

Planificación de estudios correspondiente al curso de Depilación

Descripción de los temas

TEMA 1: Introducción a la Depilación: en esta primera parte daremos conceptos generales para luego proceder a realizar los diferentes sistemas de depilación. Definiciones, métodos, cosméticos a utilizar, ceras y sus características especiales, contraindicaciones, precauciones, zonas delicadas, cuidados, orientación del bello en cada zona anatómica, diseño y perfilado de cejas. También veremos como recibir al cliente, realizar una evaluación y diagnóstico general para luego confeccionar una ficha personalizada. Poder detectar las alteraciones estéticas o enfermedades en la piel, entender la competencia y el perfil de la profesión, saber derivar son puntos importantes para el éxito profesional.

TEMA 2: Gabinete de trabajo: la estética, orden y organización del lugar de trabajo son factores decisivos en la imagen profesional. En este tema daremos ideas claras con respecto a las dimensiones del gabinete, como también la importancia de la iluminación, ventilación, decoración, colores, accesorios, aparatos, equipos, muebles, temperatura, aromas. Con la intención de lograr un equilibrio, un ambiente limpio y sano que predisponga, brinde seguridad y confianza a los clientes.

TEMA 3: Normas de bioseguridad en el gabinete de trabajo: desde siempre la seguridad y la higiene han sido de suma importancia tanto en lo público como en lo privado. El gabinete debe ser un ambiente pulcro y seguro. Por esto daremos los conceptos básicos para prevenir la posibilidad de contagios. Mencionaremos métodos para combatir gérmenes patógenos y todas las normas para recibir al cliente, cuidados pre y post depilación.

TEMA 4: Estética profesional: la primera impresión es la que cuenta y en las actividades de la estética, el profesional debe ser imagen y vender su profesión. Por esto daremos las consideraciones más importantes en cuanto a la imagen profesional, pasando por la vestimenta, peinado, calzado, maquillaje, comunicación verbal, comunicación no verbal, higiene personal, puntualidad. Todos aspectos importantes que fortalecen la confianza con el cliente.

TEMA 5: Posturas y rendimiento del profesional: con el objetivo de potenciar la depilación, agilizar y efectivizar los sistemas depilatorios, brindar la mayor comodidad al cliente sobre la camilla y cuidar la anotomo-fisiología del profesional mejorando su rendimiento, marcaremos las posturas convenientes para evitar cansancio, contracturas, y dolores. También indicaremos la forma de sostener y tensar la piel, el retirado la cera y ubicaciones correctas para evitar lesionar la piel de nuestros clientes.

TEMA 6: Sistema tradicional y descartable: en este punto indicaremos el paso a paso del protocolo de trabajo de cada sistema, con el objetivo de brindar orden y seguridad al profesional. Además mencionaremos los cuidados y precauciones, diferencias entre los sistemas, productos a utilizar, equipos y elementos, tipo de cera, temperatura ideal, sentido de aplicación y su correcta extracción. Cuidados y recomendaciones para el hogar

TEMA 7: Introducción a la anatomía y fisiología humana: la depiladora tiene la obligación y la necesidad de conocer como esta constituido el cuerpo humano, sus estructuras y funciones. Por lo tanto haremos un recorrido por la constitución del organismo, las células, los tejidos básicos y la biología del pelo, para darle al profesional los conocimientos sobre la materia en la cual va a trabajar.

TEMA 8: Estructuras y funciones de la piel: el tegumento cutáneo como órgano protector y de relación. Su importancia, sus capas y diferentes componentes así como la fisiología de la misma. Además el conocimiento de las afecciones estéticas, sus diferentes grados y las patologías de la piel, es indispensable para el profesional en depilación, lo que le permitirá derivar al profesional competente.

TEMA 9: Los pilares de nuestra profesión y negocio: sin duda que son muchos los factores que debemos tener en cuenta para el éxito de nuestra empresa, pero conociendo los pilares mas importantes, sin dudas nuestro negocio crecerá. La necesidad de entender al cliente, tener empatía, tener estrategias comerciales, no dejar de capacitarnos, son las claves para poder ofrecer siempre la mejor calidad de servicio y satisfacer a nuestros clientes.