

Программы  
профессионального образования:

**«Профи-wellness»**

**«Профи – salon»**

**«Профи-studio»**

**Специальность: 080507.00 «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ»**

# «Профи- STUDIO»

**Запись  
в государственном  
документе об образовании:**

**МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ:  
основы управления  
в индустрии красоты  
(ведение деятельности с оказанием  
услуг **НЕ** подлежащих медицинскому  
лицензированию)**

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ!**



## **Управление в индустрии красоты (ведение деятельности, не подлежащей медицинскому лицензированию)**

- **Программа для:** руководителей и владельцев салонов и студий, специализирующихся на эстетических услугах, а так же лица намеренные стать профессионалами в этой области.
- **В программе:** базовые основы организации и ведения бизнеса в студии красоты, профессиональные и коммерческие секреты успешного бизнеса, практические навыки и узкоспециальная информация по вопросам ведения финансовой, хозяйственной и кадровой работы.
- **1. Срок обучения:** 72 часа Итоговый документ: гос. Удостоверение о повышении квалификации.
- **2. Срок обучения:** 36 часов Итоговый документ: Справка университета о прослушанных часах

*Программа «Профи-studio»*

Специальность: 080507.00 «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ»



## «Профи- SALON»

**Запись  
в государственном  
документе об образовании:**

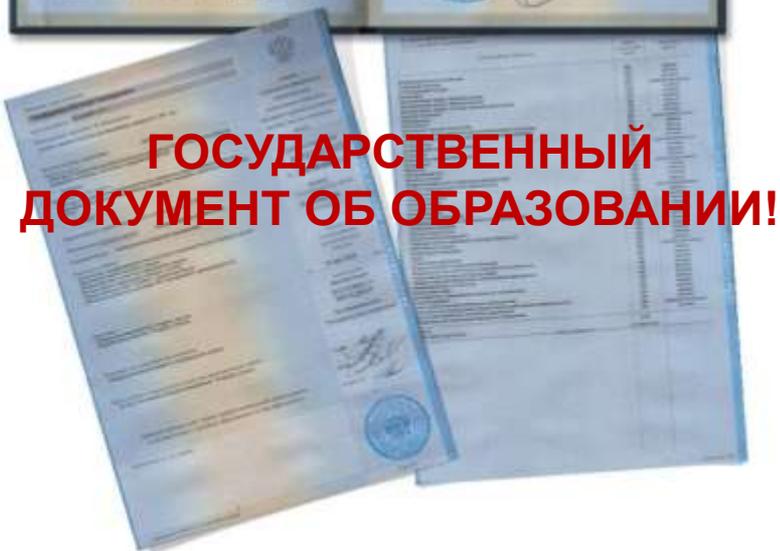
**МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ:  
управление  
в индустрии красоты  
(ведение деятельности с оказанием  
услуг подлежащих медицинскому  
лицензированию)**

## ***Руководство в индустрии красоты (ведение деятельности с оказанием услуг подлежащих медицинскому лицензированию)***

- **Программа для:** руководителей и владельцев салонов красоты, оказывающих полный спектр эстетических и косметологических услуг, а так же лиц намеренных стать профессионалами в этой области.
- **В программе:** принципы организации и ведения бизнеса в салоне красоты, профессиональные и коммерческие секреты успешного бизнеса, практические навыки и узкоспециальная информация по вопросам лицензирования, ведения финансовой, хозяйственной и кадровой работы.
- **Срок обучения:** 100 часов (3 месяца) Итоговый документ: Гос. Свидетельство о повышении квалификации.

***Программа «Профи-salon»***

Специальность: 080507.00 «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ»



**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ!**

# «ПРОФИ- WELLNESS»

**Запись  
в государственном  
документе об образовании:**

**МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ:  
УПРАВЛЕНИЕ  
ПРЕДПРИЯТИЕМ  
В ИНДУСТРИИ  
КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ  
(ведение деятельности с оказанием  
услуг подлежащих медицинскому  
лицензированию)**

## **Профессиональный руководитель в индустрии красоты и здоровья (ведение деятельности с оказанием услуг подлежащих медицинскому лицензированию)**

