



Materiali formativi

Trattamenti per il corpo



questo lavoro è stato sviluppato come lavoro congiunto di organizzazioni partner di Germania, Spagna, Italia, Cipro e Finlandia condotto nell'ambito del progetto " Enhancement of VET offers in the wellness sector " (di seguito denominato *Skills for Wellness*, progetto numero 2019-1 -DE02-KA202-006180). Il progetto *Skills for Wellness* mira a fornire ai fornitori di servizi per il benessere, ai professionisti e agli istituti di formazione professionale gli strumenti per valutare e migliorare le competenze professionali proprie e dei dipendenti.



Confederación Española de
Centros de Enseñanza



Riconoscimento

Vorremmo ringraziare tutti gli studenti, i formatori, gli educatori, gli esperti e i ricercatori che hanno contribuito allo sviluppo di questo materiale.



© 2021. This work is licensed under a CC BY 4.0 license.

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Agreement No 2019-1-DE02-KA202-006180



Sommario

INTRODUZIONE	4
Scopo dei materiali formativi per il settore	4
Come utilizzare e applicare i materiali formativi per il settore benessere	4
Trattamenti per il corpo	9
DIAGNOSI DELLA PELLE DEL CORPO [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA E ALLA BELLEZZA]	9
2.1 Diagnosi della pelle del corpo (Trattamenti correlati alla cura e alla bellezza)	11
1. Simulazione “Diagnosi antropometrica standard visuo-tattile”	12
2. Simulazione “Diagnosi termografica”	20
3. Analisi video “L’impedenza metro-plicometria - lastre termografiche”	38
4. Compito pratico “Uso di lastre termografiche”	39
5. Compito pratico “Trattamenti legati alla rilevazione termografica (trattamenti legati alla cellulite)”	40
6. Gioco di ruolo “Procedure di gestione del cliente”	41
7. Caso di studio “Consulenza ai fini del trattamento anticellulite”	73
MASSAGGI DEL CORPO [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA]	77
2.2 Massaggi del corpo (Trattamenti correlati alla cura)	79
1. Simulazione “Massaggio del tessuto connettivo”	80
2. Caso di studio “Massaggio del tessuto connettivo”	82
3. Analisi video “Massaggio del tessuto connettivo”	86
4. Video produzione “Massaggio del tessuto connettivo”	87
5. Compito pratico “Esecuzione di un massaggio del tessuto connettivo”	88
6. Gioco di ruolo “Procedure di gestione del cliente”	89
7. Esercizio di ricerca “Trattamenti corpo alternativi: trattamenti bio/verdi e tecnologici”	90
8. Compito pratico “Realizzazione di materiale promozionale per un Salone di Bellezza Spa”	101
TRATTAMENTI CORPO: IDROTERAPIA, TRATTAMENTI ANTICELLULITE, AROMATERAPIA, FOTOTERAPIA, SAUNA E BAGNI [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA E ALLA BELLEZZA]	107
2.3 Trattamenti per il corpo: idroterapia, trattamenti anticellulite, aromaterapia, fototerapia, sauna e bagni [Trattamenti correlati alla cura e alla bellezza]	109
1. Compito pratico “Creazione di un programma di lavoro”	110
2. Compito pratico “Creazione di un file di informazioni sul cliente in formato digitale”	111
3. Gioco di ruolo “Assistenza clienti”	117
4. Compito pratico “Gestione della fidelizzazione dei clienti attraverso attività di economia circolare”	120
5. Dimostrazione / simulazione “Trattamento anticellulite compatta”	127
6. Caso di studio “Trattamento durante la gravidanza e dopo il parto”	134

7. Esercizio scritto “Misure di salute e sicurezza”	147
8. Compito pratico “Raccomandazioni per il cliente”	151
EPILAZIONE [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA BELLEZZA]	157
2.4 Epilazione [Trattamenti correlati alla bellezza]	159
1. Input teorico “La struttura del pelo e le fasi di crescita”	160
2. Esercizio scritto “Diversi tipi di epilazione”	168
3. Caso di studio “Prodotti per la epilazione e trattamento di follow-up per una cliente con problemi di pelle”	169
4. Simulazione “Trattamento con il cliente – Pasta di zucchero SKIN CANDY”	173
BODY PAINTING [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA BELLEZZA]	175
2.5 Body painting [Trattamenti correlati alla bellezza]	177
1. Simulazione “Identificazione di strumenti e cosmetici”	178
2. Compito pratico “Selezione dei disegni per il cliente”	187
3. Caso di studio “Creazione di una scheda di lavoro per un body painting”	190
4. Compito pratico “Dipingere il ventre con prodotti ipoallergenici”	195
5. Esercizio "Disegni di body painting per un evento di sensibilizzazione sul cancro al seno" ..	199
6. Compito pratico “Crea un sito web informativo”	202
7. Compito pratico “Crea un sondaggio sulla soddisfazione”	203
ABBRONZATURA [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA BELLEZZA]	211
2.6 Abbronzatura [Trattamento relativo alla bellezza]	213
1. Input teorico “Una breve storia dell'abbronzatura”	214
2. Caso di studio “Metodi abbronzanti e protezione solare”	217
3. Compito pratico “Autoabbronzanti e prodotti di consumo”	219
4. Compito pratico “Testare gli autoabbronzanti a casa”	222
5. Compito pratico “Autoabbronzanti e ambiente”	223

INTRODUZIONE

Il presente documento è stato sviluppato come lavoro congiunto di organizzazioni partner da Germania, Spagna, Italia, Cipro e Finlandia, condotto nell'ambito del progetto "**Enhancement of VET offers in the wellness sector**" (di seguito denominato **Skills for Wellness**, progetto numero 2019-1-DE02 -KA202-006180).

Il progetto **Skills for Wellness** mira a dotare i fornitori di servizi per il benessere, i professionisti e gli istituti di formazione professionale con strumenti per valutare e migliorare le competenze professionali proprie e dei dipendenti.

Scopo dei materiali formativi per il settore

Le risorse formative create dal team di Skills for Wellness hanno una struttura modulare e coprono tutte le competenze professionali rilevanti nonché le competenze trasversali per chi opera nel settore benessere. Tali materiali di formazione si basano sugli standard occupazionali e sono stati creati per essere un'estensione e un aggiornamento dei materiali di formazione esistenti sul campo.

Il primo passo è stato la mappatura e la redazione di standard occupazionali, al fine di concentrarsi su abilità e abilità pratiche professionali, come igiene, dermatologia/nutrizione, trattamenti viso, cura delle mani e dei piedi, trattamento del corpo, attività sportive e del tempo libero, nonché, competenze trasversali come lingue straniere, comunicazione e competenze green. Queste competenze sono state raggruppate in aree e unità di lavoro, al fine di costruire un percorso modulare che ha aiutato la progettazione dei materiali formativi per l'apprendimento basato sul lavoro, nonché le procedure di valutazione con strumenti per la valutazione e la validazione delle competenze acquisite nelle istituzioni di formazione professionale e in un contesto non formale.

Lo scopo di queste risorse di formazione è supportare:

- **dipendenti** del settore wellness per sviluppare ulteriormente le proprie competenze professionali e trasversali al fine di soddisfare le esigenze dei datori di lavoro
- **datori di lavoro** e programmi di formazione professionale nel settore benessere per rispondere alle sfide delle competenze e alle nuove tendenze del settore benessere
- **studenti** di programmi di formazione professionale nel settore del benessere per prepararli con abilità e competenze pertinenti

L'approccio utilizzato per costruire tali materiali di formazione è un approccio di **apprendimento basato sul lavoro**, ad esempio alcune risorse possono includere simulazioni, casi di studio, attività pratiche con utilizzo di video, software, audio, altri siti Web, ecc.

Inoltre, l'attenzione alla creazione di materiali formativi rilevanti si è concentrata su trattamenti estetici, sport e fitness, tempo libero e ricreazione o ricreazione terapeutica ma anche su competenze trasversali come lingue straniere, comunicazione e lavoro con il cliente, competenze digitali.

Nella progettazione dei materiali di formazione, abbiamo tenuto conto delle questioni più importanti legate al settore del benessere, come le **competenze verdi** e l'affrontare i clienti con bisogni speciali (es. donne in gravidanza, anziani e persone con malattie oncologiche) per creare contenuti aggiornati e interessanti risorse per tutti coloro che desiderano migliorare le proprie capacità e capacità.

Come utilizzare e applicare i materiali formativi per il settore benessere

Le risorse formative sono state sviluppate di concerto con i partners e con il contributo fondamentale di esperti e docenti degli ambienti professionali e educativi (scuole di formazione professionale) e la supervisione e il contributo da parte del mercato del lavoro, quali esperti esterni e personale dirigente del settore benessere.

I materiali didattici sono costruiti per essere utilizzati principalmente in due contesti:

- negli **ambienti professionali ed educativi** (programmi di formazione professionale) svolti dal personale IFP (insegnanti)
- nelle aziende che operano nel campo del benessere (centri estetici, palestre, centri benessere, hotel e resort dove c'è attenzione alle specifiche esigenze dei clienti)

Un altro modo di utilizzare questo materiale è **l'autoapprendimento**: qualsiasi discente (giovane o adulto) interessato a migliorare le proprie competenze può scaricare liberamente e gratuitamente alcune aree o unità dei materiali formativi e iniziare il proprio percorso di arricchimento e miglioramento delle proprie conoscenze e competenze nel settore del benessere.

La struttura dei materiali didattici è la seguente:

Ogni area di lavoro è composta da un **numero di unità**.

Ogni unità si basa su un **risultato di apprendimento** descritto come conoscenza, abilità, responsabilità e autonomia, che sono legate alle prestazioni richieste nel campo benessere. Il risultato dell'apprendimento è descritto anche da una serie di indicatori dimostrativi che aiutano l'utente a comprendere quali pratiche comuni basate su situazioni lavorative reali sono incluse nell'unità e allo stesso tempo richieste dal mondo del lavoro.

Per raggiungere il risultato di apprendimento (riferito a un livello di prestazione EQF 4 secondo gli standard europei) sono stati creati vari **materiali di formazione**.

Ogni unità contiene quindi una serie **di attività** che consentono allo studente di raggiungere l'obiettivo di apprendimento dell'unità. Tutte le attività sono state costruite per includere, oltre alla capacità di agire professionalmente, la capacità di lavorare in sicurezza (competenze di igiene e sicurezza) e di utilizzare le più importanti competenze trasversali legate alla professione (servizio clienti e comunicazione, competenze green, competenze informatiche).

Infine, nella prima parte della descrizione dell'unità sono riassunte le **tipologie di materiali/risorse**.

Ogni materiale/attività ha una descrizione o presentazione iniziale che spiega al lettore qual è il focus dell'attività e quali sono i passaggi per completare l'attività.

Ogni attività riporta anche la **tipologia**, ovvero se l'attività è individuale, di gruppo o mista; **l'elenco dei materiali, attrezzature e strumenti** necessari per completare l'attività/esercizio/compito e il **tempo necessario**. Ogni attività è integrata con **degli allegati**, ovvero i documenti, gli esercizi, i link e tutto il necessario per lo svolgimento dell'attività e con le rispettive **soluzioni** ove applicabili.

Tutti questi materiali di formazione sono pensati per essere utilizzati nei tre contesti di apprendimento (a scuola, al lavoro o a casa per lo studio autonomo).

Nella seguente scheda, lo studente o l'insegnante degli istituti di formazione professionale, nonché il datore di lavoro o il dipendente del settore benessere possono trovare materiali e risorse di formazione innovativi e aggiornati creati con un approccio di apprendimento basato sul lavoro, cioè con risultati e obiettivi di apprendimento basati sulla realtà lavorativa.

I MATERIALI DI FORMAZIONE

Area di lavoro 2: Trattamenti per il corpo

- 2.1 Diagnosi della pelle del corpo [Trattamenti correlati alla cura e alla bellezza]
- 2.2 Massaggi corpo [Trattamenti correlati alla cura]
- 2.3 Trattamenti per il corpo: idroterapia, trattamenti anticellulite, aromaterapia, fototerapia, sauna e bagni [Trattamenti correlati alla cura e alla bellezza]
- 2.4 Epilazione [Trattamenti di bellezza]
- 2.5 Body painting [Trattamenti di bellezza]
- 2.6 Abbronzatura [Trattamenti di bellezza]

Trattamenti per il corpo



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



DIAGNOSI DELLA PELLE DEL CORPO
[TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA E ALLA
BELLEZZA]



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Trattamenti per il corpo

2.1	DIAGNOSI DELLA PELLE DEL CORPO [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA E ALLA BELLEZZA]		
I risultati di apprendimento corrispondono all'EQF			EQF 4
Risultato di apprendimento: Lui/lei è in grado di analizzare la pelle del corpo e valutare i risultati per la pianificazione del trattamento tenendo conto dei desideri e delle esigenze del cliente			Indicatori dimostrativi
Conoscenze	Capacità	Responsabilità e autonomia	
<i>Lui/lei è in grado di</i>	<i>Lui/lei è in grado di</i>	<i>Lui/lei dimostra comprovata capacità di</i>	<i>Basato su situazioni di lavoro reali</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Descrivere metodi e strumenti diagnostici necessari per selezionare ulteriori trattamenti per il corpo • Conoscenza degli elementi di anatomia (costruzione della pelle, tipi, caratteristiche, funzioni), dermatologia, fisiologia, igiene e cosmetologia funzionali ai trattamenti per il corpo • Elencare i tipi di alterazioni patologiche sulla pelle del corpo che ostacolano o impediscono l'esecuzione di un trattamento di bellezza • Indicare i rischi associati ai diversi 	<ul style="list-style-type: none"> • Selezionare metodi e strumenti diagnostici (intervista e Osservazione, customer care) necessari per eseguire la condizione della pelle e decidere i trattamenti per il corpo • Riconoscere varie indicazioni e controindicazioni sulla pelle del corpo per scegliere e applicare il trattamento per il corpo, nonché i rischi associati ai trattamenti 	<ul style="list-style-type: none"> • Assumersi la responsabilità del completamento dell'analisi completa della pelle del corpo • Mantenere il confine tra le Capacità dell'estetista e quelle del dermatologo • Informare il cliente sui motivi delle caratteristiche individuali della pelle in base alle imperfezioni riscontrate • Guidare il cliente nella scelta del prodotto, dell'applicazione e del trattamento più adatto al caso specifico 	<ul style="list-style-type: none"> • Compila la scheda cliente, utilizzando le tecniche visive, tattili e termografiche per rilevare le alterazioni cutanee e utilizzando la tecnica della domanda per compilare la parte dedicata all'anamnesi generale • Dimostra Capacità interpersonali di gestire la relazione con il cliente durante tutto il tempo della diagnosi • Prepara la cabina con tutto il materiale necessario per poter effettuare la diagnosi • Consiglia i prodotti e propone soluzioni in base alle loro Conoscenze cosmetologiche,

<p>tipi di trattamenti</p> <ul style="list-style-type: none"> • Individuare indicazioni e controindicazioni sul corpo per la procedura di trattamento del corpo • Richiamare l'impatto di fattori esterni e interni sulla condizione e sul funzionamento della pelle del corpo 			<p>anatomiche, dermatologiche basandosi anche su competenze green</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conosce le tecniche igieniche e sa come metterle in pratica • Esegue la diagnosi nei tempi previsti e con le corrette sequenze • Gestisce gli imprevisti legati al comportamento del cliente o in riferimento alle complicazioni che possono insorgere durante la diagnosi
<p>Strumenti di valutazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Caso di studio • Test 		

2.1 Diagnosi della pelle del corpo (Trattamenti correlati alla cura e alla bellezza)

Elenco dei materiali/attività

1. Simulazione “Diagnosi antropometrica standard visuo-tattile”
2. Simulazione “Diagnosi Termografica”
3. Video Analisi “L'impedenziometro-plicometria - lastre termografiche”
4. Compito pratico “L'uso delle lastre termografiche”
5. Compito pratico “Trattamenti legati alla rilevazione termografica (trattamenti legati alla cellulite)”
6. Gioco di ruolo “Procedure di gestione del cliente”
7. Caso di studio “Consulenza ai fini del trattamento anticellulite”

Obiettivo dell'unità

Alla fine di questa unità sarai in grado di compilare un'analisi della pelle del corpo per il piano di trattamento. Svolgerai i compiti in modo professionale e comprensibile anche in una lingua straniera. Sarai anche in grado di identificare anomalie corporee e cambiamenti patologici. Identificherai gli strumenti per il trattamento del corpo e gli apparecchi/dispositivi di base. Si richiedono capacità comunicative, basi dermatologiche, cosmetologiche e di igiene, infine capacità di risolvere imprevisti.

Competenze trasversali coinvolte

- Servizio clienti e comunicazione
- Gestione e processi di supporto
- Gestione del tempo
- Competenze ICT
- Lingue straniere
- Competenze green

Competenze di igiene e sicurezza coinvolte

- Conoscenze di base di igiene e sicurezza
- Attrezzature e strumenti nel settore benessere
- Disinfezione di attrezzature e mobili, sterilizzazione ecc.

