

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»



**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ!**

«Профи- SALON»

**Запись
в государственном
документе об образовании:**

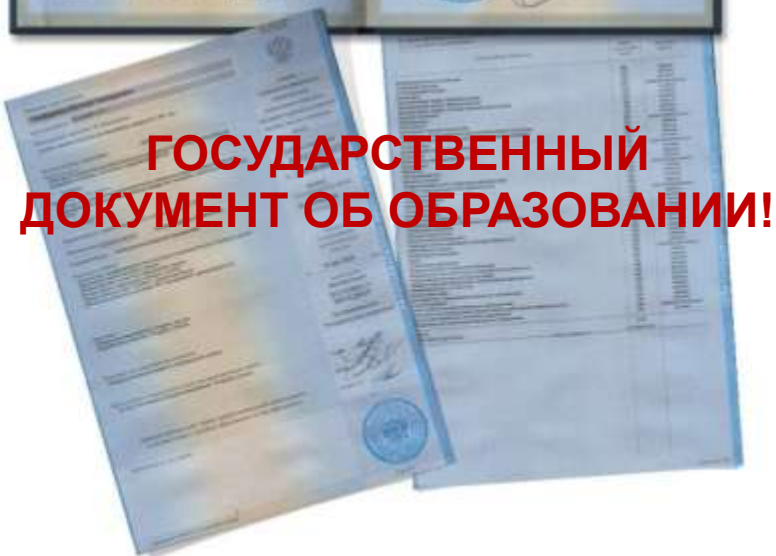
**МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ:
управление
в индустрии красоты
(ведение деятельности с оказанием
услуг подлежащих медицинскому
лицензированию)**

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.

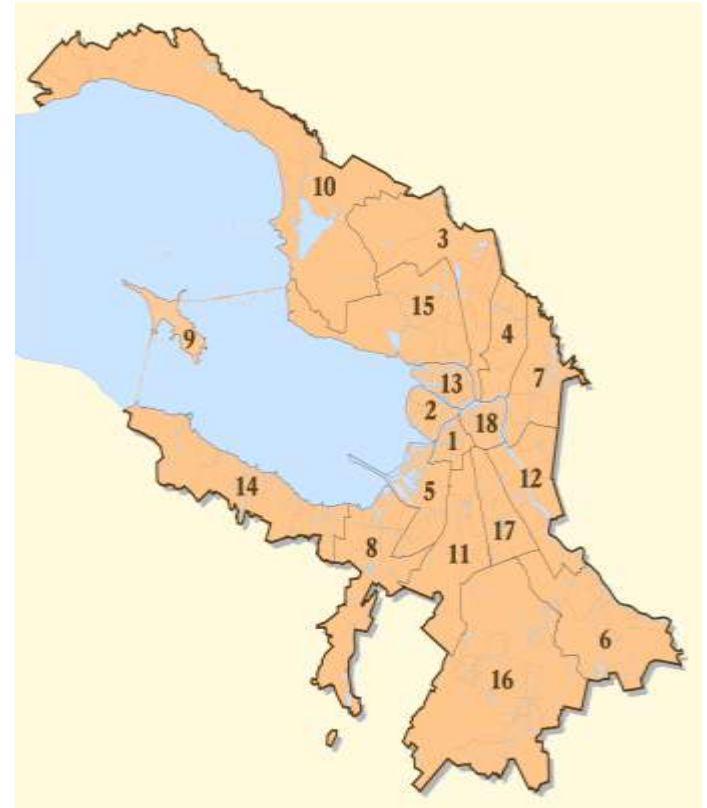
Как Вы оцениваете свои профессиональные перспективы?

• 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?



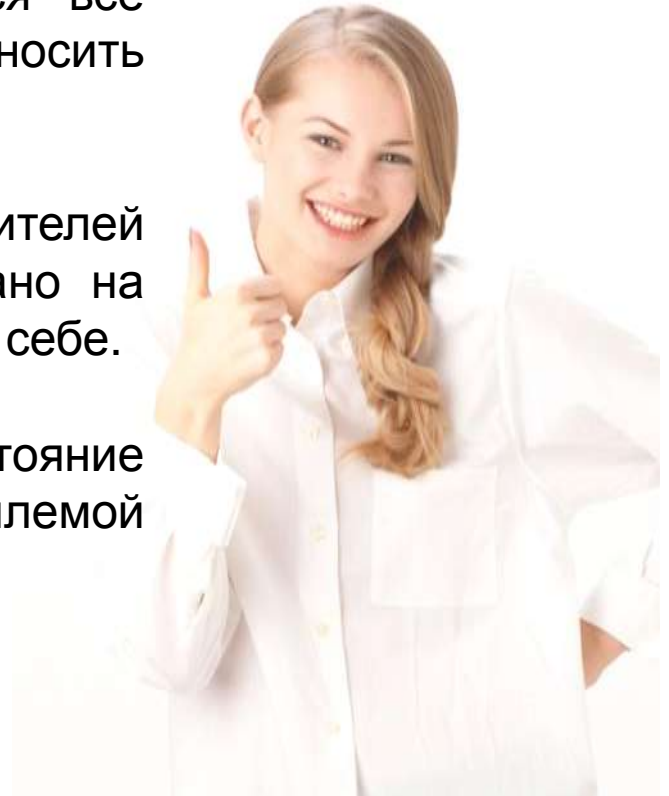
• Новая культура потребления

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»