- **Программа для:** руководителей и владельцев предприятий и организаций, специализирующихся в области эстетических и косметологических услуг, СПА технологий, банного комплекса, фитнеса, курортно-санаторных и оздоровительных услуг
- **В программе:** организация и ведения бизнеса в индустрии красоты и здоровья, теория организации и практические навыки контроля за осуществлением профессиональной деятельности на предприятии, узкоспециализированные знания и приемы в области бизнес-технологий, правовой и сервисной деятельности предприятия, планирования и развития бизнеса, бизнес-кейсы предприятий разного уровня и локации.
- **1. Срок обучения:** 550 часов **Итоговый документ:** гос. Диплом о профессиональной переподготовке с предоставлением права ведения профессиональной деятельности в новой сфере.
- **2. Срок обучения:** 150 часов **Итоговый документ:** гос. Свидетельство о повышении квалификации.

*Программа «Профи-wellness»*

Специальность: 080507.00 «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ»

Почему сейчас лучше выбирать  
максимум?



*«Профи – salon»*

*«Профи-studio»*

**Специальность: 080507.00 «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ»**

## Современные тенденции для индустрии красоты и здоровья

1

- Рост профессиональных требований

2

- Часть развития территории

3

- Новая культура потребления

4

- Рост инвестиционной активности

## Современные тенденции для индустрии красоты и здоровья

1

### • Рост профессиональных требований

Законодательство предъявляет всё более высокие требования к образовательному уровню и профессиональной компетенции руководителя любого предприятия.

После кризиса в «красивый» бизнес пошли управленцы и специалисты из смежных областей (медицина, маркетинг, сервис), т.к. ниша профессионально подготовленных специалистов свободна. Активно заполняется ниша «элиты» консультантов и специалистов, в основном за счет людей из компаний поставщиков оборудования и косметики. Тех, кто крайне заинтересован в повышении продаж и дополнительном заработке за счет подготовки «специалистов», постоянно нуждающихся в дальнейшей поддержке и консультировании.

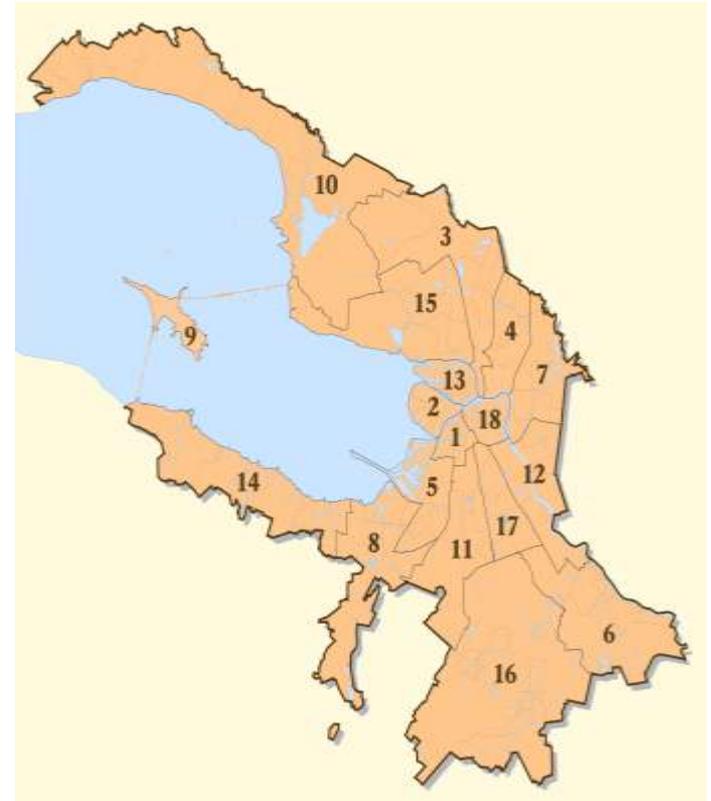
**Как Вы оцениваете свои профессиональные перспективы?**

## • Часть развития территории

Место предприятий индустрии красоты в развитии территории признано важной частью ее социальной сферы.

Перспективы нашего города – развитая система учреждений семейного, спортивного и оздоровительного отдыха.