Tipologia di materiali/risorse

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> analisi video <input checked="" type="checkbox"/> simulazione <input checked="" type="checkbox"/> dimostrazione <input checked="" type="checkbox"/> compito pratico <input checked="" type="checkbox"/> gioco di ruolo | <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> caso di studio <input type="checkbox"/> Job shadowing <input type="checkbox"/> dialoghi <input type="checkbox"/> esercizio scritto <input type="checkbox"/> Altro: _____ |
|--|--|

Titolo del materiale/attività	1. Simulazione “Diagnosi antropometrica standard visuo-tattile”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	L'attività consiste nel simulare la gestione di un cliente al primo appuntamento per il quale è necessario eseguire una diagnosi standard. Saranno effettuati i seguenti passaggi: Step 1: ricevere il cliente Step 2: preparare il cliente alla diagnosi Step 3: Compilazione della scheda cliente (breve colloquio con il cliente) Step 4: esecuzione del protocollo di diagnosi Step 5: Congedo del cliente: consulenza finale (consigli domiciliare, successive proposte di trattamento, cadenze appuntamenti e gestione dell'agenda)
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	Materiale necessario: <ul style="list-style-type: none"> • scheda cliente, agenda cartacea/pc Attrezzatura: <ul style="list-style-type: none"> • bilancia • metro con stelo per la misurazione dell'altezza - circonferenze • qualsiasi attrezzatura per la prevenzione delle malattie infettive secondo la normativa vigente
Tempo necessario	1 ora
Allegati	Scheda cliente: scheda corpo Agenda cartacea/PC
Soluzione dell’attività	

Scheda cliente: scheda corpo

SCHEDA CLIENTE



NOME

COGNOME

DATA DI NASCITA

INDIRIZZO

CITTA'

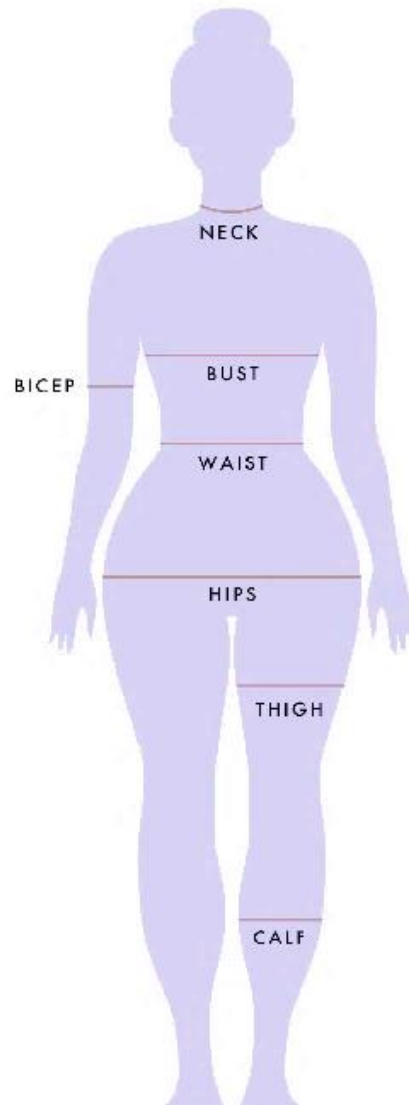
CELLULARE

PROFESSIONE

ANAMNESI GENERALE

LAVORO	<input type="checkbox"/> SEDENTARIO	<input type="checkbox"/> NORMALE	<input type="checkbox"/> DINAMICO
DISTURBI GASTRICI	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	
DISTURBI INTESTINALI	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	
DIURESI	<input type="checkbox"/> SCARSA	<input type="checkbox"/> NORMALE	
PROBLEMI DI TIROIDE	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> IPO	<input type="checkbox"/> IPER
PROBLEMI CIRCOLAZIONE LINFATICA	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	
PROBLEMI CIRCOLAZIONE SANGUIGNA	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	
CRAMPI, FORMICOLII	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	DOVE?
USO ANTICONCEZIONALI?	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	
USO DI MEDICINALI?	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	QUALI?
MESTRUAZIONI	<input type="checkbox"/> REGOLARE	<input type="checkbox"/> IRREGOLARI	<input type="checkbox"/> MENOPAUSA
INTERVENTI CHIRURGICI		<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI
Quali?			
GRAVIDANZE	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	Quante?
ALLERGIE	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	
Quali?			
MALATTIE IMPORTANTI		<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI
Quali?			
FUMO	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	Quante?
ATTIVITÀ FISICA	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	
Che tipo?			
Consumo di acqua?	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	Quanti litri al giorno?

SCHEMA CORPO



PESO Kg

ALTEZZA cm

COSTITUZIONE Magra Normale Robusta

ANALISI FISIOMORFOLOGICA

RITENZIONE IDRICA	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	
RILASSAMENTO CUTANEO	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	
ADIPOSITA' LOCALIZZATA	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	
OBESITA'	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	
EDEMI	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	
CELLULITE EDEMATOSA	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	
CELLULITE MOLLE	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	
CELLULITE COMPATTA	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	
SMAGLIATURE	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	
Colore smagliatura:	<input type="checkbox"/> Rossastro	<input type="checkbox"/> Bianco madreperla	
Localizzazione:	<input type="checkbox"/> Cosce	<input type="checkbox"/> Glutei	<input type="checkbox"/> Seno
	<input type="checkbox"/> Addome	<input type="checkbox"/> Fianchi	
SENO	Sviluppo insufficiente (ipoplasia)	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI
	Sviluppo eccessivo (iperplasia)	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI
	Volume eccessivo (ipertrofia)	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI

**TRATTAMENTI
EFFETTUATI IN
PRECEDENZA**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

**TRATTAMENTI E
PRODOTTI
CONSIGLIATI E
CADENZA**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

**CONSIGLI
DOMICILIARI
(Cosa usare, come
e quando)**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Esempio di Agenda (cartacea/ pc)



Azienda / Classe



GIORNO MESE ANNO

ORARIO	Amanda	Jennifer	Maria	Cristina				
08:30								
08:45								
09:00								
09:15								
09:30								
09:45								
10:00								
10:15								
10:30								
10:45								
11:00								
11:15								
11:30								
11:45								
12:00								
12:15								
12:30								
12:45								
13:00								
13:15								
13:30								
13:45								
14:00								



14:15									
14:30									
14:45									
15:00									
15:15									
15:30									
15:45									
16:00									
16:15									
16:30									
16:45									
17:00									
17:15									
17:30									
17:45									
18:00									
18:15									
18:30									
18:45									
19:00									



Titolo del materiale/attività	2. Simulazione “Diagnosi termografica”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	<p>L'attività consiste nella simulazione della gestione del cliente nell'esecuzione di una diagnosi termografica. Lo studente deve completare i seguenti passaggi:</p> <p>Step 1: ricevere il cliente.</p> <p>Step 2: preparare il cliente alla diagnosi.</p> <p>Step 3: Compilazione del modulo cliente (breve colloquio con il cliente).</p> <p>Step 4: esecuzione del protocollo di diagnosi.</p> <p>Step 5: Licenziamento del cliente: consulenza finale (assistenza domiciliare, successive proposte di trattamento, cadenza appuntamenti e gestione dell'agenda).</p>
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • carta cliente, agenda cartacea/pc <p>Attrezzatura:</p> <ul style="list-style-type: none"> • bilancia • metro con stelo per la misurazione dell'altezza - circonferenze • lastre termografiche • qualsiasi attrezzatura per la prevenzione delle malattie infettive secondo la normativa vigente
Tempo necessario	1 ora
Allegati	<p>Scheda cliente: scheda corpo (vedi Attività n. 1)</p> <p>Agenda cartacea/pc (vedi Attività n. 1)</p> <p>Metodi di analisi corporea</p> <p>Trattamento della cellulite</p>
Soluzione dell’attività	

Metodi di analisi corporea

INTRODUZIONE ALLA COMPOSIZIONE CORPOREA

La composizione corporea rappresenta il peso reale di una persona

La maggior parte delle persone pensa che il peso indicato dalla propria bilancia sia il solo indicatore di benessere. Il peso da solo non è un dato sicuro sulla salute di una persona.

E' la composizione corporea che definisce la qualità del peso di una persona e quindi lo stato di salute.

VALUTAZIONE DELL'ANALISI CORPOREA

La valutazione corporea rappresenta la qualità della massa grassa e magra presente nel corpo umano. Viene comunemente espressa come percentuale sul peso totale (es. 20% grasso).

MASSA MAGRA

Il termine "MASSA MAGRA" rappresenta nel nostro corpo tutto ciò che consuma le calorie da noi ingerite e comprende i muscoli, le ossa, gli organi ed il tessuto connettivo. Il controllo sulla massa magra è la chiave per ottenere peso forma ideale. Più grande è la massa magra e più velocemente il corpo brucia le calorie allo stato di riposo e durante l'esercizio fisico e persino quando si dorme!! Perciò, è molto importante mantenere il peso della massa magra costante e possibilmente aumentarlo. Seguire una dieta, senza esercizio fisico ad esempio riduce la massa magra.

METABOLISMO BASALE

Il peso della massa magra determina il Metabolismo Basale (BMR). Il BMR rappresenta il numero di calorie che il nostro corpo consuma a riposo durante l'intera giornata. Ricordiamo che solo la massa magra brucia le calorie, il grasso no!! Tanto più elevato sarà il peso della massa magra quanto più elevato sarà il nostro metabolismo (BMR) e di conseguenza il nostro organismo brucerà anche le calorie in eccesso il più velocemente possibile. L'esercizio fisico regolare aiuta a raggiungere questo obiettivo e ad aumentare il Metabolismo Basale (BMR).

MASSA GRASSA

La massa grassa è la scorta delle calorie accumulate nel nostro organismo ed è rappresentata dal grasso sottocutaneo intramuscolare. Il grasso corporeo esiste sotto due diverse forme basilari: il grasso essenziale e il grasso in accumulo. Contrariamente a quanto si crede non tutto il grasso è cosa negativa. Il grasso essenziale è importante quale ammortizzatore di colpi, quale riserva calorifica alle variazioni climatiche e quale protettivo di organi vitali. Per gli uomini il grasso essenziale è compreso fra il 3% ed il 5% e per le donne fra l'8% ed il 12%. Il grasso in accumulo viene costruito dagli eccessi nell'alimentazione. Non è importante cosa si mangia, ma se si mangia più del necessario, perché in tal caso l'eccesso di calorie si accumula come grasso.

ACQUA CORPOREA

L'acqua corporea è la quantità di acqua contenuta nel corpo umano. L'uomo ne ha una quantità compresa fra il 50% ed il 60%. La donna invece fra il 45% ed il 60%.

CONTROLLO DELLA COMPOSIZIONE CORPOREA

Questa analisi sta diventando uno dei più importanti metodi per diagnosticare e trattare l'obesità e tenere sotto controllo la salute ed il benessere del nostro corpo.

L'OBESITA'

L'obesità è una malattia. Una persona su quattro è in qualche modo soggetta ad un grado più o meno elevato di obesità. In diverse occasioni i Ministeri della Sanità di molti paesi non hanno mancato di sottolineare che l'obesità, definita come eccessivo accumulo di grassi, presenti un serio pericolo per il nostro benessere psicofisico.

TRATTAMENTO DIAGNOSTICO

L'analisi della composizione corporea è il metodo più efficace per la diagnosi ed il trattamento dell'obesità quale eccesso ed accumulo di grasso.

L'uomo che ha dal 25% al 30% di massa grassa è in netto sovrappeso ed è al limite perché sopra il 30% è considerato clinicamente obeso.

La donna invece che ha dal 30% al 35% di massa grassa è in sovrappeso ed è al limite perché sopra il 35% è considerata clinicamente obesa. Perciò l'analisi della composizione corporea fornisce dati importanti per le persone che vogliono mantenere un buon livello di salute ed aiuta a raggiungere e mantenere la propria composizione corporea ideale.

PROGRAMMA SALUTE

L'analisi della composizione corporea influenza notevolmente tutte le attività correlate al benessere, alla salute, all'estetica ed al fitness. E' ormai considerato un esame di routine anche nella medicina preventiva. Servendosi della composizione corporea, tutti gli operatori della salute e del benessere possono impostare dei programmi mirati al raggiungimento degli obiettivi.

Ad esempio un ottimo programma salute è quello che riesce a combinare efficacemente una appropriata alimentazione con l'esercizio fisico. La composizione corporea viene utilizzata quale riferimento sicuro per stabilire i risultati e documentarne i progressi.

Per esempio un programma nutrizionale o dietetico senza esercizio fisico adeguato darà come risultato una perdita di peso del 50% di massa grassa ed il 50% di massa magra (muscoli). Infatti, dopo una dieta la bilancia segnerà una riduzione di peso ma la percentuale di massa grassa risulterà la stessa o addirittura superiore. Solo l'attività fisica regolare combinata con una sana alimentazione riuscirà a ridurre la percentuale di grasso mantenendo inalterato il peso della massa magra a scapito del peso della massa grassa.

Analizzatore di Bioimpedenza BIA

Misura in pochi secondi grasso corporeo, massa magra, acqua, metabolismo basale.

Misura la percentuale del grasso corporeo con una precisione del 1%.

Perché l'analisi della composizione corporea?

L'analisi della composizione corporea consente la quantificazione dei suoi maggiori componenti: massa magra, massa grassa, acqua. Sebbene le tabelle peso-altezza siano largamente usate per definire il grado di sovrappeso basato sull'età e sulla struttura fisica, esse comunque non in grado di fornire informazioni sulla composizione qualitativa del peso corporeo. Queste tabelle sono state formulate su dati statistici del peso medio per il quale la mortalità è inferiore, senza considerare le cause di morte o la qualità della vita prima del decesso. Può verificarsi il caso che un soggetto abbia un peso molto superiore a quello suggerito dalle tabelle, ma che la quantità del suo grasso sia molto bassa.

Il peso in eccesso è rappresentato dalla massa muscolare. Secondo le tabelle della Metropolitan Insurance Life Company (1983) un soggetto (ad esempio un atleta agonista) con struttura ossea pesante di 21 anni, alto 188 cm, peso 115,7 Kg. dovrebbe pesare da 78 a 89,4 Kg. Un atleta in base a questi standard è in sovrappeso e dovrebbe ridurre il suo peso di 26,3 Kg. per raggiungere il valore superiore del range di peso desiderabile. Calcolando l'indice di Quetelet o BMI si ottiene un valore di 32,77 cioè obesità. Secondo questo criterio il nostro sportivo non potrebbe praticare attività agonistica ma piuttosto dovrebbe seguire un regime alimentare per eliminare l'eccesso di peso. Ma l'atleta, portato come esempio, ha il 12,7 % di tessuto adiposo, inferiore dunque ai valori medi riscontrati nei soggetti non agonisti della stessa età, nonostante il maggiore peso. Questo esempio dimostra come sia necessario usare dei criteri di valutazione differenti dalle tabelle peso – altezza o dal BMI per definire lo stato nutrizionale di un soggetto.

L'Elettrolipografia o analisi della composizione corporea con l'impedenziometria, allo stato attuale delle conoscenze è la più completa indagine non invasiva disponibile e la più consigliabile per un'approfondita e corretta valutazione. Le maggiori componenti strutturali del corpo sono la massa muscolare, il tessuto adiposo e le ossa. Esistono marcate differenze nella composizione corporea dovute al sesso. L'uomo è più alto e pesante. In proporzione al proprio peso a massa muscolare maggiore e una minore quantità di grasso corporeo rispetto alla donna. Tale diversità è dovuta a diversi motivi soprattutto di natura ormonale.

Il tessuto adiposo è suddiviso in due depositi principali. Il primo, definito essenziale, si trova nel midollo osseo, nel cuore, nei polmoni, nel fegato, nella milza, nei reni, nell'intestino, nei muscoli, nei tessuti ricchi in lipidi come il S.N.C. Questo grasso è necessario allo svolgimento delle funzioni fisiologiche. Il secondo o grasso di deposito, è una riserva di energia. Include il grasso che protegge i vari organi interni da traumi e quello sottocutaneo. Sebbene la sua distribuzione sia simile nei maschi (12 %) e nelle femmine (15 %), la quantità di grasso essenziale nelle donne è 4 volte maggiore. È più che probabile che il grasso essenziale addizionale sia biologicamente importante per la gravidanza e altre funzioni ormonali correlate.

L'impedenza Bioelettrica

Tra le tecniche non invasive, la valutazione della composizione corporea mediante impedenziometria appare come la più recente e sicuramente quella su cui sarà accentrata nel futuro immediato la ricerca internazionale. L'impedenziometria utilizza un segnale elettrico applicato all'organismo, che registra una serie di parametri fisici (resistenza e reattanza) dipendenti dal contenuto in acqua (intra - extra - transcellulare) e dagli ioni presenti in essa. Tali parametri esprimono il differente comportamento delle strutture biologiche; infatti mentre i fluidi intra ed extra cellulari si comportano come conduttori, le membrane cellulari agiscono come elementi capacitivi (condensatori).

L'impedenza bioelettrica determina quindi la quantità di acqua dell'organismo ed indirettamente le percentuali di ripartizione tra tessuto magro e tessuto adiposo, in quanto il tessuto magro contiene quasi tutta l'acqua e gli elettroliti del corpo, mentre il tessuto adiposo viene considerato un compartimento praticamente anidro. Grazie ad un sofisticato apparecchio computerizzato che utilizza tale principio, l'impedenziometro tipo BIA, si ottiene in pochi secondi l'analisi della composizione corporea. La metodica si differenzia dalla tecnica plicometrica per la rapidità dell'indagine e per la possibilità di valutare l'acqua totale corporea altrimenti non indagabile. Con l'impedenziometro non è necessaria la "manipolazione" del paziente come la plicometria, ma risulta essere un'analisi più tecnologica, poiché si avvale di un apparecchio elettronico dotato di microprocessore in grado di funzionare ovunque in maniera autonoma.

Introduzione alla **IMPEDENZIOMETRIA**, guarda questo video:

<https://www.facebook.com/nutrizionistaelenamariani/videos/158599284797766/>



(Tratto da: <https://nutrizionevita.com/esame-impedenziometrico-che-cose-e-cosa-misura/>)

Come funziona

Si applicano gli elettrodi a perdere (disponibili come ricambio) sul polso e sulla caviglia destri. Si collega il cavo agli elettrodi e alla presa situata sul resto dell'apparecchio. Lo strumento genera una corrente elettrica innocua di bassa intensità che attraversa il corpo. L'apparecchio misura quanta resistenza (bioresistenza) ha offerto il corpo alla corrente. Per condurre un test è sufficiente introdurre il sesso, l'età, l'altezza e il peso del soggetto. Questi dati e il valore della bioresistenza sono utilizzati per determinare la percentuale di grasso corporeo.

Caratteristiche principali

L'impedenziometro per l'analisi della composizione corporea racchiude tutte le seguenti funzioni in un solo apparecchio: Calcola tutti i dati più importanti per la composizione corporea. Misura la bioresistenza, la percentuale di grasso corporeo, il peso del grasso corporeo e della massa magra, il metabolismo basale (BMR) e l'acqua corporea totale (TBW). Può inoltre fornire dati personalizzati per perdere o acquistare peso.

Stampa dei risultati

L'apparecchio è dotato di stampante incorporata. Questo elimina il fastidio di collegare la stampante esterna e consente di avere più copie dei risultati da consegnare al soggetto o da conservare in archivio. La stampa include i valori desiderabili di peso e gli eventuali chili in eccesso o da acquistare. Questi dati possono essere modificati e personalizzati dall'operatore in base agli obiettivi del cliente. I dati ottenuti hanno un errore medio dell'1 % con un fattore di probabilità dello 0,97 rispetto alla pesata idrostatica che è il metodo di riferimento.

Preparazione del soggetto: per garantire un risultato affidabile è necessario che il soggetto rispetti le seguenti condizioni prima di effettuare il test:

- Non abbia bevuto alcolici da 24 ore
- Non si sia sottoposto a sforzi fisici nelle 2 ore precedenti
- Non abbia assunto cibo da 3 / 4 ore o liquidi nelle 2 ore precedenti
- Non sia in gravidanza (controindicazione)
- Non sia portatore di pace-maker (controindicazione L'alcool e lo sforzo fisico possono causare disidratazione.
- Evitare il periodo delle mestruazioni

In questo caso il test può essere falsato potendo risultare i valori di grasso eccessivamente alti. È quindi meglio effettuare l'analisi prima dell'allenamento. L'ingestione di cibo prima del test può influenzare il peso corporeo anche se non in maniera molto significativa.

