



**EDUCA
BUSINESS
SCHOOL**



FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Técnico en Estética Personal Decorativa



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE EDUCA

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA CALIDAD

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones** dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL** que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Técnico en Estética Personal Decorativa

**DURACIÓN:**

360 horas

**MODALIDAD:**

Online

**PRECIO:**

199 €

Incluye materiales didácticos,
titulación y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:

Educa Business School



Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



- Especificación de la aplicación del maquillaje.
- Introducción a los diferentes tipos de maquillaje.
- Acercamiento a las medidas necesarias de calidad e higiene en los centros de estética.
- Seleccionar y preparar los cosméticos, el material y los aparatos necesarios para realizar la depilación mecánica y la técnica de la decoloración del vello facial y corporal.
- Aplicar técnicas de preparación y acomodación del cliente en función del servicio de depilación o decoloración demandado.
- Programar la actuación en la venta a partir de los objetivos y el posicionamiento de las diferentes empresas de Imagen Personal
- Aplicar las técnicas adecuadas a la promoción y venta de productos y servicios para Imagen Personal
- Confeccionar los documentos básicos derivados de la actividad de la venta de productos y servicios estéticos aplicando la normativa vigente y de acuerdo con unos objetivos definidos
- Aplicar procedimientos de seguimiento de clientes y de control del servicio postventa en Imagen Personal
- Aplicar las técnicas de resolución de conflictos y reclamaciones siguiendo los criterios y los procedimientos establecidos

A quién va dirigido

El Curso de Técnico en Estética Personal Decorativa + Titulación Universitaria en Asesoramiento y Venta de Productos y Servicios para la Imagen Personal está dirigido a todos aquellos profesionales dedicados al mundo de la imagen y estética en general y a todas aquellas personas que estén interesadas en adquirir conocimientos en este ámbito.

Para qué te prepara

Este Curso de Técnico en Estética Personal Decorativa + Titulación Universitaria en Asesoramiento y Venta de Productos y Servicios para la Imagen Personal le prepara para adquirir unos conocimientos específicos dentro del área desarrollando en el alumno unas capacidades para desenvolverse profesionalmente en el sector, y más concretamente en Asesoramiento y Venta de Productos y Servicios para la Imagen.

Salidas Laborales

Imagen Personal / Estética / Maquillaje / Depilación.

Materiales Didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Asesoramiento y Venta de Productos y Servicios para la Imagen Personal'
- Manual teórico 'Maquillaje. Vol. 1'
- Manual teórico 'Maquillaje. Vol. 2'
- Manual teórico 'Depilación Mecánica y Decoloración del Vello'
- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Depilación Mecánica y Decoloración del Vello'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno

Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que
hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. MAQUILLAJE PROFESIONAL

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL MAQUILLAJE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. HISTORIA DEL MAQUILLAJE

- 1.Introducción
- 2.Maquillaje en la primera década del siglo XX
- 3.Maquillaje en los años 20-30
- 4.Maquillaje en los años 40-50
- 5.Maquillaje en los años 60-70
- 6.Maquillaje en los años 80-90

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ASPECTOS RELEVANTES DEL MAQUILLAJE

- 1.Aspectos asociados al maquillaje
- 2.Aplicaciones del color al maquillaje

MÓDULO 2. OPERACIONES RELACIONADAS CON EL PROCESO DE MAQUILLAJE

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OPERACIONES PREVIAS AL MAQUILLAJE

- 1.Introducción
- 2.Recepción y contacto inicial con el cliente
- 3.La ficha técnica del maquillaje
- 4.Estudio y valoración de las características del cliente
- 5.Características anatómicas de algunas zonas de la piel relacionadas con el maquillaje
- 6.El color natural de la piel y su importancia en los procesos de maquillaje
- 7.Cambios anatómicos de la piel producidos por factores como la edad o el aumento o disminución de peso y/o

volumen y su influencia en el proceso de maquillaje

8.Preparación de la piel

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRINCIPALES ÚTILES, MATERIALES Y HERRAMIENTAS EMPLEADOS EN EL MAQUILLAJE

1.Introducción

2.Pinceles y brochas

3.Otros útiles necesarios para el maquillaje

4.Material desechable utilizado

5.El aerógrafo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ACTUACIONES COMPLEMENTARIAS AL MAQUILLAJE