**Вы планируете долгосрочную карьеру в индустрии красоты и здоровья?**



3

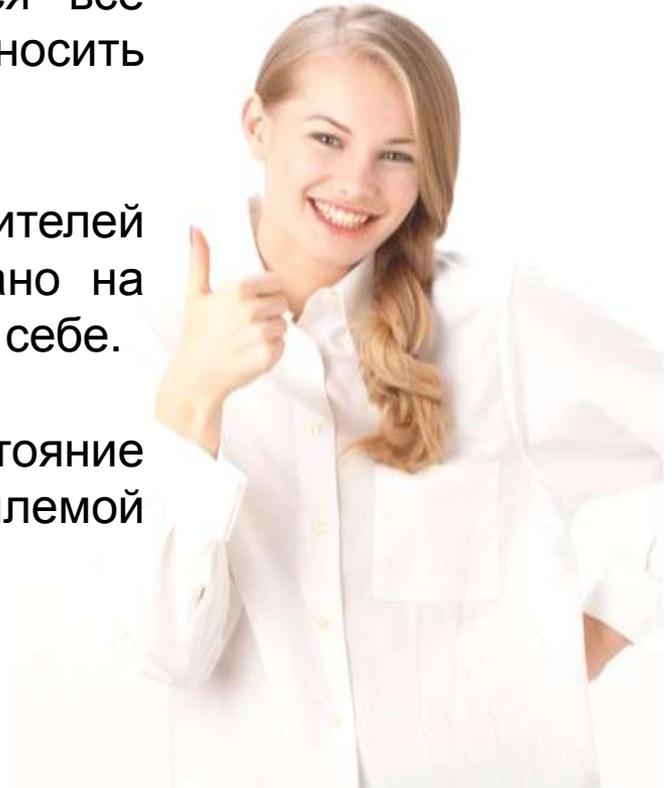
## • Новая культура потребления

Профессии индустрии красоты становятся всё более престижными и перестают носить второстепенный обслуживающий характер.

Современное поколение активных потребителей товаров и услуг всё больше ориентировано на личную эстетику, активный отдых и заботу о себе.

Эстетичный и ухоженный внешний вид, состояние здоровья и активность становятся неотъемлемой частью жизни современного человека.

**Вы планируете дальше развивать свой бизнес?**



## Современные тенденции для индустрии красоты и здоровья

4

### • Рост инвестиционной активности

Кризис показал, что население крупных городов России даже в сложных экономических условиях было готово тратить деньги на себя и свой отдых.

Интерес инвесторов к индустрии красоты и здоровья растет, особенно крупных инвесторов, готовых решать большие инфраструктурные задачи.

Специалистов по отбору управленческого персонала больше ориентируется на наличие профильного образования, а не на опыт практической работы, пусть даже и успешный.

**Вы уже готовы к новым перспективам?**



## МЫ ПРОФЕССИОНАЛЫ В ОБУЧЕНИИ ВЗРОСЛЫХ И ПОДГОТОВКЕ РУКОВОДЯЩИХ РАБОТНИКОВ!

### СТАНДАРТНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОБУЧЕНИЮ ВЗРОСЛЫХ (РУКОВОДИТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ И СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ):

1. **Сбалансированная нагрузка** (предупреждение срывов обучения), рассчитанная на эффективное обучение необходимой продолжительности (не менее 72 часов, не менее 12 недель).
2. **Авторские методы обучения** позволяющие эффективно работать с группой где объединены участники разного уровня подготовки и знаний.
3. Ориентация не только на **профессиональные знания**, но и на **личностный рост обучающегося** (навыки лидерства, управленческие приемы и технологии, уважительная и деловая атмосфера в группе).
4. Современные **методы управления**, планирования и контроля **эффективные для малого и среднего бизнеса**

**БУДЬТЕ ВНИМАТЕЛЬНЫ ВЫБИРАЯ МЕСТО ОБУЧЕНИЯ!!!**

## **НЕ СООТВЕТСТВУЕТ СИСТЕМЕ ПОДГОТОВКИ РУКОВОДЯЩИХ КАДРОВ!**

### **КРАТКОСРОЧНОЕ ОБУЧЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ**

СОЗДАНИЕ ПСЕВДО-ПРОФЕССИОНАЛОВ НЕКОМПЕТЕНТНЫХ И ПО ЭТОЙ ПРИЧИНЕ ЗАВИСИМЫХ, НУЖДАЮЩИХСЯ В ПОСТОЯННЫХ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ПЛАТНЫХ УСЛУГАХ