Posizionamento degli Elettrodi

Il soggetto deve essere supino. Le mani e i piedi non devono toccare nessuna parte del corpo. Il soggetto deve essere rilassato e dovrebbe tenere le mani ad almeno 15 cm. dal corpo con il palmo rivolto verso il basso. La caviglia e la mano destra devono essere nude anche le gambe devono essere divaricate e distanti 15 – 20 cm. in modo che non si tocchi la zona inguinale. Gli elettrodi si posizionano sulla caviglia e sul polso, sempre dal lato destro.

ALTRI METODI PER MISURARE IL GRASSO CORPOREO



(Tratto da: <https://app.fitnessitaly.com/plicometria-e-plicometro-calcolo-e-tabelle/>)

Plicometria

La plicometria si basa sulla misurazione dello spessore del tessuto adiposo sottocutaneo con uno strumento denominato plicometro (o malachistometro). Queste misurazioni sono correlate alla percentuale di grasso corporeo mediante equazioni di regressione. L'assunto su cui si basa questa metodica è che esiste un rapporto tra la quantità di grasso del sottocute e quella totale corporea. Misurando dunque lo spessore del pannicolo adiposo in alcune zone è possibile calcolare la quantità totale corporea. Questo metodo richiede perizia e molte esperienze da parte dell'operatore.

Una delle maggiori limitazioni è la grave variabilità nella misurazione della plica tra differenti operatori, dal momento che la tecnica di ciascuno varia, anche se molto esperto.

Altri possibili errori e limiti di questa metodica sono:

- Il tipo di calibro usato (i più affidabili sono l'Harpenden [inglese] e il Lange [statunitense])
- Il sito di misurazione e la validità delle equazioni di regressione usate per la correlazione
- Gli errori dell'operatore e la variabilità tra diversi operatori
- È sgradito al soggetto che deve spogliarsi e farsi pinzettare in più zone
- È di difficile esecuzione sui grandi obesi o quando il sottocutaneo sia particolarmente aderente

Per ulteriori informazioni, guardare il seguente video sulla Plicometria:

<https://youtu.be/Z9GF9wk2mg8>



(Tratto da: <https://rowegrup.bizoo.ro/vanzare/221264/kit-diagnosticare-celulita-cell-meter>)

Termografia

È un termo-rivelatore, che permette di valutare gli aspetti termici della cellulite e contemporaneamente misurare la circonferenza delle gambe o della coscia.

Attraverso le lastre di micro cristalli, ogni una di colore diverso in rapporto alle diverse temperature dell'ambiente circostante, è possibile avere una lettura dettagliata del tipo di cellulite da trattare.

- AZZURRA per uso invernale
- VERDE per uso intermedio
- GIALLA per uso ambienti caldi

Stadi della cellulite

- 1° stadio cellulite: completa assenza di macchie, nessuna variazione di consistenza e pastosità del tessuto
- 2° stadio: macchie sfumate, alterazione del microcircolo, superficie cutanea lievemente scabrosa
- 3° stadio: macchie a pelle di leopardo (numerose macchie ipotermiche con margini definiti) pastosità cutanea meno elasticità
- 4° stadio: macchie black-holes (macchie blu o verdi circondate da aree nere e marroni) zone ipotermiche

E' indispensabile non esporsi ai raggi solari per le 24 ore precedenti.

La termografia a contatto consente di differenziare i vari stadi della cellulite e di individuare anche quella nascosta dividendola dall'adipe.

Per maggiori informazioni sulla Termografia, guardare il seguente video:

https://youtu.be/O9_wD5LLUJo

Altre risorse per gli argomenti trattati:

<https://adrianacilianutrizionista.weebly.com/a-cosa-serve-il-bioimpedenziometro.html>

https://www.my-personaltrainer.it/valutazione_della_composizione_corporea.htm

Trattamenti della cellulite

CELLULITE IN VARIE FASCE DI ETÀ

Vediamo nel dettaglio quali sono i momenti della vita in cui la cellulite aumenta:

- Nella fase pre-mestruale, la circolazione sanguigna tende a rallentare creando una situazione ideale per la ritenzione idrica. Infatti, ci si sente più “gonfie” proprio per l’accumulo di liquidi. In presenza di ciclo mestruale irregolare, inoltre, la situazione è anche peggiore in quanto il corpo non regola la naturale eliminazione delle tossine dell’organismo.
- In gravidanza, la cellulite può comparire o accentuarsi se già presente. Aumentando di peso, infatti, aumenta anche il tessuto adiposo, l’ingombro del pancione ostacola la naturale microcircolazione sanguigna, soprattutto sulle cosce, e la tempesta ormonale in corso scombussola il naturale metabolismo.
- A seguito di diminuzioni drastiche di peso la cellulite peggiora. Spesso, quando si soffre di questo inestetismo, la prima cosa che si fa è mettersi a dieta ferrea. Niente di più sbagliato. La perdita muscolare dovuta ad un rapido ed eccessivo dimagrimento, fa sì che il tessuto adiposo sia ancora più evidente.

Menopausa e cellulite

Come abbiamo visto, in ogni fase evolutiva della donna, la cellulite può presentarsi, evolversi e addirittura peggiorare. Anche la menopausa non è un momento da sottovalutare. I grandi cambiamenti ormonali e fisiologici hanno una forte rilevanza in questo periodo della vita.

La menopausa provoca una modifica e una diminuzione degli ormoni naturalmente prodotti dal corpo. Producendo meno estrogeni, però, si ha una minore ritenzione idrica ed un miglioramento della circolazione sanguigna, che potrebbe ristabilire in meglio l’aspetto della pelle. Purtroppo, però, si verifica solitamente una crescita dell’appetito con conseguente aumento di peso, che può portare ad un accumulo di tessuto adiposo difficile da eliminare.

In menopausa è quindi consigliato seguire un regime alimentare che stimoli la diuresi, ricco di vitamine e dedicarsi ad una costante attività fisica, oltre che aumentare l’apporto di acqua all’organismo.

LA CELLULITE A 30 ANNI

Molto dipende dall’età d’esordio (che, per le influenze ormonali, spesso coincide con l’adolescenza), ma la cellulite di una trentenne non di rado è ancora relativamente “giovane”, ossia di primo stadio (edematosa), caratterizzata dalla tipica buccia d’arancia e da leggere increspature. Più spesso, però, è di tipo adiposo, ovvero una cellulite calda al tatto, compatta e associata al sovrappeso, anche lieve, che si manifesta con la tipica pelle “a materasso” su cosce, glutei, addome, fianchi. Il lato positivo: a livello biologico, la cute di una trentenne è ancora soda e, di conseguenza, capace di attenuare per un effetto ottico/contenitivo la buccia d’arancio.

LA CELLULITE A 40 ANNI

Dai 40 anni in su la cellulite, soprattutto se non trattata adeguatamente in età più giovane, può facilmente essere di tipo fibroso, uno stadio avanzato caratterizzato da piccoli granuli sottocutanei e indurimento dei tessuti e da cute fredda che duole al tatto. L’aspetto è una pelle a materasso con nodulini ben visibili su cosce, addome, fianchi e spesso anche sulle braccia. A evidenziare ancor di più l’inestetismo contribuisce anche il fisiologico calo ormonale (che influisce sulla genesi e sulla progressione della cellulite) e il cronoinvecchiamento, in particolare il rallentamento dell’attività dei fibroblasti che producono collagene, fibre elastiche e acido ialuronico: mancando l’effetto tensore e “contenitivo” della pelle, i “buchetti” dei tessuti fibrosi risultano ancor più evidenti.

LA CELLULITE A 50 – 60 ANNI

Dopo la menopausa, la buccia d’arancia tende a trasformarsi nella cosiddetta “cellulite da lassità”, dove l’inestetismo tende ad esacerbarsi visibilmente a causa dello slittamento dei tessuti cutanei e

sottocutanei verso il basso e del marcato assottigliamento e perdita di elasticità dei tessuti. Un processo che si aggrava se i muscoli sono poco sviluppati e lasciano spazio alle cellule di grasso, infiltrate d'acqua, di costruire "il loro nido".

SCHEDA DEI TRATTAMENTI ANTICELLULITE

Trattamento detossinante e dermopurificante con fango

Materiale <ul style="list-style-type: none"> ➤ monouso per il cliente ➤ cartene 	Prodotti <ul style="list-style-type: none"> ➤ Tergentis booster spray ➤ Sinergia rilassante sulla zona dorsale e sul plesso solare ➤ Sinergia linfovital sui punti di scarico (gangli linfatici) ➤ Gel detossinante purificante da applicare sulle zone da trattare e massaggiare fino ad assorbimento ➤ Fango, applicare su tutto il corpo
Attrezzatura <ul style="list-style-type: none"> ➤ Elettrosauna: 20 minuti ➤ Doccia 	

Trattamento drenante cellulite edematosa con fango

Materiale <ul style="list-style-type: none"> ➤ monouso per il cliente ➤ cartene 	Prodotti <ul style="list-style-type: none"> ➤ Tergentis booster spray ➤ Sinergia rilassante sulla zona dorsale e sul plesso solare ➤ Sinergia linfovital sui punti di scarico (gangli linfatici) ➤ Gel E-Cell da applicare sulle zone da trattare e massaggiare fino ad assorbimento ➤ Fango, applicare su tutto il corpo
Attrezzatura <ul style="list-style-type: none"> ➤ Elettrosauna: 20 minuti ➤ Doccia 	

Trattamento cellulite edematosa alghe

Materiale <ul style="list-style-type: none"> ➤ monouso per il cliente ➤ cartene 	Prodotti <ul style="list-style-type: none"> ➤ Tergentis booster spray ➤ Sinergia rilassante sulla zona dorsale e sul plesso solare ➤ Sinergia linfovital sui punti di scarico (gangli linfatici) ➤ Sinergia drenante da applicare sulle zone da trattare ➤ Alga laminaria+ alga fucus
Attrezzatura <ul style="list-style-type: none"> ➤ Elettrosauna: 20 minuti ➤ Doccia 	

Trattamento cellulite fibrosa alghe

Materiale <ul style="list-style-type: none"> ➤ monouso per il cliente ➤ cartene 	Prodotti <ul style="list-style-type: none"> ➤ Tergentis booster spray ➤ Sinergia rilassante sulla zona dorsale e sul plesso solare
Attrezzatura <ul style="list-style-type: none"> ➤ Elettrosauna: 20 minuti 	

<ul style="list-style-type: none"> ➤ Doccia 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sinergia linfovital sui punti di scarico (gangli linfatici) ➤ Sinergia modellante da applicare sulle zone da trattare ➤ Alga laminaria+ alga fucus
--	--

STADI TERMOGRAFICI DELLA CELLULITE E TRATTAMENTI SUGGERITI

1. IMMAGINE UNIFORME - NORMALITÀ

L'assenza di macchie significa che non c'è cellulite e questo avviene perché c'è una buona irrorazione sanguigna con assenza di edema e di ritenzione di tossine.

Non ci sono zone fredde e zone calde, la temperatura è omogenea. La superficie cutanea è liscia e non sono rilevabili forme nodulari.

Cosa Fare

Consigliare alla cliente la prevenzione. In media cicli di 12 trattamenti da effettuarsi una volta a settimana e per 2 volte l'anno

In Istituto

- Scrub: una volta al mese: esfoliazione dello strato corneo superficiale che mantiene la pelle morbida e idratata e permette una maggior penetrazione dei principi attivi dei prodotti.
- Massaggi generici manuali: si dimostrano validi sia per il loro effetto di stimolazione sulla circolazione sanguigna distrettuale, sia per il miglioramento del trofismo cutaneo e dell'ossigenazione cellulare. Mantengono la circolazione sanguigna e linfatica in buone condizioni evitando il ristagno di liquidi, prima causa della formazione di cellulite
- Fangoterapia e bendaggi: posa del fango o del bendaggio con cartene e termocoperta per almeno 30 minuti, risciacquo e massaggio.
- Bagni di sale
- Idromassaggio: con o senza sale
- Elettrostimolazione/ginnastica passiva

Autocura Domiciliare

Prodotti che mantengano il tessuto elastico, idratato, morbido, da utilizzare preferibilmente tutti i giorni, drenanti e di supporto al microcircolo. Prestare attenzione alla alimentazione, fare attività fisica.

2. IMMAGINE A MACCHIE SCURE SFUMATE- CELLULITE EDEMATOSA

L'immagine sarà a macchie di vario colore con margini sfumati, circondati da aloni che determinano la presenza di zone fredde ossia quelle meno irrorate da vasi sanguigni. La superficie cutanea al tatto appare scabrosa, la pastosità del tessuto è leggermente aumentata, e l'elasticità e il tono possono essere diminuiti. Solitamente appoggiando la mano qualche secondo (facendo una maggior pressione con i polpastrelli sulla zona esaminata), si noterà un alone bianco che conferma la presenza di liquidi nel tessuto sottocutaneo.

Cosa Fare

Consigliare alla cliente dei cicli di trattamenti per evitare che la situazione degeneri. In media: cicli di 10/12 trattamenti da effettuarsi 1 o 2 volte a settimana e per 2 o 3 volte l'anno. Valutare i miglioramenti con l'utilizzo delle lastre termografiche.

In Istituto

Tutti i trattamenti che abbiano principi attivi drenanti (fanghi e bendaggi a base di sale, centella asiatica, rusco, ippocastano, edera, etc.), vasotonici, ossia in grado di ridurre la permeabilità capillare favorendo il ritorno venoso, il riassorbimento dell'edema e la riattivazione del microcircolo (ippocastano, rusco, amamelide, mirtillo, vite rossa, rutina etc.) e riepitelizzanti (centella) ossia che stimolano la rigenerazione dei componenti del sottocutaneo. Valutare se l'edema sia o meno accompagnato da cuscinetti adiposi; se lo fosse, abbinare l'utilizzo di prodotti lipolitici che aumentano il metabolismo del tessuto adiposo (alghe marine, caffeina etc.)

Nel dettaglio

- Scrub: una volta al mese
- Massaggi linfodrenanti manuali: fare lo sblocco delle stazioni linfatiche con poche gocce di olio drenante e eseguire il massaggio con creme che dovrà contenere principi attivi sopramenzionati al fine di amplificare l'effetto. Il linfodrenaggio è molto efficace e in poche sedute permette di ridurre la circonferenza della zona trattata e di restituire alla pelle un colorito roseo dettato dalla migliore ossigenazione
- Massaggi linfodrenanti meccanici: pressoterapia con o senza bendaggi (in base alla predisposizione della cliente a ritenere liquidi, al senso di pesantezza e gonfiore); Vacuum (tecnologia che applichi, attraverso un manipolo utilizzato dalla professionista, una sorta di aspirazione/pausa/pressione in grado di "risucchiare" e "rilasciare" la plica di pelle della zona trattata al fine di fare uno scollamento del tessuto, migliorando la pastosità dello stesso). Oltre ad essere molto indicato per la circolazione sanguigna e linfatica e per drenare i liquidi in eccesso, è in grado di mantenere una buona silhouette.
- Massaggio connettivale manuale: scolla il tessuto in modo più decisivo e abbinato a l'utilizzo di prodotti (sieri, creme, oli) con principi attivi sopra menzionati
- Fango terapia e bendaggi: utilizzando prodotti a base di sali e gel ad azione drenante (ottimi quelli del Mar Morto) o a base di mucillagini marine, ricche di iodio; anche i prodotti a base di argilla favoriscono la riduzione dei liquidi e l'eliminazione delle tossine.

Se dopo aver contrastato e ridimensionato l'edema con i trattamenti sopramenzionati dovesse rimanere ed essere evidente il pannicolo adiposo, si potrà procedere, a livello localizzato, ai trattamenti di infrarossi e ultrasuono.

Nel caso si presentasse atonia del tessuto (che si potrebbe accentuare con l'eliminazione dei liquidi) inserire trattamenti di radiofrequenza ed elettrostimolazione.

Autocura Domiciliare

Prodotti che contengono i principi attivi drenanti, vasotonici, lipolitici da utilizzare preferibilmente tutti i giorni. Prestare attenzione alla alimentazione, fare attività fisica (in alternativa fare trattamenti mirati di elettrostimolazione/ginnastica passiva) e inserire due cicli l'anno di prodotti naturali drenanti e di supporto al microcircolo.

3. IMMAGINE A PELLE DI LEOPARDO - CELLULITE FIBROSA (micronoduli)

Questa immagine è caratterizzata solitamente da numerose macchie con margini ben definiti che denotano una stasi venosa con presenza di zone fredde. La pastosità cutanea è alterata, solitamente il tessuto inizia ad essere dolente alla strizzatura, c'è una forte diminuzione dell'elasticità e del tono cutaneo.

La zona può presentarsi molto compatta o flaccida. La presenza di adiposità solitamente accompagna questo stadio.

Cosa Fare

Consigliare alla cliente i seguenti cicli di trattamento indispensabili per evitare la degenerazione della patologia con il dolore e i disagi che la stessa procura. In media: cicli di 12/15 trattamenti misti da effettuarsi 2 volte alla settimana e per 3 o 4 volte l'anno. Fare almeno dai 4 ai 6 trattamenti dello stesso tipo. Valutare i miglioramenti con l'utilizzo delle lastre termografiche. Dopo un ciclo d'urto sopra consigliato, proseguire con un trattamento di mantenimento una volta ogni 10/15 gg in base alle necessità. Questo atteggiamento è in linea con la prevenzione ed è mirato ad evitare che la situazione peggiori nuovamente nell'arco di poco tempo.

