendere appuntamento, ditegli che il prossimo buco disponibile ce lo avete solo dopo 3 settimane ... che siano altri centri estetici a spalancargli la porta e ad accoglierle!

NON ABBIATE MAI PAURA DI FAR VALERE I VOSTRI DIRITTI: SE NON SIETE LE PRIME A PRETENDERE RISPETTO, DI SICURO NON SARANNO GLI ALTRI A RICONOSCERVELO!

La pillola di saggezza

“Il mondo così come l'abbiamo creato è un risultato del nostro pensiero. Non possiamo cambiarlo se non cambiamo il nostro modo di pensare”



SOLO
PER I MIGLIORI
COCOpoint
nasce la formula



COCO
exclusive POINT

UNA NUOVA OPPORTUNITÀ che ti permetterà di avere:

SCONTI
BONUS
Esclusivi INCONTRI FORMATIVI
Maggiore visibilità
ESCLUSIVA di zona

e molto altro ancora ...



Per maggiori info, news e aggiornamenti

CONTATTACI

Tel. **0734.300904**

info@diomedibeauty.it - www.diomedibeauty.it

 Diomed Beauty  diomedibeauty

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

MARCHE

I corsi del mese di **Settembre**

SEDE MARCHE

CORSO COCOstart
Sede Diomed Beauty
23 Settembre

Il primo dei due appuntamenti formativi COCOcera, della durata di 7 ore, ti aiuterà a capire: come eseguire da subito il trattamento COCOcera senza commettere errori, come utilizzare nel modo corretto il COCOround sia per preparare la cera sia per raggiungere e mantenere la temperatura perfetta, come eseguire la stesura per non lasciare residui durante la rimozione, come sfruttare appieno la multidirezionalità della cera.

SEDE MARCHE

CORSO Novità Natale
Sede Hotel Royal
29/30 Settembre

Corso formativo intensivo sulle novità viso Beauty Spa da proporre durante il periodo natalizio e sulle tecniche di vendita efficaci per migliorare le performance dell'istituto e per riempire l'agenda. Gli argomenti trattati riguarderanno la comunicazione strategica che si basa sull'uso di parole chiave e di domande aperte, la diagnosi degli inestetismi e la corretta gestione della loro evoluzione, la risposta efficace a possibili obiezioni, la misurazione della soddisfazione del cliente finale.

VOLERE È POTERE E CON LA FORMAZIONE FIRMATA DIOMEDI BEAUTY ... PUOI!

VOUI imparare nuove tecniche di massaggio?
VOUI approfondire nozioni che riguardano prodotti particolari protocolli viso e corpo?
VOUI conoscere e proporre alle tue clienti servizi e trattamenti innovativi ed efficaci legati alla cosmesi e all'epilazione?
 Se non smetti di formarti **PUOI OFFRIRE IL MEGLIO E ATTIRARE CLIENTI ALTOSPENDENTI CHE MIGLIORANO L'ECONOMIA DEL TUO CENTRO!**
 Scopri tutti i corsi in programmazione fino a fine anno e prenota prima possibile il tuo posto.

Ti aspettiamo!

I corsi del mese di **Ottobre**

SEDE MARCHE

CORSO Massaggio Connettivale
Sede Hotel Royal
20 Ottobre

Questa particolare tecnica di massaggio, attraverso un'azione specifica sul derma, consente di ristabilire il corretto funzionamento di un visceri o di una specifica zona del corpo. Questa proposta può essere fatta al cliente che presenta inestetismi come cellulite fibrosa in stadio avanzato, adipi localizzati, pelle grassa, occhiaie, oppure che soffre di disturbi come sinusite, mal di testa, mal di schiena, dolori articolari, o che manifesta la necessità di migliorare la circolazione sanguigna e linfatica o la mobilità articolare.

SEDE MARCHE

CORSO Ligneum Gua Sha
Sede Hotel Royal
21 Ottobre

Massaggio corpo che prende ispirazione dall'affascinante mondo della medicina cinese e che prevede l'uso di particolari maniglie di legno. I movimenti profondi e al tempo stesso delicati che imparerai durante il corso, ti permetteranno di regalare ai clienti una straordinaria condizione di benessere psicofisico e dei risultati estetici straordinari. Gli obiettivi del massaggio? Rilassare la muscolatura grazie alla pressione esercitata con le maniglie, tonificare glutei, braccia, pancia e gambe, drenare i liquidi in eccesso ed eliminare le tossine.

SEDE MARCHE

CORSO COCOstart
Sede Diomed Beauty
21 Ottobre

Il primo dei due appuntamenti formativi COCOcera, della durata di 7 ore, ti aiuterà a capire: come eseguire da subito il trattamento COCOcera senza commettere errori, come utilizzare nel modo corretto il COCOround sia per preparare la cera sia per raggiungere e mantenere la temperatura perfetta, come eseguire la stesura per non lasciare residui durante la rimozione, come sfruttare appieno la multidirezionalità della cera.