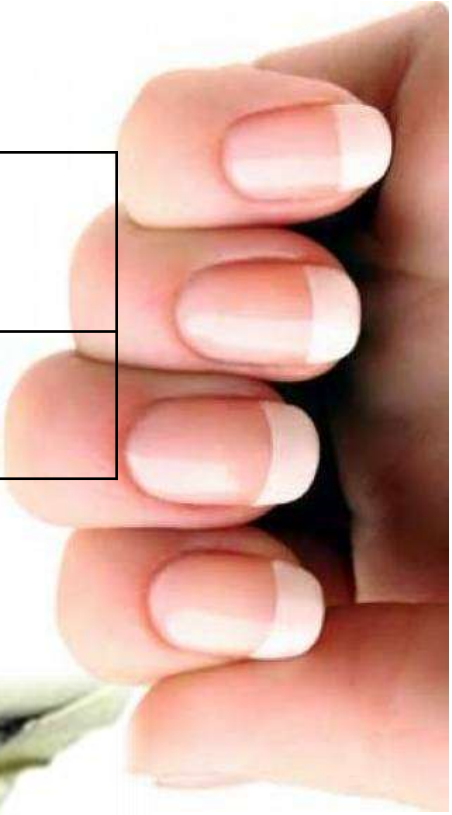
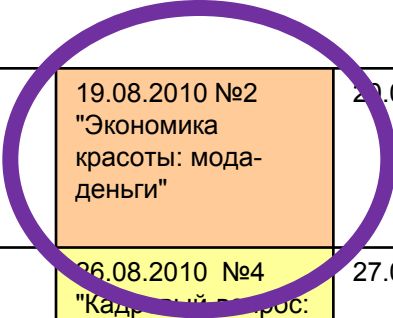
«Профи-studio»

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



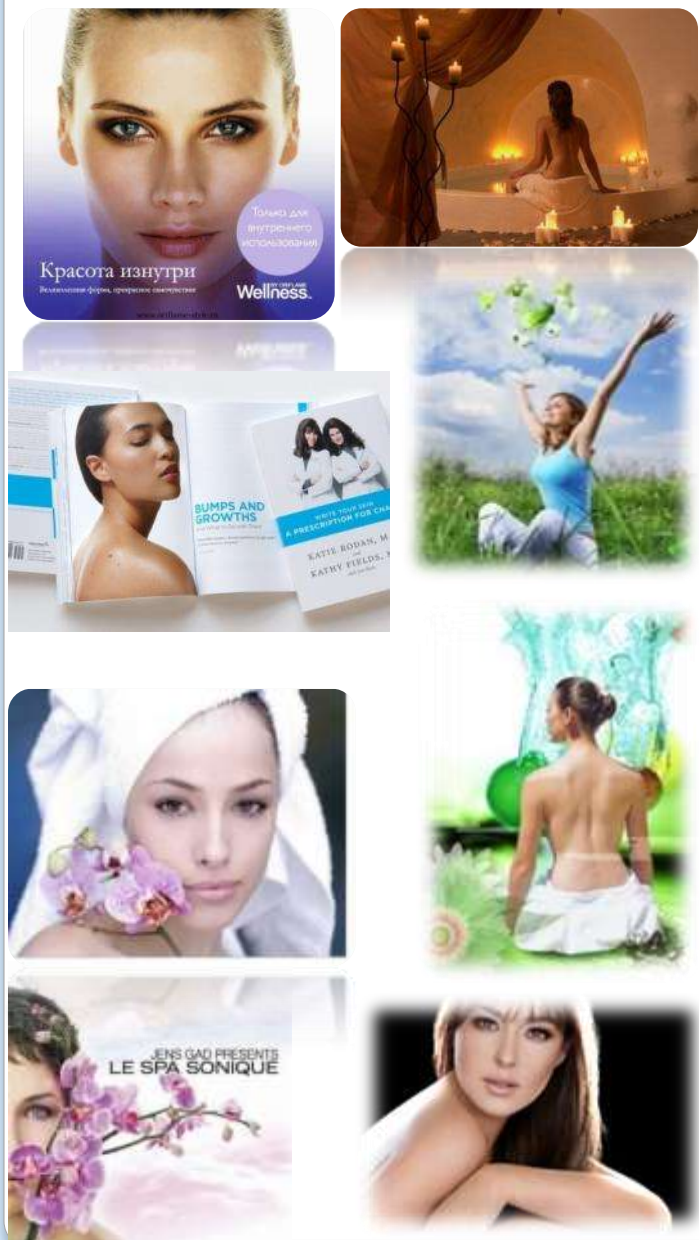
Выпускной бал и вручение сертификата о внесении в реестр профессионалов





**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 (вэлнесс)

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