In Istituto

- Scrub: una volta al mese
- Trattamenti di fangoterapia: con prodotti a base di argilla dalle note proprietà antinfiammatorie, drenanti, detossinanti e in grado di rendere più elastica la parete dei vasi sanguigni, quindi di supporto alla circolazione, e utilizzo di tutti i principi attivi antinfiammatori, analgesici in grado di ridurre gonfiore e dolore (incenso ed edera) e riepitelizzanti che stimolano la rigenerazione dei componenti sottocutanei (centella). Anche i principi attivi riossigenanti e decongestionanti aiutano questo stadio.
- Massaggi linfodrenanti o meccanici: con pressoterapia con bendaggi e 7o vacuum
- Massaggi connettivali manuali o meccanici: con vacuum solo dopo aver fatto rientrare lo stadio di infiammazione, altrimenti sarebbero troppo dolorosi.
- Posa di fanghi freddi: (a base di mentolo, eucalipto...) nelle zone del corpo calde (interno delle cosce) e fanghi caldi, iperemizzanti, applicati nelle zone fredde e adipose (esterno cosce, addome, glutei, coulotte de cheval) in grado di ripristinare il microcircolo e di fare una sorta di ginnastica dei vasi sanguigni per lo stimolo contrastante ricevuto nello stesso momento.
- Elettrolipolisi: particolarmente efficace nei casi di adiposità localizzata e di cellulite (P.E.F). Vengono usate correnti a basso voltaggio che, condotte ai tessuti grazie ad elettrodi, agiscono migliorando in modo significativo il trofismo delle zone affette da cellulite e determinano una riduzione delle circonferenze. In genere il ciclo iniziale d'attacco comprende una decina di sedute a frequenza settimanale della durata di circa 1 ora. Soddisfacente è il rimodellamento del corpo che si ottiene alla fine dei trattamenti. Valutare comunque di alternare fanghi e massaggi.
- Ultrasuono: gli ultrasuoni sono delle vibrazioni con una lunghezza d'onda che l'orecchio umano non è capace di rilevare. Le vibrazioni attraversano i tessuti e determinano fenomeni:
 - A) chimici, perché le vibrazioni aumentano la permeabilità della membrana cellulare con conseguente stimolo dei processi metabolici-meccanici, per l'indebolimento che l'ultrasuono subisce nell'impatto con i tessuti;
 - B) termici, perché quando la vibrazione attraversa il tessuto la sua energia si trasforma in parte in calore.

Questo macchinario viene utilizzato ampiamente nei casi di lipodistrofie localizzate, perché è capace di rompere il tessuto fibrotico presente, che ostacola la circolazione ematica e linfatica. Gli ultrasuoni, sconsigliabili in presenza di varici, di capillari evidenti o di cardiopatie, favoriscono l'assorbimento di principi attivi ad uso topico a livello cutaneo, richiamano il sangue nelle zone trattate, stimolano la circolazione linfatica e bruciano i trigliceridi accumulati nelle cellule. In genere sono sufficienti 8 sedute, talvolta, nei casi più persistenti, ne occorrono 12 o 20, comunque sempre da alternare ad altri trattamenti.

- Infrarosso: in abbinamento a bendaggi e massaggi

- Ossigenoterapia: con veicolazione di nanomolecole mirate alla risoluzione dell'inetestismo

Se, nel momento in cui l'infiammazione e il gonfiore verranno contrastati e ridimensionati dai trattamenti sopramenzionati in modo visibile, dovesse rimanere il pannicolo adiposo, si potrà procedere, a livello localizzato, ai trattamenti di ultrasuoni. In questo caso il mantenimento, come già anticipato è fondamentale. Si potrà procedere con tutti i trattamenti che arginino lo stadio iniziale della cellulite, ossia l'edema.

Autocura Domiciliare

Prodotti che contengono principi attivi antinfiammatori, vasotonici, lipolitici da utilizzare preferibilmente tutti i giorni. Prestare attenzione all'alimentazione, fare attività fisica (in alternativa fare trattamenti mirati di elettrostimolazione ginnastica passiva) e inserire 4 cicli all'anno di prodotti naturali drenanti e di supporto al microcircolo.

4. IMMAGINE A MACCHIE NERE - CELLULITE SCLEROTICA (macronoduli)

In questo caso la situazione è molto simile a quelle precedente, le macchie però sono di colore molto scuro, nere o marroni, che denotano la presenza di macronoduli, ossia zone molto fredde. La pastosità cutanea è molto alterata, il tessuto è dolente al semplice tatto, c'è una forte diminuzione dell'elasticità e del tono cutaneo. La zona può presentarsi o molto compatta o flaccida. La presenza di adiposità solitamente accompagna questo stadio.

In questo caso procedere come per il risultato della cellulite fibrosa, prolungando le sedute e partendo comunque da trattamenti con principi attivi antinfiammatori, decongestionanti, ossigenanti e proseguire con i prodotti lipolitici. È dato di fatto che questo è lo stadio più avanzato e difficile. Ci vuole una forte partecipazione da parte della cliente a iniziare i trattamenti e a prendere delle sane abitudini di vita. Spiegare alla cliente che sia i trattamenti che i mantenimenti annuali dovranno essere continuativi al fine di evitare di ritrovarsi nuovamente in questo stadio.

☞ In tutti e quattro gli stadi, durante o dopo aver effettuato i trattamenti, si potrebbe verificare un rilassamento del tessuto, dovuto alla perdita di peso e o di centimetri. In questo caso e in ogni caso di atonia tessutale sono indicati i trattamenti di radiofrequenza, in grado di stimolare una maggior produzione di collagene e di elastina e di ridonare una maggior elasticità cutanea, turgore e tonicità. La radiofrequenza inoltre grazie al suo calore endogeno che provoca nel corpo della persona trattata, crea una lieve iperemia localizzata, ottimo supporto nei casi di cattiva circolazione sanguigna e di presenza di zone fredde. Alternare quindi trattamenti con sedute di radiofrequenza, apporta sicuramente notevoli benefici.

COME USARE LA TERMOGRAFIA

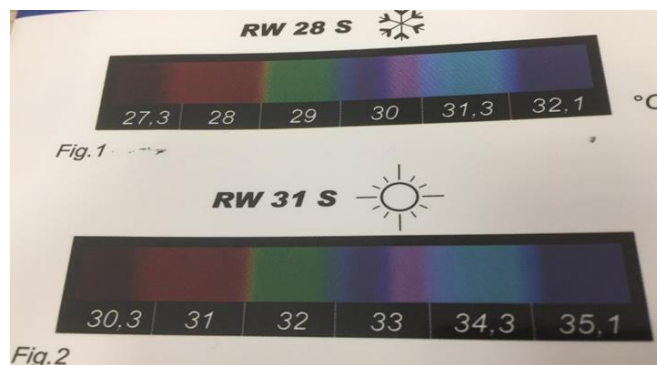
INTRODUZIONE

La cellulite è una condizione che colpisce alcune regioni del corpo (cosce, glutei, ecc.) provocando alterazioni progressive del sistema microcircolatorio. Il processo della cellulite ha un'evoluzione molto lenta. In genere inizia con una dilatazione dei capillari (stasi ematica) seguita dalla fuoriuscita di plasma (allagamento dei tessuti-edema). Nel tempo, a seguito dell'attivazione di un naturale processo di difesa delle cellule adipose, si verifica la formazione del micro nodulo (conglobato di cellule adipose). La fusione di più micro noduli genera infine il macro nodulo o nodulo cellulitico generalmente percepibile alla palpazione e doloroso alla pressione.

Queste alterazioni comportano variazioni di temperatura: le zone con stasi ematica ed edema sono più calde, mentre i noduli sono più freddi rispetto alle zone circostanti.

È quindi importante, per valutare se una regione corporea è interessata dalla cellulite, disporre di un metodo che consenta di rilevare questi sbalzi di temperatura. Questo metodo è la termografia a contatto con cristalli liquidi microincapsulati, una tecnica facile e veloce da eseguire, ripetibile e indolore.

Le lastre termografiche di cristallo microincapsulate - sostanze che hanno la proprietà di cambiare colore al variare della temperatura - che, poste sulla superficie corporea da esaminare, assumono colorazioni differenti, fornendo una vera e propria "mappa termica" di quella zona. Ad ogni colore corrisponde una temperatura diversa come indicato nella scala di riferimento (fig. 1 e 2)



Applicando una leggera pressione alla lastra termografica sulla zona da esaminare, è quindi possibile evidenziare, attraverso i colori, le diverse temperature, verificando se sono presenti o meno alterazioni del microcircolo, quindi i segnali termici tipici della cellulite. È inoltre possibile valutare lo stato di avanzamento di questo processo e di conseguenza scegliere il trattamento più adatto ad ogni situazione.

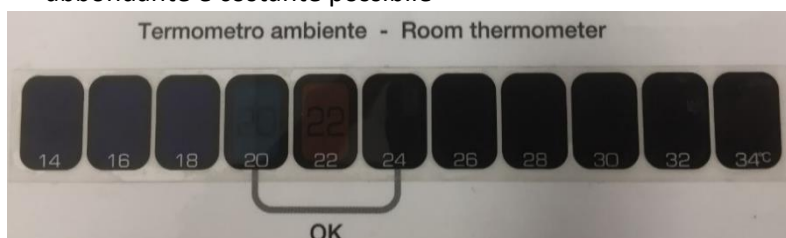
L'assenza di cellulite è indicata da un'immagine termografica uniforme (microcircolazione regolare), ovvero dall'assenza di macchie di colore sul piatto.

La comparsa di più macchie di diverso colore (punti più caldi = stasi sanguigna, punti freddi = zone meno irrorate) indica la presenza di alterazioni del microcircolo, quindi la presenza dei segnali termici della cellulite.

1. PREPARAZIONE ALLA PROVA

Prima di ogni prova termografica è necessario prestare attenzione ai seguenti fatti:

- Temperatura ambiente e illuminazione: verificare sul termometro posto nel kit che la temperatura sia compresa tra 20 e 24°C. L'illuminazione della stanza deve essere la più abbondante e costante possibile



- Relax: lasciare la cliente distesa e rilassata per circa 5-10 minuti, con le gambe scoperte, chiedendole di non fumare per evitare che la vasocostrizione causata dal fumo alteri il risultato del test.
- Massaggi e trattamenti: non massaggiare o trattare l'area da esaminare nella mezz'ora prima del test. La zona della pelle deve essere asciutta e pulita. Evitare l'uso di creme o altri prodotti per non compromettere la valutazione termografica.
- Sole e raggi uv: assicurarsi che la parte da esaminare non sia stata esposta a lungo, nelle 24 ore precedenti, al sole o ai raggi UV (lettini abbronzanti).

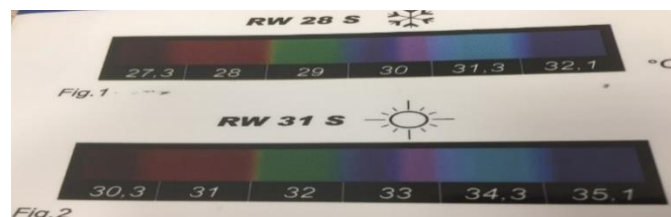
2. SCELTA DELLA LASTRA

Sono presenti due lastre termografiche con diversa sensibilità termica. La scelta della lastra è molto importante per la buona riuscita della prova termografica e dipende dai seguenti fattori:

- Temperatura ambiente
- Temperatura dell'area da esaminare
- Condizione fisica ed età della donna sottoposta all'esame

Per scegliere la lastra corretta, procedere come segue:

1. In inverno, con temperatura prossima ai 20°C, su soggetti con gambe fredde, utilizzare la targa verde RW28S, contrassegnata dal simbolo del cristallo di ghiaccio.
2. In estate, con temperatura ambiente superiore a 22-24°C, su soggetti con gambe calde, utilizzare la targhetta gialla RW31S, contrassegnata dal simbolo del sole.



Posizionare la lastra sulla zona prescelta esercitando una leggera pressione, mantenerla in posizione per alcuni secondi, fino a quando l'immagine non si sarà stabilizzata, e verificare quali colori compaiono.

I colori principali sono visibili (verde, viola, blu): il piatto è corretto.

3. INTERPRETAZIONE TERMOGRAFICA

Non sono i colori individuali a determinare la presenza della cellulite ma l'immagine che appare:

Immagine uniforme = assenza di cellulite

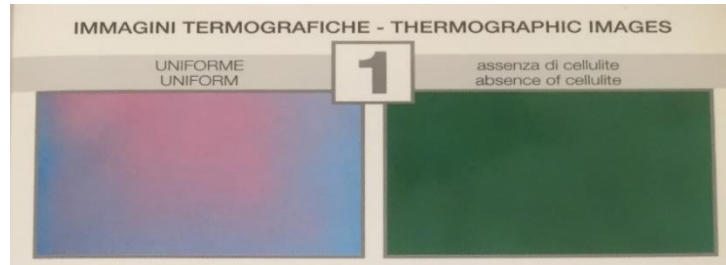
Immagine spot = presenza dei segmenti termici della cellulite

L'immagine che prende forma sulla lastra dà indicazioni sulla presenza dei segnali termici della cellulite, permettendo di rilevare:

- I primi segni di cellulite (non rilevabili con altri mezzi)
- Lo stadio e il tipo di cellulite
- Le zone più colpite

Confrontando l'immagine sulla lastra con quelle del poster interpretativo è possibile stabilire la presenza o meno della cellulite e classificarla nelle fasi principali:

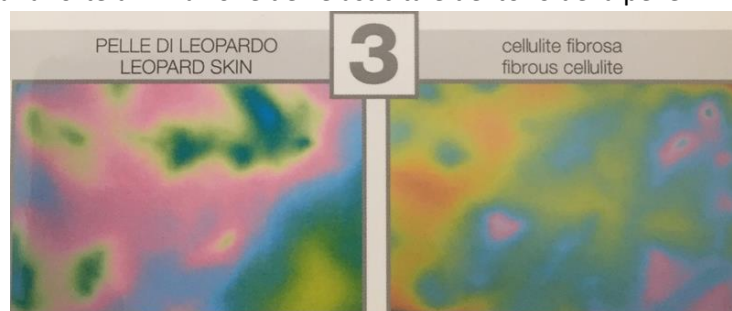
Assenza di cellulite: immagine uniforme (fig. 1). L'assenza di macchie significa che non c'è cellulite e questo accade perché c'è una buona circolazione sanguigna con assenza di edemi e ritenzione di tossine. Non ci sono zone fredde e calde, la temperatura è omogenea. La superficie della pelle è liscia e le forme nodulari non sono rilevabili. Non c'è dolore.



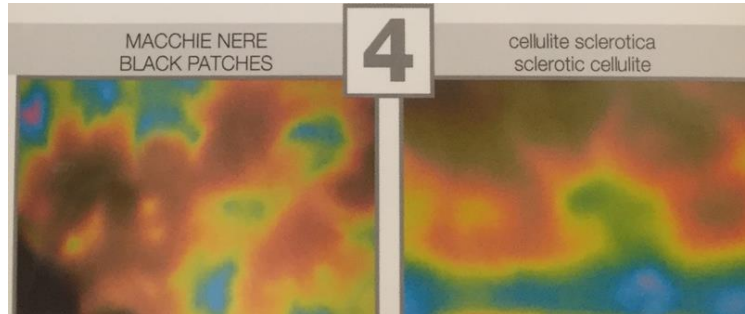
Cellulite edematosa: immagine con macchie sbiadite (fig. 2). Inizio della cellulite - alterazione del microcircolo con formazione di edemi. Immagine termografica con macchie di vario colore con bordi sfumati, contornate da aloni che determinano la presenza di zone fredde, meno irrorate dai vasi sanguigni. La superficie della pelle appare ruvida al tatto, la morbidezza del tessuto è leggermente aumentata e l'elasticità e il tono possono essere diminuiti.



Cellulite fibrosa (micronoduli): immagine della pelle di leopardo (fig3). Cellulite moderata - immagine caratterizzata da numerose macchie con margini ben definiti che denotano stasi venosa con presenza di zone fredde. La pastosità della pelle è alterata, i tessuti iniziano a essere dolorosi quando vengono strizzati, si verifica una forte diminuzione dell'elasticità e del tono della pelle.



Cellulite sclerotica (macronoduli): immagine macchie nere (fig. 4). Cellulite avanzata - immagine termografica con macchie scure, nere o marroni, che denotano la presenza di macronoduli, cioè zone molto fredde. La pastosità della pelle è molto alterata, il tessuto è doloroso al semplice tocco, c'è una forte diminuzione dell'elasticità e del tono della pelle.



4. REGISTRAZIONE DELL'ANALISI TERMOGRAFICA

Per controllare l'evoluzione della cellulite durante il trattamento, è importante registrare i risultati di ogni sessione termografica utilizzando le apposite schede di registrazione termografica. A seguito dell'impostazione della card è possibile prendere nota dei dati anagrafici del proprio cliente, del numero della visita termografica (primo, secondo, ecc.) e di altri dati utili per successivi controlli e trattamenti. Il cuore della tessera, però, è lo schema di iscrizione, sul quale potrete indicare, con l'ausilio delle sigle indicate in fig. 1, i risultati trovati su ciascuna posizione:

Uniformità: assenza di cellulite	A
Macchie sbiadite: cellulite edematosa	E
Pelle di leopardo: cellulite fibrosa	F
Macchie nere: cellulite sclerotica	S

ESEMPIO DI COMPILAZIONE



(fig. 1)

Segni termici di cellulite fibrosa (F) e sclerotica (S) nella parte superiore esterna della coscia destra.
Segni termici di edema nella parte centrale e assenza di cellulite in prossimità del ginocchio.

5. COME ESEGUIRE IL TEST:

- 1) Eseguire il test prima del trattamento
- 2) La temperatura ambiente deve essere compresa tra 20 e 24°C
- 3) L'ambiente deve essere ben illuminato
- 4) Lasciare la cliente distesa con le gambe scoperte per circa 5 minuti
- 5) Appoggiate il piatto sulla pelle asciutta dei colori
- 6) Procedere con l'interpretazione dell'immagine termografica
- 7) Registrare i risultati del test sulle apposite schede

6. COME PULIRE LE LASTRE

Inumidire un panno morbido con acqua tiepida e pulire la parte della lastra termografica che è stata a contatto con la pelle del cliente, strofinando delicatamente. In alternativa, le lenzuola possono essere pulite con disinfettanti senza alcool, acidi o solventi.