1.Introducción

2.Depilación

3.Decoloración del vello facial

4.Tinción de cejas

5.Tinte, permanente y extensiones de pestañas

MÓDULO 3. ESTUDIO DEL ROSTRO Y COSMÉTICOS UTILIZADOS EN EL MAQUILLAJE

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ESTUDIO DEL ROSTRO

1.Introducción

2.El estudio del rostro

3.Clasificación de los óvalos del rostro

4.El visagismo

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TIPOLOGÍA DE LOS COSMÉTICOS EMPLEADOS EN EL MAQUILLAJE

1.Introducción

2.Cosméticos para la corrección del rostro

3.Cosméticos para el maquillaje del rostro

4.Cosméticos para la fijación del maquillaje

5.Cosméticos para el maquillaje de ojos

6.Cosméticos para el maquillaje de labios

7.Cosméticos para el maquillaje de mejillas

MÓDULO 4. LAS CORRECCIONES DEL ROSTRO

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LAS PARTES DEL ROSTRO Y SUS CORRECCIONES (I)

1.Introducción

2.La frente

3.Las cejas

4.La nariz

5.Los pómulos

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LAS PARTES DEL ROSTRO Y SUS CORRECCIONES (II)

- 1.Introducción
- 2.Los ojos
- 3.Los labios
- 4.El mentón

MÓDULO 5. MAQUILLAJE SEGÚN LAS CIRCUNSTANCIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 10. TIPOS DE MAQUILLAJE MÁS HABITUALES

- 1.Introducción
- 2.Maquillaje de día
- 3.Maquillaje de tarde-noche
- 4.Maquillaje de fiesta
- 5.Maquillaje de la mujer madura
- 6.Maquillaje de la piel negra
- 7.Maquillaje de novia

UNIDAD DIDÁCTICA 11. OTROS TIPOS DE MAQUILLAJE

- 1.Introducción
- 2.Maquillaje de camuflaje
- 3.Maquillaje masculino
- 4.Maquillaje de pasarela
- 5.Maquillaje de fantasía facial y corporal

UNIDAD DIDÁCTICA 12. EL MAQUILLAJE EN LOS MEDIOS AUDIOVISUALES

- 1.Introducción
- 2.Maquillaje de teatro
- 3.Maquillaje de fotografía
- 4.Maquillaje de cine
- 5.Maquillaje de televisión

MÓDULO 6. LOS CENTROS DE BELLEZA

UNIDAD DIDÁCTICA 13. RECEPCIÓN, COMUNICACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE

- 1.Introducción
- 2.Técnicas de recepción y atención al cliente
- 3.Tipos de clientes
- 4.Tipos de visitas que puede hacer el cliente al centro de belleza y fases
- 5.Tratamiento de las dudas, quejas y reclamaciones del cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 14. SEGURIDAD E HIGIENE APLICADA A LOS CENTROS DE BELLEZA

- 1.Introducción
- 2.Normas de seguridad y precauciones en la manipulación de cosméticos decorativos
- 3.Contagio y prevención. Clasificación de los microorganismos
- 4.Higiene, desinfección y esterilización

5. Seguridad e higiene
6. Preparación del equipo y lugar de trabajo
7. Prevención de accidentes en el lugar de trabajo
8. Primeros auxilios en los procesos de maquillaje

UNIDAD DIDÁCTICA 15. EVALUACIÓN Y CONTROL DE LA CALIDAD DE LOS PROCESOS DE MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Concepto de calidad
3. Evaluación y control de calidad en los servicios de maquillaje Integral
4. Parámetros que definen la calidad de un servicio
5. Técnicas para medir el grado de satisfacción del cliente
6. Técnicas para detectar la desviación en la prestación de los servicios de maquillaje

MÓDULO 7. MULTIMEDIA: MAQUILLAJE PROFESIONAL

PARTE 2. DEPILACIÓN MECÁNICA Y DECOLORACIÓN DEL VELLO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL PELO.

1. El pelo: estructura y funciones.
2. Definición y características: Longitud, grosor, color, ritmo de crecimiento, otras.
3. Tipos de pelo: Diferencias y características.
4. Alteraciones del sistema piloso relacionadas con la depilación.
5. Lesiones cutáneas que puedan suponer una contraindicación relativa o absoluta para la decoloración y la depilación mecánica del vello.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ÚTILES, APARATOS Y COSMÉTICOS EMPLEADOS EN DEPILACIÓN MECÁNICA Y DECOLORACIÓN DEL VELLO FACIAL Y CORPORAL.

1. Material para la protección del mobiliario.
2. Pinzas: tipos y normas de uso.
3. Paletas para la aplicación de la cera:
4. Bandas de papel para la eliminación de la cera tibia.
5. Fundidores de cera caliente.
6. Fundidores y calentadores de cera tibia: la tarrina y el rodillo o roll-on.
7. Normas de utilización y seguridad de aparatos eléctricos utilizados en la depilación mecánica.
8. Técnicas de utilización, conservación y mantenimiento.
9. Limpieza, desinfección y/o esterilización: equipos, productos y técnicas de realización.
10. Cosméticos para la decoloración y la depilación mecánica del vello corporal y facial.
11. Criterios para la selección, manipulación, aplicación y conservación de:

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PREPARACIÓN DEL CLIENTE EN CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE.