### **ПОГРУЖЕНИЕ (ЕЖЕДНЕВНЫЕ МНОГОЧАСОВЫЕ ЗАНЯТИЯ) ПО УПРАВЛЕНЧЕСКИМ И БИЗНЕС ДИСЦИПЛИНАМ**

СОЗДАЕТ ПСИХОЛОГИЧЕСКУЮ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ТРЕНЕРА (ОРГАНИЗАЦИИ) И ИЗБЫТОЧНОЕ ДОВЕРИЕ; ПОПЫТКА СДЕЛАТЬ ВАС ЧАСТЬЮ «КОМАНДЫ» РАБОТАЮЩЕЙ НА «ОБЩЕЕ» ПРОЦВЕТАНИЕ ИЛИ ПРОСТО ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ И ЗАТРАТ

### **ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННЫЕ ПРОДАЖИ (КОСМЕТИКА, ОБОРУДОВАНИЕ)**

...

### **ПОПЫТКИ ЧЕРЕЗ ВАС ВЫЙТИ НА ВАШЕГО ИНВЕСТОРА (СОБСТВЕННИКА)**

ЧТО БЫ ПРЕДЛОЖИТЬ ЕМУ ВЗЯТЬ ВАШ БИЗНЕС (САЛОН) В СВОЕ «ЭФФЕКТИВНОЕ» УПРАВЛЕНИЕ

### **ВКЛЮЧЕНИЕ В СКРЫТЫЕ «СЕТИ» БИЗНЕСОВ (САЛОНОВ)**

ОЧЕНЬ «МЯГКИЙ » ЗАХОД НА ЖЕСТКОЕ РЕЙДЕРСТВО, ПЕРЕВОД САМОСТОЯТЕЛЬНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ В РАЗРЯД СВОЕГО РАБОТНИКА , СО ВСЕМИ ПОСЛЕДСТВИЯМИ...

Почему сейчас лучше выбирать  
максимум?



«Профи – salon»

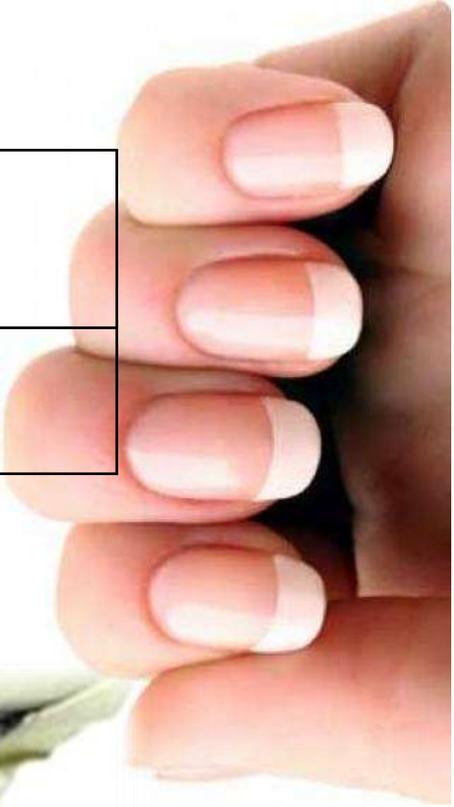
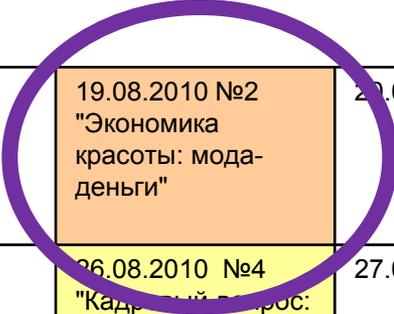
«Профи-studio»

**Специальность: 080507.00 «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ»**

16.08.2010	17.08.2010 №1 "Философия красоты: психология престижа"	18.08.2010	19.08.2010 №2 "Экономика красоты: мода- деньги"	20.08.2010
23.08.2010	24.08.2010 №15 "Все о волосах"	25.08.2010	26.08.2010 №4 "Кадровый вопрос: кто кого выгуливает"	27.08.2010