7. COME CONSERVARE LE LASTRE

Si consiglia di:

1. Non esporre le lastre alla luce solare o ai raggi UV
2. Evitare il contatto con alcol, acidi e solventi
3. Dopo l'uso, riporre le piastre nella custodia per evitare che si impolverino e si danneggino
4. Non toccare la parte lucida della lastra (impronte e tracce di grasso sono difficili da rimuovere)
5. Non piegare mai la lastra e non toccarla con le unghie o con oggetti appuntiti

Tutte le immagini mostrate sono tratte dal Manuale Utente di Revivre: "Cell-Meter® Kit Professional - Per rilevare la cellulite"

Titolo del materiale/attività	3. Analisi video “L'impedenza metro-plicometria - lastre termografiche”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell'attività	<p>L'attività consiste nell'analisi di un video esistente su YouTube relativo al tipo di strumentazione da utilizzare per effettuare una diagnosi corporea (impedenziometro, plicometria e termografia).</p> <p>I passi sono come segue: Step 1: guardare il video. Step 2: rispondere alle domande poste dal formatore/datore di lavoro.</p>
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • scheda cliente, agenda cartacea/pc <p>Attrezzatura:</p> <ul style="list-style-type: none"> • bilancia • metro con stelo per la misurazione dell'altezza - circonferenze • qualsiasi attrezzatura per la prevenzione delle malattie infettive secondo la normativa vigente
Tempo necessario	1 ora
Allegati	<p>Video preso da YouTube:</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=8UCV-2lqREM (termografia)</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=EUhRjQ8FoxE (Plicometria)</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=5rVZFJtV4u8 (Plicometria)</p> <p>Metodi di analisi corporea (vedi Attività n. 2)</p> <p>Trattamento della cellulite (vedi Attività n. 2)</p>
Soluzione dell'attività	

Titolo del materiale/attività	4. Compito pratico “Uso di lastre termografiche”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell'attività	<p>L'attività può essere svolta in 2 ambienti: a scuola o nel salone di bellezza. L'attività si svolge in 2 fasi: una prima fase richiede al formatore o al datore di lavoro di dimostrare al discente l'uso della lastra termografica; una seconda fase prevede il supporto del formatore o del datore di lavoro con il discente che deve eseguire l'analisi termografica.</p> <p>Una variante da svolgere a scuola e che può essere svolta in una fase successiva prevede l'accostamento di 2 discenti affiancati in fasi alterne (gli allievi più esperti effettuano l'analisi termografica affiancati da quelli meno esperti e viceversa).</p> <p>I passaggi comuni sono i seguenti: Step 1: Osservazione del formatore (o studente più esperto). Step 2: Preparazione per l'analisi termografica. Step 3: Esecuzione dell'analisi termografica. Step 4: riordino e pulizia.</p>
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • scheda cliente, agenda cartacea/pc <p>Attrezzatura:</p> <ul style="list-style-type: none"> • lastra termografica • qualsiasi attrezzatura per la prevenzione delle malattie infettive secondo la normativa vigente
Tempo necessario	<p>Le attività si svolgono in 2 ore: 1 ora per la fase di Osservazione 1 ora per la fase di esecuzione</p>
Allegati	<p>Scheda cliente: scheda corpo (vedi Attività n. 1) Agenda cartacea/pc (vedi Attività n. 1) Metodi di analisi corporea (vedi Attività n. 2) Trattamento della cellulite (vedi Attività n. 2)</p>
Soluzione dell'attività	

Titolo del materiale/attività	5. Compito pratico “Trattamenti legati alla rilevazione termografica (trattamenti legati alla cellulite)”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell'attività	<p>L'attività consiste nello svolgere un trattamento di base tramite schede di lavoro e di controllo (protocollo per ogni tipo di cellulite)</p> <p>I passi sono come segue:</p> <p>Step 1: Compilazione della Carta Cliente: tessera termografica corporea.</p> <p>Step 2: Creazione del protocollo di trattamento più adatto in base all'analisi eseguita sul cliente.</p> <p>Step 3: Esecuzione del trattamento scelto.</p> <p>Step 4: Pianificazione del trattamento con il cliente.</p>
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • scheda cliente, scheda termografica, agenda cartacea/pc <p>Attrezzatura:</p> <ul style="list-style-type: none"> • lastra termografica • bilancia • stadimetro per misurare altezza e centimetri • qualsiasi attrezzatura per la prevenzione delle malattie infettive secondo la normativa vigente
Tempo necessario	1 ora
Allegati	<p>Scheda cliente: scheda corpo (vedi Attività n. 1)</p> <p>Agenda cartacea/pc (vedi Attività n. 1)</p> <p>Scheda cliente termografica</p> <p>Trattamento della cellulite (vedi Attività n. 2)</p>
Soluzione dell'attività	

Titolo del materiale/attività	6. Gioco di ruolo “Procedure di gestione del cliente”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	L'attività prevede la gestione di un cliente dalla fase di accoglienza a quella del suo congedo attraverso la creazione di un gioco di ruolo con 2 discenti. Ad ogni discente viene assegnato un ruolo e i discenti coinvolti dovranno svolgere il gioco di ruolo seguendo le indicazioni fornite e studiate nella scheda di comunicazione. Il formatore potrà intervenire per eventuali suggerimenti che portino a un gioco di ruolo più complesso.
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	Materiale necessario: <ul style="list-style-type: none"> • una traccia scritta sul gioco di ruolo scelto
Tempo necessario	15 minuti per ogni gioco di ruolo
Allegati	La comunicazione nel settore del benessere Procedura per la gestione degli imprevisti dei clienti
Soluzione dell’attività	

La comunicazione nel settore benessere

Comunicazione e relazione con il cliente

Sommario

1. I DIVERSI TIPI DI CLIENTI	42
2. COMUNICAZIONE TELEFONICA	44
3. ACCOGLIENZA CLIENTI	46
4. CONSULENZA	52
5. IL POST TRATTAMENTO	68
6. CONGEDO	68

1. I DIVERSI TIPI DI CLIENTE

I clienti possono spesso riservare sorprese dato che il cliente non può essere classificato secondo uno schema predeterminato e il comportamento non può essere previsto né codificato. Può infatti avere abitudini non esemplari in termini di moralità ed educazione, appartenenti a fasce tipologiche estreme (si pensi, ad esempio, alle persone violente e o molto esigenti, che si spazientiscono subito, a chi è indeciso e mai felice e spesso anche disonesto).

PROVIAMO a classificare la clientela!

Cliente indeciso

- ✓ Apprensivo
- ✓ Pauroso
- ✓ Comportamento generalmente caratterizzato da insicurezza
- ✓ Propensione a chiedere chiarimenti
- ✓ Fortemente dubbioso nelle scelte
- ✓ Ha bisogno di certezze

Come comportarsi

- ✓ restare calmo e paziente
- ✓ evitare di assumere gesti di impazienza
- ✓ esprimere il proprio punto di vista
- ✓ consigliare la scelta senza insistere
- ✓ evitare di essere di corsa
- ✓ parlare con un tono di voce persuasivo
- ✓ annuire e sorridere
- ✓ usare gesti aperti ma decisi

Cliente loquace

- ✓ parla loquacemente sia con il personale che con eventuali clienti, con chiunque si trovi nel suo raggio d'azione
- ✓ tende a raccontare fatti personali
- ✓ discute
- ✓ smette di lavorare perché vuole essere ascoltato

Come comportarsi

- ✓ evitare di ascoltare con troppa attenzione
- ✓ non credere a tutto quello che dice, spesso viene ingigantito
- ✓ interrompere il discorso per riportarlo all'argomento e continuare a fare il proprio lavoro

- ✓ fornire feedback non verbali (annuendo, sorridendo) evitando il contatto visivo diretto

Cliente nervoso

- ✓ irragionevole
- ✓ ha un'espressione stanca e estraniata
- ✓ eccitabile con estrema facilità
- ✓ impaziente, irascibile
- ✓ frettoloso
- ✓ non vuole essere contraddetto

Come comportarsi

- ✓ operare con estrema pazienza e cortesia
- ✓ agire con calma, ma senza esagerare (la lentezza aumenta lo stato di irritazione)
- ✓ sorridere spesso
- ✓ parlare in modo chiaro e calmo e con un tono di voce "distaccato" e professionale
- ✓ assumere una postura del corpo eretta e gesti aperti
- ✓ evitare atteggiamenti sottomessi

Cliente esigente

- ✓ scrupoloso
- ✓ metodico
- ✓ ama la sicurezza
- ✓ estremamente cauto
- ✓ desidera verificare e avere prove di qualità
- ✓ lento nelle scelte perché eccentrico

Come comportarsi

- ✓ evitare di essere spiritosi (le battute potrebbero non essere comprese)
- ✓ descrivere in dettaglio il servizio o il prodotto
- ✓ esporre i vantaggi e gli eventuali svantaggi
- ✓ non esprimere giudizi
- ✓ non essere impaziente
- ✓ usare gesti piccoli e precisi
- ✓ usare la lingua italiana con cura e precisione
- ✓ non avere fretta

Cliente riservato

- ✓ gentile
- ✓ taciturno
- ✓ a volte involontariamente ostile
- ✓ timido, poco socievole

Come comportarsi

- ✓ dedicare molto tempo e attenzione
- ✓ non mostrare fretta operativa
- ✓ porre domande e cercare opinioni
- ✓ evitare di parlare a lungo e ardentemente
- ✓ non monopolizzare il discorso
- ✓ provare a stabilire un colloquio

Cliente scettico

- ✓ Hanno un comportamento indifferente o manifestamente contrario e reagiscono alle discussioni con un atteggiamento curioso e sospettoso

Come comportarsi

- ✓ Con il massimo autocontrollo, bisogna mettere in gioco la professionalità e fornire prove di tutto ciò che viene detto

Cliente avaro

- ✓ Difficilmente dicono di non voler spendere, invece dicono di non avere tempo o di non credere nell'utilità del servizio (falso scetticismo)
- ✓ **Come comportarsi**
- ✓ La risposta è una sola: elencare i vantaggi. È l'unica possibilità di bilanciare un tasso sempre troppo alto ai loro occhi

Cliente snob

- ✓ O si sentono al di sopra dei comuni mortali e lo manifestano, con distacco "aristocratico" o, al contrario, apertamente dandosi arie.

Come comportarsi

- ✓ La loro voglia di distinguersi va assecondata, accentuando il più possibile la personalizzazione, il tutto accompagnato da qualche "pizzico" di adulazione.

2. COMUNICAZIONE TELEFONICA

Il servizio clienti al telefono si basa su quattro pilastri, eccoli qui:

1. Professionalità
2. Velocità
3. L'accuratezza delle informazioni
4. Una sincera preoccupazione per il cliente

1. Professionalità

I professionisti del telefono sono coloro che ascoltano per primi il cliente, indipendentemente dalle sue capacità comunicative, richieste e proteste, in modo obiettivo, senza pregiudizi e con gentilezza e cortesia.

2. Velocità

La velocità non dovrebbe andare a scapito della qualità. Un cliente presta attenzione non più di 3 o 4 minuti. Trascorso questo tempo il livello di concentrazione diminuisce, fino a scomparire completamente. L'operatore deve, attraverso le apposite domande, comprendere rapidamente le esigenze dell'interlocutore. Successivamente, sia nel caso di prenotazione di un servizio che di richiesta di soluzione di un problema, deve indicare il tempo necessario per soddisfare le esigenze, mantenere sempre le promesse per rafforzare la credibilità e avvisare il cliente in caso di ritardi.

3. L'accuratezza delle informazioni

L'accuratezza e la chiarezza delle informazioni ottimizzano i tempi. L'obiettivo è comunicare in modo efficace per evitare che il cliente chiami nuovamente per chiedere le stesse informazioni.

4. Una sincera preoccupazione per il cliente

Per sincera preoccupazione si intende la capacità di mantenere il controllo delle proprie emozioni, essere pazienti, comprendere i problemi e gli stati d'animo del cliente, voler veramente servire, aiutare o risolvere un problema e non incolpare i colleghi per errori e incomprensioni al fine di adempiere alle proprie responsabilità. Il cliente riconosce la vera disponibilità positiva dal tono, dal ritmo e dal volume della voce, nonché dalla scelta delle parole utilizzate.

La voce

La voce riflette una parte della personalità anche per chi la usa come strumento di lavoro.

Il tono di voce

Il tono rivela l'indole dell'operatore: modificandolo su alcune parole si attribuisce un significato diverso alla frase pronunciata. Si dovrebbe imparare ad adattare il tono di voce alla situazione, alle parole da esprimere e al cliente con cui si ha bisogno di interagire per dare più o meno enfasi a una parola.

- ✓ Il tono basso trasmette sicurezza, tranquillità e sicurezza
- ✓ Quello alto stimola l'attenzione
- ✓ La voce monotona e poco entusiasta suggerisce indifferenza

Il ritmo della voce

Un'altra caratteristica importante è il ritmo della voce, cioè la sua velocità di emissione, frequenza e durata delle pause. Al telefono si dovrebbe parlare più lentamente. Per trasmettere sicurezza è necessario armonizzare la velocità e introdurre alcune pause. Quando parli troppo velocemente, rischi di dover ripetere il messaggio perché l'interlocutore fa fatica a seguire il discorso. Al contrario, un ritmo monotono rende la comunicazione noiosa e priva di elementi vivaci e interessanti.

Gestire la conversazione al telefono

La conversazione è divisa in tre parti:

1. Inizio
2. Corpo
3. Chiusura

1. L'inizio della conversazione

Il valore della telefonata consiste nel trasmettere al cliente la "prima buona impressione". I primi secondi sono decisivi. Quando il telefono squilla devi rispondere con un tono caldo ed entusiasta, pronuncia il tuo nome e quello del centro estetico e offri la tua collaborazione.

Esempio

"Centro Estetico Evoluzione Donna. Buongiorno, sono Monica, come posso aiutarla"

Analizzando la frase:

"Centro Estetico Evoluzione Donna" conferma al cliente la correttezza della dicitura del numero;

"Buongiorno" è il segno di benvenuto utilizzato per accogliere la cliente e darle una sensazione positiva;

"Sono Monica" è un'assunzione di responsabilità per la gestione positiva del rapporto;

"Come posso aiutarla?" rappresenta un'offerta di responsabilità e di ascolto per la risoluzione di un bisogno.

Nel caso in cui il cliente desideri parlare con un'altra persona non disponibile, chiedile se preferisce lasciare un messaggio o essere richiamata

I clienti amano essere ricordati, quindi è estremamente piacevole che vengano chiamati per nome, questo stabilisce un rapporto cordiale e personalizza il legame.

2. Il corpo della conversazione

È la parte centrale della conversazione, quella in cui si ascolta empaticamente, senza interrompere, le richieste o i problemi che il cliente esprime.

Possono essere poste domande per approfondimenti e proposte soluzioni oppure possono essere forniti chiarimenti e spiegazioni. Per gestire efficacemente questa fase fino alla fine, è necessario aver ben compreso le esigenze/problemi del cliente e fornire risposte che soddisfino il più possibile le aspettative di chi chiama.

Esempio

“Buongiorno Lorena, sono la sig.ra Rossi. Vorrei un appuntamento per giovedì prossimo alle 16”

“Buongiorno sig.ra Rossi, cosa vorrebbe fare?”

“Devo fare un trattamento viso”

“Di solito da chi è seguita?”

“Da Emma”

Se non è possibile soddisfare il cliente nelle sue richieste, dobbiamo scusarci e fornire soluzioni alternative (almeno due) che riducano il più possibile i disagi causati.

Esempio

“Sig.ra Rossi, mi dispiace molto ma giovedì prossimo alle 16 non è possibile, Emma è impegnata con un altro cliente. Se vuole posso affidarla a Sara o Elisa, oppure spostare l'appuntamento al giorno seguente stessa ora ma con Emma. Mi dica lei cosa preferisce”

„Preferisco spostare l'appuntamento al giorno dopo. Sara e Elisa sono brave, ma le mani di Emma sono insostituibili per me“.

3. La chiusura

Corrisponde al momento in cui finisce il rapporto telefonico tra operatore e interlocutore. In questa fase è fondamentale verificare, attraverso un rapido riassunto, quanto concordato, e che le informazioni siano state comprese e che abbiano soddisfatto le esigenze del cliente. Poi è bene salutare il cliente facendolo sentire una persona e non un numero e offrire e garantire disponibilità per qualsiasi necessità.

Esempio

“Va bene sig.ra Rossi, confermo l'appuntamento per venerdì 23 alle 16 per il trattamento viso con Emma. Speriamo di vederci presto. Per qualsiasi altra necessità non esiti a chiamarci. Buona giornata”

„Anche a te Alessandra“

3. ACCOGLIENZA CLIENTI

L'accoglienza è l'azione di "accogliere" una persona. Etimologicamente significa ospitare. È un comportamento che deve esprimere non solo le buone maniere, ma il piacere di ricevere, coccolare e far sentire i clienti benvenuti.

Con l'accoglienza inizia il rapporto tra l'estetista e il cliente. Il modo in cui viene fatto anticipa l'attenzione, il rispetto e la cura o la mancanza che avrai nei suoi confronti. È un contatto diretto che implica una riduzione delle distanze fisiche e psicologiche e un risultato di accettazione o rifiuto della relazione.

La possibilità di esercitare, in questa fase, qualsiasi forma di influenza positiva o negativa passa attraverso un insieme di elementi di comunicazione non verbale che precedono l'interazione verbale e determinano la formazione della **prima impressione**.

Per prima impressione intendiamo l'idea positiva o negativa che abbiamo di una certa persona quando la incontriamo per la prima volta. Si forma nei primi secondi di contatto ed è determinata principalmente dalla comunicazione non verbale statica e dalla comunicazione non verbale dinamica.

1. Comunicazione non verbale statica

È composto da fattori legati al nostro aspetto estetico come abbigliamento, trucco, peli, accessori, ecc. Si chiama statico perché l'aspetto che scegliamo di solito rimane lo stesso, almeno per un po'. In un centro estetico l'immagine è molto importante, una comunicazione negativa non verbale statica non solo spaventerebbe la cliente in fase di accoglienza, ma farebbe perdere credibilità anche all'operatore nel suo ruolo di consulente di immagine e benessere.

Esempio

Comunicazione non verbale statica per chi lavora in un centro estetico

Comunicazione negativa	Comunicazione positiva
Poca igiene personale	Adeguate igiene e cura della persona
Sguardo trasandato, sciatto, incuria della persona	Aspetto pulito, accurato e un buon esempio per il cliente
Faccia con alterazioni trascurate	Viso ben curato
Divise malconce, sporche e vecchie	Divise pulite, in linea con la filosofia del centro estetico
Viso stanco e pallido o troppo truccato	Viso roseo e sano, make up adeguato al contesto

La comunicazione statica non verbale non riguarda solo il personale del centro estetico, ma anche l'ambiente nella sua funzione estetica, sensoriale ed esperienziale.

Esempio

Comunicazione non verbale statica dell'ambiente del centro estetico

Comunicazione negativa	Comunicazione positiva
Poca pulizia e disordine	Pulizia, profumi, freschezza
Mobili vecchi o malconci	Arredamento moderno, essenziale, funzionale
Lettino cosmetico sporco di cera, danneggiato o consumato	Lettino Beauty, con telo di copertura pulito, profumato, integro
Asciugamani consumati e macchiati	Asciugamani disinfettati, colori brillanti
Espositori ricoperti di polvere e prodotti posizionati casualmente	Espositori curati, i prodotti esposti in modo accattivante

Un ambiente trascurato parla di disinteresse, abbandono, sporcizia ed è associato a confusione, disarmonia e imprecisione. Ordine e pulizia creano un piacevole senso di benessere e sono legati a efficienza, organizzazione, precisione, fattori imprescindibili per chi vuole accogliere con qualità.

