



BEAUTY CONSULTANT

Obiettivi: Il corso si propone di formare una figura professionale che illustri e proponga ai consumatori i prodotti cosmetici dell'azienda rappresentata, agendo su tutti gli assi del brand e utilizzando consapevolmente le tecniche di vendita idonee, al fine di massimizzarne le vendite e aumentarne, al contempo, il successo.

Modulo 1: Introduzione alla figura professionale – 4 H (4 teoria)

- Il Consulente di Bellezza: chi è e cosa fa
- Caratteristiche, competenze e ambiti operativi
- Da Beauty Advisor a Brand Ambassador: storia di un confine labile

Modulo 2: Il mercato cosmetico nazionale e internazionale – 4 H (4 teoria)

- Aziende del mercato cosmetico e brand presenti sul mercato nazionale e internazionale
- Canali di distribuzione: profumeria, farmacia, franchising monomarca, GDO, erboristeria
- I tre assi del brand cosmetico: make-up, skincare, profumi

Modulo 3: Elementi di dermatologia - 1 gg. 8 H (8 teoria)

- L'organo pelle
- Tipologie di pelle e loro riconoscimento
- L'invecchiamento cutaneo
- Principali malattie e problematiche della pelle

Modulo 4: Elementi di cosmetologia - 1 gg. 8 H (8 teoria)

- I cosmetici: cosa sono, come si suddividono, come sono regolamentati
- Fondamenti di igiene e sicurezza del cliente
- Composizione dei cosmetici (INCI, sostanze funzionali, eccipienti etc.)
- Cosmesi naturale e biologica: pro e contro

Modulo 5: Un cosmetico particolare: il profumo - 4 H (4 teoria)

- Tipologie di profumi
- Famiglie di profumi
- Piramide olfattiva
- Profumi di nicchia e profumi best-seller

ATTAL GROUP

Modulo 6: Il Trucco – 1 g. 8 H (2 teoria – 6 pratica)

- Teoria del colore
- Le face shape e il chiaroscuro (contouring & highlighting)
- Basi del make-up da giorno
- Basi del make-up da sera
- Basi del make-up antiage

Modulo 7: La gestione del cliente e la buona vendita - 8 H (4 teoria e 4 pratica)

- Comunicazione verbale, non verbale e paraverbale nella vendita
- Principali tecniche di vendita in profumeria e farmacia
- Cross-selling, Upselling e Bundling
- Simulazioni di Vendita

Modulo 8: Elaborato finale – 1 gg 8 H (8 pratica)

- Stesura di un elaborato (word o ppt) di analisi di un brand cosmetico con simulazione di vendita finale coerente con il branding aziendale.

ABEA srl con Unico Socio

Sede Legale Via B. Quaranta 47/A - 49 20139 Milano

Tel 02 36587709 | Fax 02 36587731 | www.abeaform.it

CF/P.IVA 05102840963 | Cap. Soc. € 10.000 | N°REA 1797457