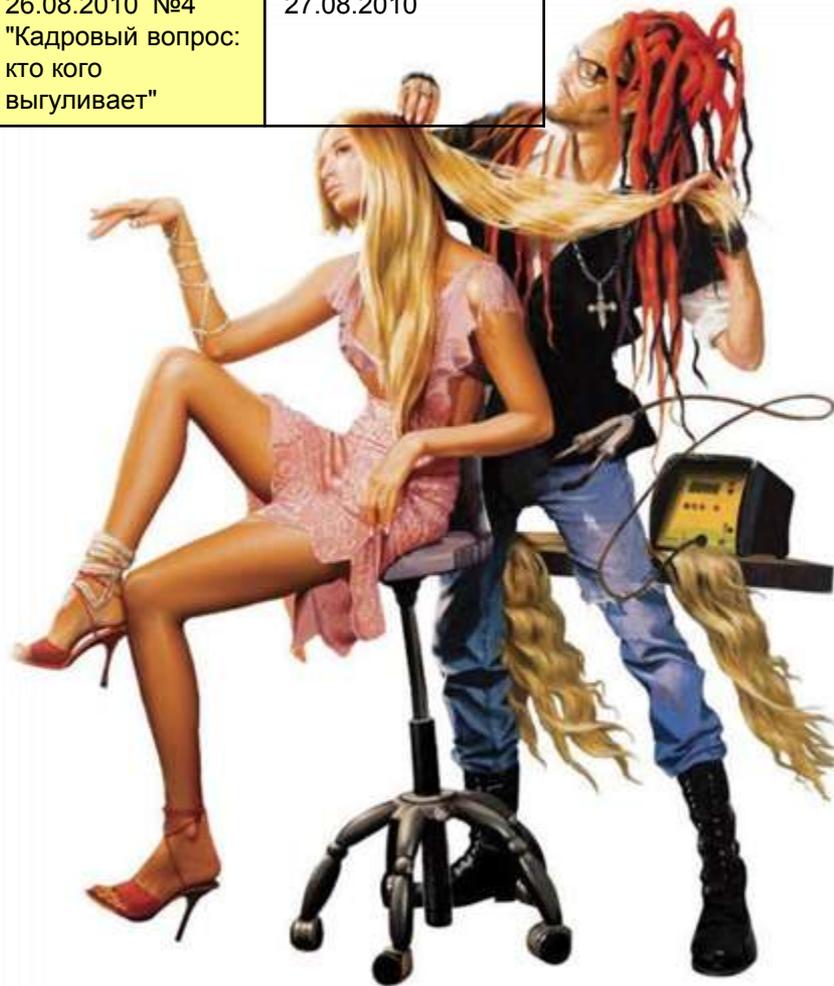


16.08.2010	17.08.2010 №1 "Философия красоты: психология престижа"	18.08.2010	19.08.2010 №2 "Экономика красоты: мода- деньги"	20.08.2010
23.08.2010	24.08.2010 №15 VIP "Все о волосах"	25.08.2010	26.08.2010 №4 "Кадровый вопрос: кто кого выгуливает"	27.08.2010



16.08.2010	17.08.2010 №1 "Философия красоты: психология престижа"	18.08.2010	19.08.2010 №2 "Экономика красоты: мода- деньги"	20.08.2010
23.08.2010	24.08.2010 №15 VIP "Все о волосах"	25.08.2010	26.08.2010 №4 "Кадровый вопрос: кто кого выгуливает"	27.08.2010

**viP**



16.08.2010	17.08.2010 №1 "Философия красоты: психология престижа"	18.08.2010	19.08.2010 №2 "Экономика красоты: мода- деньги"	20.08.2010
23.08.2010	24.08.2010 №15 VIP "Все о волосах"	25.08.2010	26.08.2010 №4 "Кадровый вопрос: кто кого выгуливает"	27.08.2010