2. Comunicazione non verbale dinamica

È composto da tutti quegli elementi non verbali in continuo movimento, che possono cambiare in breve tempo. Si compone di 4 elementi:

Prosemica

L'individuo, nel relazionarsi, pone la distanza tra sé e gli altri. In fase di accoglienza, soprattutto se la cliente è nuova, l'estetista deve individuare qual è la sua distanza abituale e rispettarla. Per scoprirla basta osservare se, avvicinandosi a lei:

- ✓ Alza la mano, il braccio piegato (a breve distanza) o esteso (a grande distanza)
- ✓ Porta il busto in avanti (breve distanza) o lo ritrae (grande distanza)
- ✓ Rimane fermo (a breve distanza) o indietreggia e si allontana (a grande distanza)

Comunicazione digitale

Si riferisce all'atto di toccarsi con le mani e le dita. Con l'estetista questo accade sempre, in quanto c'è una motivazione funzionale, quella di prendersi cura della bellezza del viso o del corpo. Anche in questo caso, come per la distanza prossemica, ogni persona ha un diverso livello di accettazione o rifiuto del contatto.

In fase di accoglienza, per capire se un cliente è preparato, basta osservare se:

- ✓ Stringe la borsa al corpo per protezione
- ✓ Maneggia continuamente vestiti o altri oggetti
- ✓ Quando si dà la mano, offre solo le dita o la presa è molto delicata
- ✓ Si irrigidisce mentre si avvicina per prendere il cappotto

Il sistema paralinguistico

È lo studio delle forme espressive che in qualche modo sono assimilate alla parola anche se non strettamente linguistiche. Ad esempio, l'intonazione o l'inflessione della voce, i rumori prodotti dal raschiarsi la gola, soffiarsi il naso, schioccare le labbra ecc., o con le mani o i piedi o altre parti del corpo (calpestare o trascinare i piedi, sfregarsi le mani, oppure percuotere, muovere, sfregare un oggetto). Nella fase di accoglienza ma anche in qualsiasi altro momento, indicano uno stato di tensione o disagio:

- ✓ Una tosse improvvisa non correlata a stati influenzali
- ✓ Deglutizione continua
- ✓ L'atto di schiarirsi ripetutamente la gola

La cinetica

È lo studio della gestualità e della mimica. Nella fase di accoglienza, avvicinandoci alla cliente, possiamo, osservandone i gesti e le espressioni facciali, capire se si sente a suo agio o se dobbiamo cambiare qualcosa nel nostro comportamento.

- ✓ Strofinare il naso con l'indice teso e l'atto di pulire con la mano il mantello o la camicia, sono segni di allentamento della tensione, delusione e fastidio
- ✓ Il movimento della lingua sulle labbra, come per inumidirle e il bacio simbolico, spingendo le labbra in avanti, sono segni di soddisfazione e piacere
- ✓ Passarsi le mani tra i peli e giocare con la collana sono atti iconici che significano una richiesta di tenerezza, di attenzione.

La comunicazione dinamica non verbale non è presente solo in fase di accoglienza, ma in qualsiasi altro momento durante la permanenza del cliente nel centro, questo perché comunica sempre con il corpo e principalmente per 4 motivi:

- ✓ I gesti sono spesso più appropriati delle parole quando vogliamo relazionarci con gli altri
- ✓ Per confortarci e rassicurarci attraverso il contatto personale (peli, vestiti, ecc.)
- ✓ Per scaricare, esprimere le nostre emozioni e ridurre lo stato di tensione, positivo o negativo che sia
- ✓ Come risposta ad uno stimolo esterno (ciò che vedo, sento) o interno (percepisco/penso)

Tuttavia, le parole sono importanti!

La fase dell'accoglienza è quella più delicata, quella che pone le basi per un rapporto positivo. Una ricezione efficace si compone di 8 fasi:

- ✓ Vai dal cliente
- ✓ Sorridi
- ✓ Se c'è una nuova cliente, presentati e stendi la mano, se c'è una cliente abituale salutila ricordando il suo nome
- ✓ Prendi il cappotto
- ✓ Falla sedere
- ✓ Offri un caffè o una tisana, un tè
- ✓ Dalle una rivista
- ✓ Comunica i tempi di attesa

Esempio

Comunicazione non verbale dinamica per chi lavora in un centro estetico

Comunicazione negativa	Comunicazione positiva
Lasciare il cliente in piedi, cappotto in mano, smarrito.	La receptionist va subito incontro alla cliente, la saluta, le prende il cappotto e la fa sedere
La collaboratrice si avvicina troppo al cliente invadendo il suo spazio personale	Il collaboratore mantiene uno spazio prossemico adeguato
La proprietaria, alla reception, gioca con il cellulare e non degna il cliente di uno sguardo	La proprietaria interrompe il suo gioco e va incontro al cliente
Sguardi infastiditi	Sorrisi

Comunicazione verbale

Si intende quella costituita principalmente da parole. In realtà, una comunicazione efficace è molto più di una conoscenza linguistica e richiede abilità diverse, come l'espressività (usare il corpo), l'ascolto (sentire se stessi e gli altri), l'osservazione (percepire ciò che accade mentre si parla), l'empatia (mettersi nei panni degli altri), chiarezza (linguaggio comprensibile). Lo scopo principale della comunicazione è convincere le persone a fare, pensare, dire quello che vorremmo. Sembra un obiettivo manipolativo, ma se ci pensiamo, è quello che facciamo ogni giorno, ad esempio tutte le volte che vogliamo:

- Portare un amico a una festa a cui non è interessato
- Trovare una strategia per stare lontano da casa a tarda notte
- Trasmettere le nostre convinzioni filosofiche religiose politiche
- Conquistare un ragazzo o una ragazza
- Fare in modo che il cliente si fidi di noi

➤ Vendere un servizio o un prodotto

Per ottenere ciò che vogliamo possiamo utilizzare due diverse modalità verbali: convincere o persuadere.

Convincere

Dobbiamo usare argomentazioni logiche, razionali e dimostrabili che devono essere accettate come vere. In questo caso la comunicazione è prevalentemente unidirezionale (monologo) decisa e assertiva. Questo tipo non tiene conto della forza emotiva dell'ascoltatore, può capitare che una persona sia soddisfatta ma non convinta, che non abbia realmente accettato le spiegazioni.

Persuadere

La persuasione è delicata, la comunicazione è bidirezionale (dialogo) e stimola l'altro a considerare prospettive diverse, ampliando il proprio punto di vista; in questo caso non si pone, ma noi abbiamo detto di no, ma ad esempio attraverso le domande, si scheda l'altra persona a dire quello che volevamo dirci.

In ogni caso, la forma che permette di comunicare, influenzare, persuadere coinvolgendo, rispettare e ricercare la diversità e il confronto, è sempre il dialogo.

Per comunicare correttamente e garantire che tutte le informazioni siano comprese, è necessario utilizzare in alternativa:

- A. **TECNICHE DI DOMANDE**
- B. **ASCOLTO**
- C. **RIFORMULAZIONE**

A. TECNICHE DI DOMANDE

È una metodologia che permette di conoscere e comprendere le esigenze del cliente, coinvolge, chiarisce, approfondisce, fa emergere aspettative e perplessità. Le domande volte a mantenere un dialogo con l'interlocutore rientrano principalmente in tre categorie

- ✓ Domande aperte
- ✓ Domande chiuse
- ✓ Domande alternative

Domande aperte

Mirano a comprendere la situazione e le esigenze del cliente e lasciano la libertà di rispondere spontaneamente. Sono introdotti dai seguenti termini:

- ✓ Come
- ✓ Perché
- ✓ Quando
- ✓ Chi
- ✓ Cosa
- ✓ Dove
- ✓ Quali

È meglio non chiedere a persone che hanno un linguaggio dispersivo o idee molto confuse e tendono a parlare troppo.

Esempi

- ✓ Come ti sei sentito con la crema anti-tanfo che ti ho fatto provare?
- ✓ Come ti sei sentito con il massaggio del tessuto connettivo che ti ho fatto provare?
- ✓ Perché vuoi cambiare la tua mascherina?
- ✓ Perché vuoi fare dei trattamenti per il corpo?
- ✓ Quando hai fatto l'ultima volta il trattamento viso?

- ✓ Quando è stata l'ultima volta che hai diagnosticato il corpo?
- ✓ Chi ti ha consigliato il nostro centro estetico?
- ✓ Che fine ha fatto la sua pelle?
- ✓ Dove hai comprato questo tonico?
- ✓ Che trattamento hai avuto?

Domande chiuse

Prevedono una conversazione ridotta, a causa della loro formulazione, possono ricevere solo una risposta affermativa (sì) o negativa (no). È meglio misurare il tono di voce nella loro formulazione: se troppo perentori possono essere considerati come un interrogatorio.

È meglio evitare di darli a persone timide e introversive.

Esempi

- ✓ Conosci questo prodotto?
- ✓ Conosci il misuratore di impedenza o la termografia?
- ✓ Conosci questo massaggio?
- ✓ Fisso un appuntamento per le 16:00?
- ✓ Hai esigenze particolari?

Domande ad alternative

Sono domande che pongono una scelta tra due/tre opposte alternative. Evitano spiegazioni inutili, semplificano, riducono le spiegazioni. Possono essere confuse con domande chiuse, in realtà non lo sono e, se ben formulate, schedano il cliente alla risposta più adeguata.

Esempi

- ✓ Preferisci un massaggio manuale o meccanico?
- ✓ Hai già fatto un trattamento presso l'A.H.A o è la tua prima volta?
- ✓ Hai già fatto una diagnosi corporea con un misuratore di impedenza o una termografia o è la tua prima volta?
- ✓ Hai già fatto un massaggio del tessuto connettivo o è la tua prima volta?
- ✓ Ti piacerebbe fare un massaggio viso tradizionale o lifting?

B. ASCOLTO

L'ascolto è un prerequisito primario per una comunicazione efficace, essenziale se vogliamo che una strategia di persuasione raggiunga il suo obiettivo. L'ascolto presuppone la precisa volontà dell'estetista di essere ricettiva e disponibile, di capire veramente ciò che il cliente sta comunicando; è l'arte di raccogliere informazioni da chi parla.

Essere ricettivi significa:

- ✓ Ascoltare attentamente
- ✓ Percepire e interpretare il significato dei messaggi non verbali espressi dallo sguardo, dal tono di voce e dalle espressioni facciali.

Essere d'aiuto significa non interrompere l'interlocutore e non trarre conclusioni affrettate. L'ascolto ruota attorno a domande simili alle seguenti:

- ✓ Cosa vuol dirti, nel profondo, la persona che sta parlando?
- ✓ Come ti senti dentro? Quali sentimenti ed emozioni sta provando la persona?
- ✓ Capiro davvero cosa vorrebbe dire per me?

La capacità di ascolto può essere suddivisa in tre livelli, che non sono distinti e possono sovrapporsi o alternarsi in relazione alla situazione. Sono:

- ✓ Ascolto intermittente

- ✓ Ascolto selettivo
- ✓ Ascolto empatico

Ascolto intermittente

Si verifica quando l'ascoltatore ascolta solo parzialmente la conversazione. È una modalità che permette di rimanere solo sulla superficie della comunicazione e di non cogliere i significati più profondi di ciò che viene detto.

Ascolto selettivo

Avviene quando presti attenzione e ti concentri sulle parole dell'interlocutore, confrontandole con le tue stesse esperienze. In questo caso l'obiettività interpretativa può andare perduta, perché, se l'esperienza raccontata da chi parla si allontana o si avvicina troppo ai propri punti di vista, la reazione comportamentale potrebbe non essere delle più idonee.

Ascolto empatico

È la capacità di comprendere, sentire e condividere i pensieri e le emozioni di un altro in una determinata situazione. L'ascolto empatico non implica solo attenzione alla parte uditiva e atteggiamento partecipativo, ma anche osservazione di elementi non verbali che aiutano a mantenere un contatto costante con l'interlocutore.

Occorre prestare particolare attenzione a:

- ✓ Tono/volume della voce
- ✓ Gesti e postura
- ✓ Sguardo e movimento degli occhi
- ✓ Mimica facciale
- ✓ Pause
- ✓ Prosemica

C. RIFORMULAZIONE

È una modalità legata all'ascolto finalizzato al feedback. L'ascoltatore fa un riepilogo delle risposte ottenute senza modificare o aggiungere nulla in più. Se il feedback è positivo, cioè l'interlocutore è d'accordo, significa che la comprensione è a buon punto. In caso contrario, dovranno essere poste nuove domande per capire meglio.

La riformulazione è indispensabile in un dialogo perché:

- ✓ Dà all'ascoltatore la certezza di aver ben compreso le parole dell'interlocutore
- ✓ Dà a chi parla la certezza di aver parlato correttamente
- ✓ Gli errori di interpretazione su entrambi i lati sono ridotti

Può iniziare con una delle seguenti frasi:

- ✓ "Correggimi se sbaglio, me l'hai appena detto..."
- ✓ "se ho capito bene, pensi che..."
- ✓ "Ti faccio un riassunto di quello che abbiamo appena detto..."

Domande, ascolto e riformulazione sono utili ogni qualvolta sia necessaria una consulenza perché facilitano la comprensione e coinvolgono attivamente il cliente in un dialogo, appunto persuasivo.

4. CONSULENZA

L'obiettivo della consulenza è capire il cliente talmente bene da potergli offrire un servizio che non potrebbe trovare altrove!

La consulenza è una prestazione lavorativa professionale da parte di un consulente, che è una persona di comprovata capacità tecnica a cui ci si rivolge per consigli o informazioni sull'argomento di propria competenza ed esperienza. Essendo uno specialista, dovrebbe conoscere le risposte che altri ignorano e proporre soluzioni adeguate per evitare che il cliente commetta errori o faccia scelte sbagliate.

L'estetista è anche consulente d'immagine, perché consiglia e informa sui temi di sua competenza, ovvero il corpo e il viso, ma, oltre a questo, si occupa direttamente dell'erogazione del servizio, assumendosi anche la responsabilità di il risultato. Il valore di una consulenza è dato da ciò che vuole la cliente e, allo stesso tempo, da ciò che l'estetista consiglia eticamente, anche dicendo di no quando le richieste di trattamento non sono esteticamente corrette.

Non fai consulenza per vendere un servizio o un prodotto, lo fai per capire, coinvolgere, informare, suscitare interesse e, quando potrai ottenere tutto questo, allora sarà la stessa cliente a chiederlo, lei vorrà, lei cercherà il suo miglior consulente d'immagine.

Consigli estetici sulla pelle

Oltre ad essere fisiologicamente ed esteticamente importante, ha anche una funzione psicologica perché è un mezzo diretto di comunicazione delle emozioni. Quando hai paura impallidisce e perde colore, diventa rosso quando provi vergogna: non è un caso che l'acne compaia nel periodo adolescenziale durante i cambiamenti ormonali, fisiologici e percettivi, oltre ad alcune malattie causate da stress e sfoghi dermatologici definiti psicosomatici.

Le figure professionali preposte alla cura della pelle sono il dermatologo e l'estetista. Il primo è un medico specialista che si occupa delle malattie della pelle, mentre l'estetista può offrire trattamenti cosmetici e servizi non medici volti a modificare, mantenere, migliorare l'aspetto estetico e la bellezza della pelle. L'estetista può aiutare molto in termini di **educazione e prevenzione**.

Il primo passo è informare correttamente il cliente sia sulla situazione attuale che su eventuali interventi correttivi e migliorativi. Questo può essere fatto attraverso una consulenza personalizzata, che richiede le seguenti **abilità e capacità**:

- ✓ Conoscenza dell'anatomia, delle proprietà e dei difetti della pelle, in particolare:
 - ✓ Tipi di pelle (normale, secca, grassa, sensibile, senile)
 - ✓ Le sue condizioni (disidratazione, untuosità, sensibilità, decolorazione, invecchiamento)
- ✓ Una manualità adeguata
- ✓ Conoscenza dei prodotti e del modo più efficace per utilizzarli
- ✓ Il corretto utilizzo delle varie apparecchiature
- ✓ Buone capacità comunicative

Le cause che più frequentemente portano a una **consulenza inefficace** sono:

- ✓ Mancanza di uno dei punti sopra citati
- ✓ Supporre che il cliente sia consapevole del suo problema
- ✓ Supporre di aver compreso correttamente le informazioni che ti forniremo
- ✓ Ascoltare superficialmente le risposte credendo di aver compreso i propri problemi e bisogni fin dall'inizio
- ✓ Prendere l'abitudine e fornire poche e superficiali informazioni
- ✓ Non essere concentrato
- ✓ Decidere in anticipo quale sarebbe la soluzione giusta per quel cliente

Gli strumenti per una **consulenza estetica efficace** sono:

- ✓ Un test sulla pelle del viso è uno strumento che permette di osservare in particolare alcune particelle della pelle, misurandone i parametri e osservandone le imperfezioni; è in grado di misurare livelli di idratazione, sensibilità, discromie, quantità di sebo, profondità delle rughe.
- ✓ File personali e di consultazione, possibilmente digitali (analisi visiva e tattile)

Queste modalità trasmettono immediatamente alla cliente l'idea di professionalità e la sensazione che la consulenza sia una procedura normale del centro estetico e non una sporadica iniziativa volta alla sola vendita del servizio.

Esempio: Consulenza per il miglioramento del problema della pelle invecchiata

The phases of the consultancy are:

1. Raccolta dati
2. Domande
3. Riformulazione
4. Diagnosi
5. Proposta
6. Chiusura

1. Raccolta dati

Ogni buon consiglio inizia sempre con la compilazione (in caso di nuovo cliente) o l'esame e l'aggiornamento (in caso di cliente affezionato) di una scheda personale e di consultazione che riepiloga tutte le informazioni importanti.

Inizialmente, autorizzando l'estetista al trattamento dei dati personali, il cliente può compilare autonomamente il form con i dati personali (nome, cognome, data di nascita, indirizzo, numero di telefono, indirizzo e-mail, professione).

