Curso online

Profesional en
dermocosmética

ED.

1º Escuela de DERMOCONSEJERAS

Segunda edición

Ciclo III
Ciclo IV

OCTUBRE 2020

Invita

Cámara de Farmacias
de la Provincia
de Córdoba

ED. 1º Escuela de DERMOCONSEJERAS
Segunda edición

Módulo 3- día 1

18:00hs	Saludo, presentacion y bienvenida. Explicacion sobre la tematica del curso.
18:30hs	Qué es la celulitis. Patología y mecanismo de formación. Metabolismo del adiposito. Celulitis androide y genoide. El rol de las hormonas. Glicación de los tejidos. Celulitis en el vientre, que activos se utilizan para tratarla. Que recomendaciones podemos dar a nuestras clientas en cuanto a tratamientos y cuidados corporales en general. Productos para celulitis, diferencia entre los productos de las diferentes líneas. Cuidados corporales, cremas y lociones hidratantes. •Estrías que son, como prevenirlas y como tratarlas. Exfoliantes corporales, como actúan y como recomendarlos. Veremos los tratamientos y productos para recomendar de las líneas Vichy, Isdin, Elancyl.
19:30 Break	
19:45hs	Limpieza facial, beneficios de la limpieza diaria. Veremos todos los productos para pieles grasas, mixtas y secas. Leches, espumas, geles, barras faciales y exfoliantes. Lineas Avene, La Roche Posay, Eucerin, Isdin, Bioderma, Dermaglos, Cetaphil, Bagovit, Cepage y Eximia
20:45hs	Repaso y planteo de dudas
Finalizacion de la clase 21:00hs	

Día 2

18:00hs	HISTORIA DEL PERFUME, DESDE LA EDAD DE PIEDRA HASTA LA EXPLOCION CREATIVA DEL SIGLOXXI
19:30 Break	
19:45hs	TIPOS DE CONCENTRACIONES. QUE ES Y PARA QUE SIRVE EL PERFUMADO EN CAPAS. PIRAMIDE OLFATIVA. TIPOS DE FRAGANCIAS.
20:45hs	Repaso y planteo de dudas
Finalizacion de la clase 21:00hs	

ED. 1º Escuela de DERMOCONSEJERAS
Segunda edición

Día 3

18:00hs	Repaso dia 2, dudas
18:30hs	TIPOS DE CONSUMIDORES. PREGUNTAS BASICAS ANTES DE ENCARAR UNA NEGOCIACION.
19:30 Break	
19:45hs	TECNICAS DE VENTAS, COMO CERRAR UNA NEGOCIACION EN FRAGANCIAS. VENTA ENCADENADA.
20:45hs	Repaso y planteo de dudas
Finalizacion de la clase 21:00hs	

Día 4

18:00hs	Coloración Introducción a la coloración/Tricología FISIOLOGIA/ Estructura PIGMENTOS Colores primarios y secundarios
19:30 Break	
19:45hs	Nomenclatura/Altura de tonos/reflejos/ Tonos frios y calidos Rosa Cromatica estrella de color/Neutralizaciones
20:45hs	Repaso y planteo de dudas. Fin del primer modulo.
Finalizacion de la clase 21:00hs	

ED. 1º Escuela de DERMOCONSEJERAS
Segunda edición

Módulo 4- día 1

18:00hs	Coloracion Tipos de coloracion/DINAMICA/Proceso de la coloracion/ TINTURAS: Modo de Aplicacion/
19:30 Break	
19:45hs	Coloracion (Silvia Grela) Fondos de decoloracion/EJERCICIOS Matematicos/ Derrivando mitos/Diagnostico Correcto ASESORAMIENTO y cierre de VENTA
20:45hs	Ejercicios. Repaso y planteo de dudas
Finalizacion de la clase 21:00hs	

Día 2

18:00hs	Preparación de la piel previa al maquillaje y venta cruzada con Dermo. Primers. Tipos de bases para distintas necesidades. Correctores, uso correcto y su respectivo asesoramiento.
19:30 Break	
19:45hs	Polvos: rubores, bronceadores, iluminadores, volatiles, su correcto uso, aplicación, fijación y recomendación según la necesidad del cliente. Tecnica fijación de larga duracioón.
20:45hs	Repaso y planteo de dudas
Finalizacion de la clase 21:00hs	

1° Escuela de DERMOCONSEJERAS
Segunda edición

Día 3

18:00hs	Herramientas de maquillaje: pinceles, esponjas, sus usos, efectos, tecnología, técnicas de venta cruzada y asesoramiento. Cejas: teoría, tendencias, productos y técnicas de asesoramiento.
19:30 Break	
19:45hs	Maquillaje de ojos: paletas de sombras, colorimetría básica. Texturas y acabados.Tecnicas de asesoramiento y recomendación según tipo de ojos y necesidades del cliente. Lapices y delineadores. Mascara de pestañas: tipos y efectos.
20:45hs	Repaso y planteo de dudas
Finalizacion de la clase 21:00hs	

Día 4

18:00hs	Mascaras y exfoliantes faciales. Como venderlos. Recomendaciones de uso. Como armar las rutinas de cuidado. Veremos las mascaras y exfoliantes de Vichy, Avene, La Roche Posay, Cavihaue, Neutrogena, Garnier, Loreal,
19:30 Break	
19:45hs	Correccion de la evaluacion. Repaso de todos los temas vistos en el modulo 3 y 4.
Finalizacion de la clase 21:00hs	

ED. 1º Escuela de DERMOCONSEJERAS

Segunda edición

CURSO PROFESIONAL EN DERMOCOSMETICA CICLO 3 Y 4

Especialmente diseñado para crear valor y diferenciarse en la atención del sector incrementando las ventas

Dirigido a: Dermoconsejeras y vendedoras de perfumería

Dorys Pérez Mautone
Capacitadora experta en dermatología y cosmética