I corsi del mese di **Novembre**

SEDE MARCHE

CORSO COCOmasterclass
Sede Diomed Beauty
18 Novembre

Speciale appuntamento formativo riservato ai soli COCOexclusive Point, ancora più specifico rispetto ai corsi Start e Specialist previsti dal percorso didattico standard. La giornata, che prevede una parte teorica e una parte pratica, vuole approfondire ulteriormente le manualità del trattamento e affrontare tematiche strategiche legate al mondo COCOcera come strumenti marketing, modalità di proposta del trattamento e gestione del cliente.

SEDE MARCHE

CORSO COCOspecialist
Sede Diomed Beauty
25 Novembre

Il secondo dei due appuntamenti formativi COCOcera, della durata di 4 ore, ti permetterà di: come epilare velocemente e in modo impeccabile le grandi zone, come ridurre il consumo di cera abbattendo il costo cabina del trattamento, come compilare una scheda cliente in modo completo e funzionale, come gestire proposte di vendita e eventuali obiezioni dei clienti.

PIEMONTE

I corsi del mese di **OTTOBRE**

SEDE PIEMONTE

CORSO COCOstart
Sede Manitu Beauty Academy
07 Ottobre

Il primo dei due appuntamenti formativi COCOcera, della durata di 7 ore, ti aiuterà a capire: come eseguire da subito il trattamento COCOcera senza commettere errori, come utilizzare nel modo corretto il COCOround sia per preparare la cera sia per raggiungere e mantenere la temperatura perfetta, come eseguire la stesura per non lasciare residui durante la rimozione, come sfruttare appieno la multidirezionalità della cera.

SEDE PIEMONTE

CORSO COCOmasterclass
Sede Torino
14 Ottobre

Speciale appuntamento formativo riservato ai soli COCOexclusive Point, ancora più specifico rispetto ai corsi Start e Specialist previsti dal percorso didattico standard. La giornata, che prevede una parte teorica e una parte pratica, vuole approfondire ulteriormente le manualità del trattamento e affrontare tematiche strategiche legate al mondo COCOcera come strumenti marketing, modalità di proposta del trattamento e gestione del cliente.

SEDE PIEMONTE

CORSO Novità Natale
Sede Torino
20/21 Ottobre

Corso formativo intensivo sulle novità viso Beauty Spa da proporre durante il periodo natalizio e sulle tecniche di vendita efficaci per migliorare le performance dell'istituto e per riempire l'agenda. Gli argomenti trattati riguarderanno la comunicazione strategica che si basa sull'uso di parole chiave e di domande aperte, la diagnosi degli inestetismi e la corretta gestione della loro evoluzione, la risposta efficace a possibili obiezioni, la misurazione della soddisfazione del cliente finale.

I corsi del mese di **Novembre**

SEDE PIEMONTE

CORSO Massaggio Linfatico
Sede Torino
10 Novembre

Innovativa tecnica di massaggio che nasce dalla combinazione di particolari manovre di percussione, pompaggio e sfioramento. La sua straordinaria efficacia è dovuta all'uso di prodotti Beauty Spa specifici e al particolare lavoro svolto sulle assi verticali del corpo. Potrai garantire ai tuoi clienti un grande benessere psicofisico (rilassamento e allentamento tensioni muscolari) e importanti risultati estetici (riduzione della cellulite, miglioramento della circolazione linfatica e venosa, pelle sana e luminosa).

SEDE PIEMONTE

CORSO Massaggio Bioelastico
Sede Torino
11 Novembre

Tecnica di massaggio che potrai proporre come singolo trattamento o in abbinamento a manovre o pedicure per innalzarne lo standard qualitativo. Lo scopo di questo massaggio è restituire elasticità e scioltezza alle articolazioni lavorando in modo estremamente tecnico su muscoli, tendini e ossa di caviglie, ginocchia, anche, polsi, gomiti e spalle. I clienti ideali sono quelli che a causa della professione, dello sport o dell'età, lamentano rigidità e ridotta mobilità.

SEDE PIEMONTE

CORSO COCOspecialist
Sede Manitu Beauty Academy
18 Novembre

Il secondo dei due appuntamenti formativi COCOcera, della durata di 4 ore, ti permetterà di: come epilare velocemente e in modo impeccabile le grandi zone, come ridurre il consumo di cera abbattendo il costo cabina del trattamento, come compilare una scheda cliente in modo completo e funzionale, come gestire proposte di vendita e eventuali obiezioni dei clienti.