Tutte le altre indicazioni, per evitare di essere trascritte in modo errato, devono essere inserite dall'estetista durante la fase di interrogatorio, che verterà su:

- ✓ I diversi problemi
- ✓ Bisogni
- ✓ Se si verificano allergie causate da qualsiasi sostanza
- ✓ Quali prodotti vengono usati di solito
- ✓ Quali soluzioni sono state finora consigliate
- ✓ Tutti i trattamenti effettuati periodicamente in passato e quelli futuri che l'estetista consiglierà

La raccolta dei dati è importante non solo per approfondire la conoscenza del cliente, ma anche per:

- ✓ Costruire un punto di riferimento per tutta la squadra
- ✓ Promemoria per i clienti non regolari
- ✓ Trasmettere un'idea di professionalità e attenzione

Nell'attesa, prima di avviare il dialogo tra estetista e cliente, per facilitare il processo di collaborazione e coinvolgimento, possono essere consegnati opuscoli sulle differenze tra una pelle sana e altre in condizioni problematiche.

La cliente deve sentirsi rassicurata e disponibile a rivelare e discutere i problemi della sua pelle, nonché i suoi bisogni e desideri estetici.

2. Domande

Per capire come procedere nel modo più efficace, è opportuno porre domande aperte e alternative sui seguenti argomenti:

- ✓ Domande di apertura su salute e stile di vita (da porre al nuovo cliente)
- ✓ Esigenze e sui problemi legati alla pelle del viso
- ✓ Prodotti utilizzati o trattamenti effettuati in passato
- ✓ Desideri

Esempi

Aprire domande a un nuovo cliente:

- Ha mai avuto problemi di allergia o fastidio alla pelle in generale?
- Quanta acqua beve al giorno?
- Qual è la sua dieta?
- Fuma?
- Come tratta di solito la sua pelle?
- Come si esponi alla luce naturale/artificiale?

Domande su bisogni/problemi:

- Come sente e vede la sua pelle?
- Cosa le piace e cosa non le piace della pelle del tuo viso?
- Ha sempre avuto queste rughe marcate o sono recenti? (nel caso in cui il cliente riveli apertamente il suo problema)
- Quali sono le aree che ti preoccupano di più per quanto riguarda l'invecchiamento?

Domande sui desideri:

- Cosa vorrebbe migliorare del suo viso o della sua pelle?
- Quali sono le sue aspettative?
- Quali risultati vorrebbe ottenere?
- Se dovesse scegliere tra due opzioni, preferirebbe prima migliorare l'idratazione del viso o il tono?
- Cosa vorrebbe vedere e sentire in modo diverso?
- Mi descriva la sua pelle ideale

3. Riformulazione

Come descritta sopra.

4. Diagnosi

Per l'estetista la diagnosi è l'identificazione e la valutazione di un problema estetico del viso (sempre nell'ambito delle proprie competenze, senza entrare in ambito medico), indispensabile per proporre al cliente la soluzione più adeguata.

È un passaggio in cui la comunicazione è a senso unico: l'estetista parla e ascolta il cliente. Il contenuto è puramente tecnico.

Per questo motivo, e per evitare che il cliente venga distratto, è necessario utilizzare una lingua:

- ✓ Chiara
- ✓ Logica
- ✓ Semplice
- ✓ Sintetica
- ✓ Adatta per l'interlocutore

In questo esempio, la diagnosi di pelle invecchiata:

- Che cos'è la pelle invecchiata?
- Spiegare il problema al cliente

È una pelle impoverita d'acqua e segnata dal crono-invecchiamento e dal foto-invecchiamento.

- Come appare?
- Descrivi cosa vedi

È assottigliato, sensibile e tendente alla disidratazione, dal contorno ovale sfuggente, segnato da rughe di diverse dimensioni, varie discromie.

Sintomi

Sono elencati i sintomi che il cliente può percepire come sensazione sulla pelle.

- ✓ La pelle può essere più sensibile e quindi soggetta ad arrossamenti con una sgradevole percezione di bruciore, calore e irritabilità
- ✓ La pelle "che tira" per la perdita d'acqua
- ✓ Sensazione di gonfiore nella zona degli occhi (borse)

Cause

Vengono elencati i motivi che potrebbero aver causato il problema. Le cause possono essere:

- ✓ Invecchiamento fisiologico
- ✓ Foto invecchiate
- ✓ Carenza d'acqua
- ✓ Mancanza di prevenzione
- ✓ Stile di vita

Conseguenze

Sono previsti gli effetti negativi che potrebbero verificarsi in caso di abbandono del problema.

Se la pelle non viene trattata adeguatamente, la situazione peggiorerà con:

- ✓ Aggravamento dei sintomi
- ✓ Accentuazione delle rughe
- ✓ Alterazione della barriera epidermica con comparsa di alterazioni cutanee

5. Proposta

La proposta è la migliore soluzione al problema. Il cliente può scegliere tra tre possibilità:

- ✓ Trattamento nel centro estetico
- ✓ Prodotti per la cura personale da usare a casa
- ✓ Trattamento in centro estetico e mantenimento domiciliare con prodotti di rivendita

È chiaro che la terza proposta permette di ottenere i risultati più rapidi e costanti nel tempo, ma non sempre è fattibile per i seguenti motivi:

- ✓ Il cliente visita raramente il centro
- ✓ Non può permettersi la spesa
- ✓ Non ha tempo di venire ogni settimana

Esempio di proposta / soluzione per il miglioramento della pelle invecchiata

Scopi del trattamento

Gli scopi consentono alla cliente di visionare in anticipo parte dei risultati che potrà ottenere al termine del trattamento o dopo aver utilizzato quanto consigliato dall'estetista.

Il tema deve stimolare la voglia di trovare subito una soluzione che deve comunque raggiungere almeno uno dei seguenti scopi:

- ✓ Risolvere il problema
- ✓ Ridurre il problema

Gli obiettivi possono essere uno o due, ma mai più di tre, altrimenti creano confusione.

Esempio:

Signora Bianchi, per alleviare il suo problema delle rughe, dobbiamo raggiungere due obiettivi:

- Idratare e nutrire la pelle
- Contrastare i radicali liberi

Proposta di prodotti e servizi

A questo punto si può proporre una soluzione professionale citando il nome del/i prodotto/i (in caso di cura di sé da utilizzare a casa) o spiegando i passaggi (in caso di trattamento in centro estetico) e sempre in maniera sintetica, i prodotti/fasi ad azioni di miglioramento cosmetico (curativo).

"La soluzione migliore prevede l'utilizzo di due prodotti con azioni diverse:

- 1) Un siero antirughe AHA
- 2) Una crema antiossidante che rivitalizza e protegge la pelle

"Il miglior trattamento da effettuare in centro prevede 4 fasi principali, ognuna con un'azione diversa:

- 1) Una pulizia profonda rigenerante ed esfoliante a base di AHA
- 2) Una fiala di liposomi di vitamine A ed E
- 3) Una fiala con complessi idratanti, nutrienti e tonificanti
- 4) Una maschera all'acido ialuronico dal finish sinergico di oli che proteggono la pelle dagli agenti esterni.

Composizioni principali

Vengono elencati solo i più importanti, conosciuti e ricercati perché pubblicizzati e considerati innovativi. Troppe nozioni tecniche sono noiose, il cliente è sempre libero di porre ulteriori domande se lo ritiene opportuno.

I componenti principali di questi prodotti/trattamenti sono due: acido ialuronico e AHA, il primo costituente naturale ed essenziale del tessuto connettivo e responsabile dell'idratazione e il secondo sempre di origine naturale perché originato dagli acidi della frutta.

Risultati

I risultati non possono essere più di tre e devono essere concreti e reali.

Signora Bianchi, i risultati che potrà raggiungere, oltre agli obiettivi che ci siamo prefissati, sono:

- Un aumento delle difese naturali contro gli agenti esterni
- Una pelle più giovane e luminosa
- Ossigenazione della pelle

Al termine, è necessario comunicare il tempo necessario al raggiungimento dei risultati (durata del trattamento in centro estetico o utilizzo dei prodotti a casa) e il costo totale del trattamento e/o dei prodotti.

6. Chiusura

Una consulenza sviluppata nel modo giusto attraverso il dialogo e l'accordo su tutti i punti porta alla vendita del trattamento o del prodotto.

Se il cliente ha forti resistenze, significa che, nelle fasi precedenti, non è stato attento ai segnali di diffidenza e perplessità che ha mostrato o non è stato sufficientemente coinvolgente e persuasivo.

La chiusura è la fase in cui è necessario essere certi della comprensione della proposta e, di conseguenza, del consenso del cliente a procedere. Questa approvazione può arrivare solo se poni le domande giuste, come ad esempio:

- ✓ Cosa ne pensa della mia proposta?
- ✓ Ha bisogno di maggiori informazioni?

Di fronte all'indecisione non bisogna mai essere insistenti, alcune clienti hanno bisogno di riflettere e spesso la prossima volta decidono spontaneamente di acquistare o sottoporsi al trattamento, senza che l'estetista debba riproporlo. In questo caso è necessario ricordarsi sempre di lasciare materiale informativo sui consigli forniti.

Consulto estetico sulla cellulite

Oltre ad essere fisiologicamente ed esteticamente importante, ha anche una funzione psicologica perché è un mezzo diretto di comunicazione delle emozioni. Quando hai paura impallidisce e perde

colore, diventa rosso quando provi vergogna: non è un caso che l'acne compaia nel periodo adolescenziale durante i cambiamenti ormonali, fisiologici e percettivi, oltre ad alcune malattie causate da stress e sfoghi dermatologici definiti . psicosomatico.

Le figure professionali preposte alla cura della pelle sono il dermatologo e l'estetista. Il primo è un medico specialista che si occupa delle malattie della pelle, mentre l'estetista può offrire trattamenti cosmetici e servizi non medici volti a modificare, mantenere, migliorare l'aspetto estetico e la bellezza della pelle. L'estetista può aiutare molto in termini di educazione e prevenzione.

Il primo passo da compiere è informare correttamente il cliente sia sulla situazione attuale che su eventuali interventi correttivi e migliorativi. Questo può essere fatto attraverso una consulenza personalizzata, che richiede le seguenti abilità e abilità:

- Conoscenza dell'anatomia, delle proprietà e dei difetti della pelle, in particolare dei tipi di cellulite (pannicolopatia emo-fibro-sclerotica) e delle sue possibili condizioni (primo stadio-secondo stadio-terzo stadio-quarto stadio)
- Una capacità manuale adeguata
- Conoscenza dei prodotti e del modo più efficace per utilizzarli
- Il corretto utilizzo delle varie apparecchiature
- Buone capacità di comunicazione

Le cause che più frequentemente portano a una consulenza inefficace sono:

- Mancanza in uno dei punti sopra menzionati
- Supporre che il cliente sia consapevole del suo problema
- Supporre di aver compreso correttamente le informazioni che ti forniremo
- Ascoltare superficialmente le risposte, credendo di aver compreso i propri problemi e bisogni fin dall'inizio
- Prendere l'abitudine e fornire poche e superficiali informazioni
- Non essere concentrato
- Decidere in anticipo quale sarebbe la soluzione giusta per quel cliente

Strumenti per una consulenza estetica efficace:

Impedenzmetro: uno strumento professionale non invasivo che consente un'analisi molto affidabile del grasso corporeo, della massa magra e di altri fluidi corporei in pochi minuti.

Termografia: la termografia a contatto si basa sull'uso di lastre a cristalli liquidi microincapsulati che hanno la proprietà di cambiare colore al variare della temperatura. Appoggiando queste placche sul corpo è possibile rilevare la temperatura cutanea (che rispecchia quanto avviene nei tessuti sottostanti) e quindi evidenziare, attraverso immagini a colori, la presenza o meno dei segni tipici della cellulite e il tipo di adiposità su vari parti del corpo.

Plicometria: la piega cutanea è una tecnica di misurazione del grasso corporeo che viene implementata attraverso l'uso di uno strumento che rileva le pieghe cutanee in aree specifiche del corpo.

File personali e di consultazione, eventualmente digitali (analisi visiva e tattile).

Queste modalità trasmettono immediatamente alla cliente l'idea di professionalità e la sensazione che la consulenza sia una procedura normale del centro estetico e non una sporadica iniziativa volta alla sola vendita del servizio.

Esempio di consulenza per migliorare il problema della cellulite

Le fasi della consulenza sono:

1. Raccolta dati
2. Domande
3. Riformulazione

4. Diagnosi
5. The proposal
7. The closure

1. Raccolta dati

Ogni buon consiglio inizia sempre con la compilazione (nel caso di nuovo cliente) o l'esame e l'aggiornamento (nel caso di cliente affezionato) di una scheda personale e di consultazione in cui sono riassunte tutte le informazioni importanti.

Inizialmente, autorizzando l'estetista al trattamento dei dati personali, il cliente può compilare autonomamente il form con i dati personali (nome, cognome, data di nascita, indirizzo, numero di telefono, indirizzo e-mail, professione).

Tutte le altre informazioni, per evitare di essere trascritte in modo errato, devono essere inserite dall'estetista durante la fase di interrogatorio, che verterà su:

- I vari problemi
- Bisogni
- Allergie causate da qualsiasi sostanza
- Prodotti comunemente usati
- Soluzioni consigliate fino a quel momento
- Trattamenti effettuati periodicamente in passato e quelli futuri che l'estetista consiglierà

La raccolta dei dati è importante non solo per approfondire la conoscenza del cliente, ma anche per:

- Costruire un punto di riferimento per l'intero team
- Promemoria per i clienti non regolari
- Trasmettere un'idea di professionalità e attenzione

Nell'attesa, prima di avviare il dialogo tra estetista e cliente, per facilitare il processo di collaborazione e coinvolgimento, possono essere consegnati opuscoli sulle differenze tra tessuti sani e altri in condizioni problematiche.

La cliente deve sentirsi rassicurata e disponibile a rivelare e discutere i suoi problemi di pelle, nonché i suoi bisogni e desideri estetici.

2. Domande

Per capire come procedere nel modo più efficace, è opportuno porre domande aperte e alternative sui seguenti argomenti:

- Domande aperte su salute e stile di vita (da porre al nuovo cliente)
- Bisogni e problemi legati al corpo
- Prodotti utilizzati o trattamenti effettuati in passato
- Desideri

ESEMPI

Iniziare domande rivolte a un nuovo cliente:

- Ha mai avuto problemi di allergie o disturbi della pelle in generale?
- Quanta acqua beve al giorno?
- Qual è la sua dieta?
- Fuma?
- Come tratta di solito il suo corpo?
- Ha mai usato prodotti per il corpo professionali?
- Domande su bisogni/problemi:
- Come sente e come vede il suo tessuto corporeo?

- Cosa le piace e cosa non le piace del suo corpo?
- Da quanto tempo ha questo pasticcio e gonfiore agli arti inferiori? (nel caso in cui il cliente riveli chiaramente il suo problema)
- Quali sono le aree che la preoccupano di più della cellulite?

Domande sui desideri:

- Quale parte del suo corpo vorrebbe migliorare?
- Quali sono le sue aspettative?
- Quali risultati vorrebbe ottenere?
- Se dovesse scegliere tra due possibilità, preferirebbe prima migliorare il gonfiore degli arti inferiori o dimagrire i cuscinetti adiposi?
- Cosa vorrebbe vedere e sentire in modo diverso?
- Mi descriva il suo corpo ideale

3. Riformulazione

Come descritto sopra.

4. Diagnosi

Per l'estetista la diagnosi è l'identificazione e la valutazione di un problema estetico sul corpo (sempre nell'ambito delle sue competenze, senza entrare in ambito medico), essenziale per proporre al cliente la soluzione più adeguata.

È un passaggio in cui la comunicazione è a senso unico: l'estetista parla e il cliente ascolta. Il contenuto è puramente tecnico. Proprio per questo, e per evitare che il cliente venga distratto, dobbiamo utilizzare un linguaggio:

- Chiaro
- Logico
- Semplice
- Sintetico
- Adatto per l'interlocutore

Diagnosi del corpo con cellulite

Spieghiamo di cosa si tratta e spieghiamo il problema al cliente. La cellulite è causata dalla degenerazione del microcircolo del tessuto adiposo con conseguente alterazione delle sue più importanti funzioni metaboliche.

Descrive ciò che vedi. Vengono presentati i sintomi e vengono elencati quelli che il cliente può percepire come sensazione sulla pelle.

Fase 1

È uno stadio reversibile ed è caratterizzato da edema e da un'iniziale alterazione della circolazione sanguigna. I vasi hanno una permeabilità anomala della parete e questo provoca essudazione plasmatica, ristagno e accumulo negli spazi interstiziali. La pelle diventa più morbida e meno elastica.

Fase 2

I fenomeni che caratterizzano il primo aumento. Il risultato finale è che le fibrille reticolari presenti attorno agli adipociti aumentano di numero e spessore, peggiorando così la condizione del microcircolo e il suo rapporto con gli adipociti; inoltre si ha una perdita di elasticità e morbidezza della pelle. Gli scambi diminuiscono e si determina anche un ristagno di tossine, per cui la pelle è pallida, ipotermica, più pastosa e iniziano a comparire parestesie, cioè alterazioni della sensibilità cutanea.

Fase 3

Si formano micronoduli, cioè strutture arrotondate molto piccole incapsulate in fibrille di collagene. I noduli e le fibre di collagene insieme formano una ragnatela che, racchiudendo il microcircolo e gli adipociti, ostacola gli scambi metabolici. Inizia così una sclerosi del tessuto connettivo del derma, una ipercheratosi della zona interessata e una conseguente scarsa ossigenazione. La pelle ha il caratteristico aspetto a buccia d'arancia: è presente anche un po' di dolore alla palpazione.

Fase 4

I micronoduli si sono moltiplicati per formare macronodulazioni facilmente apprezzabili alla palpazione, mobili, dolenti alla pressione e al sollevamento della piega cutanea.

Questa fase evolve in fibrosi, che è un processo irreversibile caratterizzato da sclerosi finale in cui le fibrille collagene formano una trama sempre più densa aderendo, in profondità, alle fasce muscolari. L'aspetto della pelle, a buccia d'arancia oa materasso, diventa molto marcato, la pelle è abbastanza pallida e manifesta ipotermia distrettuale. Compaiono striature, sensazioni dolorose spontanee e alla palpazione si rilevano facilmente noduli sia singoli che conglobati, quasi sempre dolorosi.

Differenze tra **adiposità localizzata** e **cellulite**:

È importante definire le caratteristiche che differenziano l'adiposità localizzata, che è un fenomeno normale, dalla cellulite o Pannicolopatia Edemato-Fibrosclerotica (PEF). Questi sono:

Aspetto della superficie della pelle

Nell'adiposità localizzata la pelle è liscia, omogenea, di colore normale, priva di rugosità e priva di striature biancastre o bianco-giallastre. La secrezione sebacea è generalmente normale. La superficie cutanea, in caso di cellulite, PEF nel primo e nel secondo stadio, ha un aspetto perfettamente normale, identico a quello dell'adiposità localizzata. Nel terzo e quarto stadio la superficie cutanea diventa irregolare, con introflessioni, retrazioni crateriche con fondo irregolare e sottili striature biancastre o giallo-biancastre. L'epidermide può essere a volte secca, a volte grassa e si assottiglia nel quarto stadio.