- 1.Preparación del equipo: lencería y otros.
- 2.Preparación y acomodación del cliente.
- 3.Métodos y zonas de protección en los procesos de:
- 4.Materiales y medios utilizados en la protección del cliente.
- 5.Prevenición de riesgos o reacciones no deseadas.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE DECOLORACIÓN DEL VELLO FACIAL Y CORPORAL.

- 1.La decoloración del vello corporal y facial.
- 2.Concepto. Indicaciones, precauciones y contraindicaciones.
- 3.Técnica de realización:
- 4.Seguridad e higiene en los procesos de decoloración del vello.
- 5.Medidas de protección personal del profesional en los procesos de decoloración del vello.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS DE DEPILACIÓN MECÁNICA DEL VELLO FACIAL Y CORPORAL.

- 1.Introducción a la depilación.
- 2.Depilación y epilación. Tipos.
- 3.Técnicas epilatórias. Concepto y clasificación.
- 4.La depilación progresiva: cosméticos y criterios de selección y aplicación.
- 5.Indicaciones y contraindicaciones de los diferentes tipos de ceras.
- 6.Posturas del cliente para la depilación las diferentes zonas corporales.
- 7.Seguridad e higiene en los procesos de depilación mecánica.
- 8.Medidas de protección personal del profesional en los procesos de y depilación mecánica.
- 9.Seguridad e higiene en la utilización de aparatos eléctricos utilizados en los procesos de depilación mecánica.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EVALUACIÓN Y CONTROL DE CALIDAD EN LOS PROCESOS DE DEPILACIÓN Y DECOLORACIÓN.

- 1.Concepto de calidad aplicado a los procesos de depilación y decoloración del vello.
- 2.Parámetros que definen la calidad de los servicios de depilación y decoloración del vello facial y corporal.
- 3.Calidad en la aplicación y venta de servicios de depilación y decoloración del vello facial y corporal.
- 4.Técnicas para medir el grado de satisfacción del cliente, tanto por el servicio como por el trato recibido.
- 5.Técnicas para corregir las desviaciones producidas en la depilación y decoloración del vello.

PARTE 3. ASESORAMIENTO Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MARKETING EN EL MERCADO DE LA ESTÉTICA

- 1.Diferencia entre productos y servicios estéticos.
- 2.Propiedades de los productos cosméticos.
- 3.Naturaleza de los servicios.
- 4.La servucción o proceso de creación de un servicio.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL REPRESENTANTE COMERCIAL O ASESOR TÉCNICO

1. Características, funciones, actitudes y conocimientos.
2. Cualidades que debe reunir un buen vendedor/asesor técnico.
3. Las relaciones con los clientes.
4. Características esenciales de los productos y/o servicios que debe conocer un representante.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CLIENTE

1. El cliente como centro del negocio.
2. Tipos de clientes y su relación con la prestación del servicio.
3. La atención personalizada.
4. Las necesidades y los gustos del cliente.
5. Motivación, frustración y los mecanismos de defensa.
6. Los criterios de satisfacción.
7. Las objeciones de los clientes y su tratamiento.
8. Fidelización de clientes.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DE LA VENTA

1. La información como base de la venta.
2. Manejo de las herramientas informáticas de gestión de la relación con el cliente.
3. Documentación básica vinculada a la prestación de servicios y venta de productos estéticos.
4. Normativa vigente.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROMOCIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ESTÉTICA

1. Etapas y técnicas de venta.
2. Factores determinantes del merchandising promocional.
3. La venta cruzada.
4. Argumentación comercial.
5. Presentación y demostración de un producto y/o servicio. Puntos que se deben destacar.
6. Utilización de técnicas de comunicación en la venta de productos y servicios estéticos.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SEGUIMIENTO Y POST VENTA

1. Seguimiento comercial.
2. Procedimientos utilizados en la post venta.
3. Post venta: análisis de la información.
4. Servicio de asistencia post venta.
5. Análisis de la calidad de los servicios cosméticos.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. RESOLUCIÓN DE RECLAMACIONES

1. Procedimiento de recogida de las reclamaciones / quejas presenciales y no presenciales.
2. Elementos formales que contextualizar la reclamación.
3. Documentos necesarios o pruebas en una reclamación.
4. Técnicas utilizadas en la resolución de reclamaciones.
5. Utilización de herramientas informáticas de gestión de relación con clientes.