CALENDARIO WEBINAR

SETTEMBRE/DICEMBRE

Formazione ONLINE



Settembre

	BEAUTY SPA natural resources	Lunedì 9 Settembre - 9.30/11.30 Corso Ozoccutica Face Docente: Cossio C.		BEAUTY SPA natural resources	Lunedì 16 Settembre - 9.30/11.30 Corso Ozoccutica Face - Speciale Igiene Estetica Docente: Cossio C.
	BEAUTY SPA natural resources	Lunedì 23 Settembre - 9.30/11.30 Corso Ozoccutica Body Docente: Cossio C.		BEAUTY SPA natural resources	Lunedì 30 Settembre - 9.30/11.30 Corso Wine Elixir Docente: Cossio C.

Ottobre

	BEAUTY SPA natural resources	Lunedì 7 Ottobre - 9.30/11.30 Corso Perfectage Docente: Cossio C.		BEAUTY SPA natural resources	Lunedì 14 Ottobre - 9.30/11.30 Corso Aqua Concept Docente: Cossio C.
--	--	--	---	--	---

Novembre

		Lunedì 18 Novembre - 9.30/11.30 Corso Il Tempio della Salute Docente: Cossio C.		BEAUTY SPA natural resources	Lunedì 25 Novembre - 9.30/11.30 Corso Ozoccutica Neoskin Docente: Cossio C.
---	---	--	---	--	--

Dicembre

	BEAUTY SPA natural resources	Lunedì 2 Dicembre - 9.30/11.30 Corso Domiciliari viso antiaging Docente: Cossio C.
--	--	---

FUORI SEDE

Settembre

FUORI SEDE **BEAUTY SPA**
natural resources

- Presentazione delle diverse linee cosmetiche
- Illustrazione delle funzionalità e delle performance dei prodotti
- Spiegazione dei protocolli e dei possibili trattamenti

DOCENTE: Isabella Barbazza
ore 9.30/17.30

15/16 Settembre 2024

CORSO VISU

BEAUTY SPA
Sede: Salsomaggiore Terme, 13/1, Parma PR

CORSO Beauty Spa Viso
Sede: Parma - Star Hotel Du Parc
15/16 Settembre

Imperdibile appuntamento formativo a Parma, città d'origine del brand Beauty Spa che tanto amiamo. Durante il corso, incentrato sul viso, saranno presentate le varie linee cosmetiche viso, verranno illustrate le funzionalità e le performance dei prodotti, saranno spiegati i protocolli e i possibili trattamenti da eseguire in cabina.

FUORI SEDE **BEAUTY SPA**
natural resources

ore 9.30/17.30

22/23 Settembre 2024

CORSO Diagnosi Viso

DOCENTE: Isabella Barbazza
Sede: Salsomaggiore Terme, 13/1, Parma PR

CORSO Diagnosi Viso
Sede: Parma - Star Hotel Du Parc
22/23 Settembre

Corso formativo di due giorni che vuole insegnare alle corsiste come fare correttamente diagnosi viso avanzate così da proporre soluzioni mirate, personalizzate e soprattutto efficaci ai clienti. Gli argomenti trattati saranno: check-up, anamnesi, identificazione delle cause dell'inetestismo, comunicazione efficace e vendita dei programmi di bellezza.

Ottobre

FUORI SEDE **BEAUTY SPA**
natural resources

diomedì

OZOCUTICA NEOSKIN

27/28 Ottobre

CORSO TEORICO/PRACTICO
di specializzazione
NEOSKIN
"Patentino Acidi"
ore 9.30/17.30

LA RIGENERAZIONE CON ACIDI ORGANICI
EFFETTO RINASCITA

RINNOVANTE LIFTANTE RIDENSIFICANTE

Sede: Salsomaggiore Terme, 13/1, Parma PR

CORSO Ozoccutica Neoskin
Sede: Parma - Star Hotel Du Parc
27/28 Ottobre

Due giornate full immersion dedicate alle proprietà rigeneranti degli acidi organici e al potere bio-dinamizzante dell'olio ozonizzato presenti nella linea viso Neoskin targata Beauty Spa. La specializzazione nell'uso di acidi ti permetterà di regalare ai clienti una nuova pelle del viso grazie alla risoluzione di criticità cutanee come rughe profonde, cedimento dell'ovale, anelasticità, invecchiamento precoce, macchie e pori dilatati, pelle affaticata dalla fase pre o post menopausa, esiti cicatriziali.

Dicembre

FUORI SEDE **diomedì**

diomedì

CORSO Il Tempio della Salute

1/2 Dicembre

Cosa significa fare Termalismo •
Quali sono i benefici del Benessere Termale? •
Esercizio Termale •
La cabina Termale •
Le nuove modalità •
Il "vodka Termale" innovato •

Sede: Salsomaggiore Terme
Docente: Pasquale Napolitano

CORSO Il Tempio della Salute
Sede: Salsomaggiore Terme
1/2 Dicembre

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.

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

PORTO SANT'ELPIDIO

Via Palestro 50  **0734.300904**

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!