# ***Выпускной бал для первых!***

***торжественное вручение сертификата  
о внесении в реестр профессионалов***

***освещение в СМИ***

***светское мероприятие***

***праздничная шоу-программа***



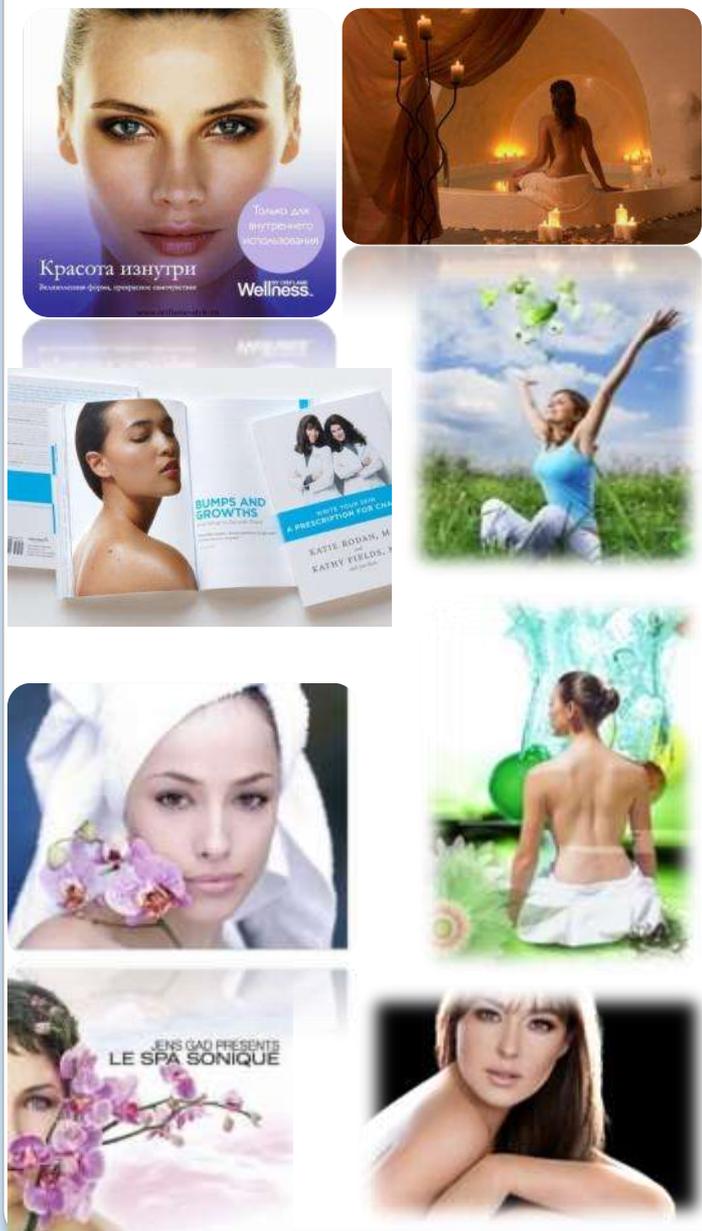
# Выпускной бал и вручение сертификата о внесении в реестр профессионалов





**СТАНЬТЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ  
РУКОВОДИТЕЛЕМ –  
РАЗВИВАЙТЕ СЕБЯ И СВОЙ БИЗНЕС!**

## КАРТА МОТИВАЦИИ КЛИЕНТА В СФЕРЕ УСЛУГ (ВЭЛНЕСС)



### РЕШЕНИЕ

**Выбор и ведение определенного  
стиля жизни**

Желание поддерживать традиции,  
принадлежность к определенному  
кругу, хобби, физическое  
благополучие

### ЖЕЛАНИЕ

**Стремление к удовольствию и  
релаксации**

Желание повторения приятных  
ощущений, переживаний, состояний

**Основные мотивы  
КЛИЕНТА  
(Вэлнесс)**

### НАМЕРЕНИЕ

**Необходимость восстановления**

Желание устранить косметические  
дефекты, физический дискомфорт,  
нервное напряжение

### НАБЛЮДЕНИЕ

**Поиск возможных впечатлений,  
развлечений, удовольствий**

Желание получить новый опыт,  
попробовать изменить себя



## КАРТА МОТИВАЦИИ КЛИЕНТА В СФЕРЕ УСЛУГ (вэллесс)

Позволяет избегать ошибок в ходе маркетинга услуг и продуктов путем:

- разработки индивидуальных критериев успешности исходя из локации;
- проработке идеологии рекламных компаний в эмоциональной соответствии с мотивацией основного потока клиентов;
- формирования критериев результативности акций и мероприятий (ТЗ и брифы) и экономической целесообразности дисконтных программ;
- подготовке персонала к «имиджевым продажам» на всех уровнях и стадиях оказания услуг (сверхсрочное обучение стандартам компании в отношении клиентов).



СПБ  
КРИК



ГУАП