Sensazione alla palpazione

Alla palpazione la zona con adiposità localizzata è indolore, ha una morbidezza normale e la giusta elasticità, inoltre al tatto non si evidenziano placche, edemi, rugosità o macronoduli. La palpazione di una zona affetta da cellulite (PEF) provoca dolore dal terzo stadio per diventare più intenso nel quarto. La pastosità cutanea aumenta leggermente nel primo e nel secondo stadio, tanto che l'impronta digitale può rimanere dopo la digitopressione, mentre diminuisce nel terzo e quarto. L'elasticità diminuisce in tutte le fasi, mentre la presenza di placche si fa sentire, esercitando una leggera pressione con il polpastrello all'inizio della terza fase. Nel primo e nel secondo stadio non c'è edema, che è invece presente alla periferia delle placche cellulitiche all'inizio del terzo stadio per poi scomparire nel quarto. Nella terza fase inizia a manifestarsi una certa irregolarità cutanea con la formazione di apprezzabili micronoduli a contatto con la superficie della pelle. Nella quarta fase vengono rivelati i macronoduli, determinati dalla confluenza e dall'incapsulamento di diversi micronoduli contigui. I noduli più grandi, apprezzabili sia alla palpazione profonda che alla plicatura del tessuto, variano di dimensioni fino alla grandezza di un pisello.

Cause

Vengono elencati i motivi che potrebbero aver causato il problema. Le cause possono essere:

- genetiche
- costituzionali
- ormonali
- vascolari
- vita sedentaria
- stress
- malattie del fegato

- dieta povera
- disturbi intestinali
- patologie caratterizzate da marcata ritenzione idrica

Conseguenze

Sono previsti gli effetti negativi che potrebbero verificarsi in caso di abbandono del problema. Se la pelle non viene trattata adeguatamente, la situazione peggiorerà con l'aggravarsi dei sintomi

5. Proposta

La proposta è la migliore soluzione al problema. Il cliente può scegliere tra tre possibilità:

- Trattamento nel centro estetico
- Prodotti per la cura personale da utilizzare a casa
- Trattamento in centro estetico e mantenimento domiciliare con prodotti di rivendita

È chiaro che la terza proposta permette di ottenere i risultati più rapidi e costanti nel tempo, ma non sempre è fattibile per i seguenti motivi:

- Il cliente visita raramente il centro
- Non può permettersi la spesa
- Non ha tempo di venire ogni settimana

Esempio: Proposta/soluzione per il miglioramento della cellulite

OBIETTIVI DEL TRATTAMENTO

Gli obiettivi consentono alla cliente di visionare in anticipo parte dei risultati che potrà ottenere al termine del trattamento o dopo aver utilizzato quanto consigliato dall'estetista.

L'argomento deve stimolare la volontà di trovare subito una soluzione che deve comunque raggiungere almeno uno dei seguenti scopi:

- Risolvere il problema
- Ridurre il problema

Gli obiettivi possono essere uno o due, ma mai più di tre, altrimenti generano confusione.

Esempio:

"Signora Bianchi, per mitigare il suo problema di cellulite e grasso localizzato dobbiamo raggiungere questi obiettivi:"

- Migliora la circolazione sanguigna e linfatica
- Contrastare il grasso
- Lavorare sulla tonificazione

Con cosa (prodotti e servizi)

A questo punto si può proporre una soluzione professionale citando il nome del/i prodotto/i (in caso di cura di sé da utilizzare a casa) o spiegando i passaggi (in caso di trattamento in Centro Estetico) e sempre in maniera sintetica, i prodotti/fasi ad azioni di miglioramento cosmetico (curativo).

"La soluzione migliore prevede l'utilizzo di due prodotti con azioni diverse:"

- Una crema drenante
- Una crema per l'iperemia

"Il miglior trattamento da effettuare nel centro prevede 4 fasi principali, ognuna con un'azione diversa:"

- Una pulizia profonda rigenerante ed esfoliante
- Trattamenti drenanti
- Trattamenti riducenti
- Trattamenti tonificanti

Componenti principali

Vengono elencati solo i più importanti, conosciuti e ricercati perché pubblicizzati e considerati innovativi. Troppe nozioni tecniche sono noiose, il cliente è sempre libero di porre ulteriori domande se lo ritiene.

"I componenti principali di questi prodotti/trattamenti sono due: alghe e fanghi, entrambi agiscono sulla ritenzione idrica e sui grassi".

Risultati

Questi non possono essere più di tre e devono essere concreti e reali.

"Signora Bianchi, i risultati che potrà raggiungere, oltre agli obiettivi che ci siamo prefissati, sono:"

- Un miglioramento visivo della pelle
- Gambe più leggere
- Ossigenazione dei tessuti
- Razionalizzazione delle aree trattate

Infine, è necessario comunicare il tempo necessario al raggiungimento dei risultati (durata del trattamento in Beauty Center o utilizzo dei prodotti a casa) e il costo totale del trattamento e/o dei prodotti.

6. Chiusura

Una consulenza sviluppata nel modo giusto attraverso il dialogo e l'accordo su tutti i punti porta alla vendita del trattamento o del prodotto.

Se il cliente ha forti resistenze significa che non è stato attento, nelle fasi precedenti, ai segnali di diffidenza e perplessità che ha mostrato o che non è stato sufficientemente coinvolgente e persuasivo. La chiusura è la fase in cui è necessario essere certi della comprensione della proposta e, di conseguenza, del consenso del cliente a procedere. Questa approvazione può arrivare solo se poni le domande giuste, come ad esempio:

- Cosa ne pensi della mia proposta?
- Hai bisogno di maggiori informazioni?

Di fronte all'indecisione non bisogna mai essere insistenti, alcune clienti hanno bisogno di riflettere e spesso la prossima volta decidono spontaneamente di acquistare o sottoporsi al trattamento, senza che l'estetista debba riproporlo. In questo caso è necessario ricordarsi sempre di lasciare materiale informativo sui consigli forniti.

Consulenza estetica sulle contratture alla schiena

La **contrattura** di per sé è un atto difensivo che si manifesta quando il tessuto muscolare viene sollecitato oltre il suo limite di resistenza fisiologico. Un carico eccessivo innesca un meccanismo di difesa che provoca la contrazione del muscolo. Le cause predisponenti possono essere di natura meccanica e/o metabolica ma non sono state ancora chiaramente definite. Quello che si sa è che sono in qualche modo correlati ai seguenti fattori:

- contrattura muscolare
- mancanza di riscaldamento generale e specifico
- preparazione fisica inadeguata
- sollecitazioni eccessive, movimenti improvvisi e violenti

La contrattura è la meno grave delle lesioni muscolari acute in quanto non causa alcun danno anatomico alle fibre. Ciò che accade è semplicemente un aumento involontario e permanente del loro tono.

Il primo passo è informare correttamente il cliente sia sulla situazione attuale che su eventuali interventi correttivi e migliorativi. Questo può essere fatto attraverso una consulenza personalizzata che richiede le seguenti abilità e capacità:

- Conoscenza dell'anatomia, delle proprietà e dei difetti della pelle e del sottocute, in particolare, dei tipi di contrattura
- Una capacità manuale adeguata
- Conoscenza dei prodotti e del modo più efficace per utilizzarli
- Il corretto utilizzo delle varie apparecchiature
- Buone capacità di comunicazione

Le cause che più frequentemente portano a una consulenza inefficace sono:

- Mancanza in uno dei punti sopra menzionati
- Supporre che il cliente sia consapevole del suo problema
- Supporre di aver compreso correttamente le informazioni che ti forniremo
- Ascoltare superficialmente le risposte, credendo di aver compreso i propri problemi e bisogni fin dall'inizio
- Prendere l'abitudine e fornire poche e superficiali informazioni
- Non essere concentrato
- Decidere in anticipo quale sarebbe la soluzione giusta per quel cliente

Strumenti per una consulenza estetica efficace: schede personali e di consultazione, possibilmente digitali (analisi visiva e tattile).

Queste modalità trasmettono immediatamente alla cliente l'idea di professionalità e la sensazione che la consulenza sia una normale procedura del Centro Estetico e non una sporadica iniziativa finalizzata alla sola vendita del servizio.

Esempio di consulenza per migliorare il problema della pelle invecchiata

Le fasi della consulenza sono:

1. Raccolta dati
2. Domande
3. Riformulazione
4. Diagnosi
5. Proposta
6. Chiusura

1. Raccolta dati

Ogni buon consiglio inizia sempre con la compilazione (nel caso di nuovo cliente) o l'esame e l'aggiornamento (nel caso di cliente affezionato) di una scheda personale e di consultazione in cui sono riassunte tutte le informazioni importanti.

Inizialmente, autorizzando l'estetista al trattamento dei dati personali, il cliente può compilare autonomamente il form con i dati personali (nome, cognome, data di nascita, indirizzo, numero di telefono, indirizzo e-mail, professione).

Tutte le altre informazioni, per evitare di essere trascritte in modo errato, devono essere inserite dall'estetista durante la fase di interrogatorio, che verterà su:

- I vari problemi
- Bisogni
- Se si verificano allergie causate da qualsiasi sostanza

- Quali prodotti sono comunemente usati
- Quali soluzioni sono state consigliate fino a quel momento
- Tutti i trattamenti effettuati periodicamente in passato e quelli futuri che l'estetista consiglierà

La raccolta dei dati è importante non solo per approfondire la conoscenza del cliente, ma anche per:

- Costruire un punto di riferimento per l'intero team
- Servire come promemoria per i clienti non regolari
- Trasmette un'idea di professionalità e attenzione

Nell'attesa, prima di avviare il dialogo tra estetista e cliente, per facilitare il processo di collaborazione e coinvolgimento, possono essere consegnate brochure sulle differenze tra una pelle sana e altre in condizioni problematiche.

La cliente deve sentirsi rassicurata e disponibile a rivelare e discutere i suoi problemi di pelle, nonché i suoi bisogni e desideri estetici.

2. Domande

Per capire come procedere nel modo più efficace è opportuno porre domande aperte e alternative sui seguenti argomenti:

- Domande aperte su salute e stile di vita (da porre al nuovo cliente)
- Sulle esigenze e problematiche legate alla pelle del viso
- Su prodotti utilizzati o trattamenti effettuati in passato
- Sui desideri

ESEMPI

Iniziare a fare domande a un nuovo cliente:

- Hai mai avuto problemi di allergia o fastidio alla pelle in generale?
- Quanta acqua bevi al giorno?
- Qual è la tua dieta?
- Fumi?
- Fai sport?
- In genere ha una buona postura?

Domande su bisogni/problemi:

- Come si sentono i tuoi muscoli?
- Questa contrattura è datata o recente? (nel caso in cui il cliente riveli apertamente il suo problema)
- Quali zone della schiena ti causano più disagio?

Domande sui desideri:

- Cosa vorresti migliorare del tuo corpo?
- Quali sono le tue aspettative?
- Quali risultati vorresti ottenere?
- Cosa vorresti vedere e sentire in modo diverso?

3. Riformulazione

Come descritto sopra.

4. Diagnosi

Per l'estetista la diagnosi è l'individuazione e la valutazione di un problema estetico del viso (sempre di sua competenza, senza entrare in ambito medico), indispensabile per proporre al cliente la soluzione più adeguata.

È un passaggio in cui la comunicazione è a senso unico: l'estetista parla e il cliente ascolta. Il contenuto è puramente tecnico.

Proprio per questo, e per evitare che il cliente venga distratto, dobbiamo utilizzare un linguaggio:

- Chiaro
- Logico
- Semplice
- Sintetico
- Adatto per l'interlocutore

Diagnosi del corpo con contrattura della schiena

Spieghiamo di cosa si tratta e spieghiamo il problema al cliente. La contrattura muscolare è una contrazione involontaria, persistente e dolorosa di uno o più muscoli scheletrici. Il muscolo coinvolto è rigido e l'ipertonia delle fibre muscolari è apprezzabile al tatto. La contrattura di per sé è un atto difensivo che si manifesta quando il tessuto muscolare viene sollecitato oltre il suo limite di resistenza fisiologico. Un carico eccessivo innesca un meccanismo di difesa che provoca la contrazione del muscolo. Le cause predisponenti possono essere di natura meccanica e/o metabolica ma non sono state ancora chiaramente definite.

La diagnosi descrive ciò che vedi. Si presenta con i seguenti sintomi: la persona affetta da contrattura avverte un dolore modesto e diffuso lungo la zona muscolare interessata. L'ipertonia è percepita abbastanza chiaramente e il cliente lamenta una mancanza di elasticità del muscolo durante i movimenti. La palpazione permette di apprezzare l'aumento involontario del tono muscolare e di evocare dolore soprattutto in alcuni punti. Il dolore è tollerabile e non impedisce il proseguimento dell'attività. Tuttavia, per allontanare il rischio di complicazioni è bene prestare attenzione ai movimenti che si verificano durante la giornata e interrompere immediatamente l'attività sportiva.

Cause

I motivi che potrebbero aver originato il problema sono elencati:

- mancanza di riscaldamento generale e specifico
- preparazione fisica inadeguata
- sollecitazioni eccessive, movimenti improvvisi e violenti
- problemi articolari, squilibri posturali e muscolari, mancanza di coordinazione

La contrattura è la meno grave delle lesioni muscolari acute in quanto non causa alcun danno anatomico alle fibre. Ciò che accade è semplicemente un aumento involontario e permanente del loro tono.

Conseguenze

Sono previsti gli effetti negativi che potrebbero verificarsi se il problema viene trascurato. Se la contrattura non viene trattata adeguatamente, la situazione peggiorerà con l'aggravarsi dei sintomi.

5. Proposta

La proposta è la migliore soluzione al problema. Il cliente può scegliere tra tre possibilità:

- Trattamento nel centro estetico
- Prodotti per la cura personale da utilizzare a casa
- Trattamento in centro estetico e mantenimento domiciliare con prodotti di rivendita

È chiaro che la terza proposta consente risultati più rapidi e costanti nel tempo, ma non sempre è fattibile per i seguenti motivi:

- Il cliente visita il centro di tanto in tanto
- Non può permettersi la spesa
- Non ha tempo di venire ogni settimana

Esempio: La proposta/soluzione per il miglioramento della contrattura

OBIETTIVI DEL TRATTAMENTO

Gli obiettivi consentono alla cliente di visionare in anticipo parte dei risultati che potrà raggiungere al termine del trattamento o dopo aver utilizzato quello che l'estetista le ha consigliato.

L'argomento deve stimolare la volontà di trovare subito una soluzione che deve comunque raggiungere almeno uno dei seguenti scopi:

- Risolvere il problema
- Ridurre il problema

Gli obiettivi possono essere uno o due, ma mai più di tre, altrimenti generano confusione.

Esempio:

"Signora Bianchi, per alleviare il suo problema di contrattura alla schiena dobbiamo raggiungere due obiettivi:"

- Migliora la circolazione sanguigna
- Rilassa i muscoli
- Ossigenare i tessuti

Con cosa (prodotti e servizi)

A questo punto si può proporre una soluzione professionale citando il nome del/i prodotto/i (in caso di cura di sé da utilizzare a casa) o spiegando i passaggi (in caso di trattamento in centro estetico) e sempre sinteticamente, i prodotti/fasi ad azioni di miglioramento cosmetico (curativo).

"La soluzione migliore prevede l'utilizzo di due prodotti con azioni diverse:"

- Un'essenza rilassante da diluire in vasca
- Una crema per l'iperemia da spalmare sulla contrattura

"Il miglior trattamento da effettuare nel centro prevede 4 fasi principali, ognuna con un'azione diversa:"

- Una pulizia profonda rigenerante ed esfoliante
- Trattamenti con sauna elettrica per favorire l'eliminazione delle tossine e rilassare le contratture
- Fanghi rilassanti per la preparazione del tessuto
- Massaggi rilassanti e massaggio del tessuto connettivo

Componenti principali

Vengono elencati solo i più importanti, conosciuti e ricercati perché pubblicizzati e considerati innovativi. Troppe nozioni tecniche sono noiose, il cliente è sempre libero di porre ulteriori domande se lo ritiene opportuno.

"I componenti principali di questi prodotti/trattamenti sono due: rilassanti e iperemianti agiscono entrambi sulla contrattura dell'area".

Risultati

Anche questi non possono essere più di tre e devono essere concreti e reali.

"Signora Bianchi, i risultati che potrà raggiungere, oltre agli obiettivi che ci siamo prefissati, sono:"

- Un miglioramento visivo della pelle
- Muscoli rilassati
- Ossigenazione dei tessuti
- Eliminazione delle contratture
- Miglioramento della postura

Infine, è necessario comunicare il tempo necessario al raggiungimento dei risultati (durata del trattamento in Beauty Center o utilizzo dei prodotti a casa) e il costo totale del trattamento e/o dei prodotti.

6. Chiusura

Una consulenza sviluppata nel modo giusto attraverso il dialogo e l'accordo su tutti i punti porta alla vendita del trattamento o del prodotto.

Se il cliente ha forti resistenze significa che non è stato attento, nelle fasi precedenti, ai segnali di diffidenza e perplessità che ha mostrato o che non è stato sufficientemente coinvolgente e persuasivo. La chiusura è la fase in cui è necessario essere certi della comprensione della proposta e, di conseguenza, del consenso del cliente a procedere. Questa approvazione può arrivare solo se poni le domande giuste, come ad esempio:

- Cosa ne pensi della mia proposta?
- Hai bisogno di maggiori informazioni?

Di fronte all'indecisione non bisogna mai essere insistenti, alcune clienti hanno bisogno di riflettere e spesso la prossima volta decidono spontaneamente di acquistare o sottoporsi al trattamento, senza che l'estetista debba riproporlo. In questo caso è necessario ricordarsi sempre di lasciare materiale informativo sui consigli forniti.

5. IL POST TRATTAMENTO

Prima di congedare il cliente, è necessario mostrare chiaramente tutti i cambiamenti avvenuti che hanno coinvolto due sensi, vista e tatto, ponendo due domande specifiche:

- ✓ Cosa vedi di diverso? (pelle più chiara)
- ✓ In cosa ti senti diverso? (pelle più morbida idratata compatta)

Questo comportamento ridondante è utile anche per mettere in evidenza la qualità dei prodotti utilizzati e stimolare il cliente ad utilizzarli a casa, ricordandolo che i prodotti professionali hanno una resa maggiore, quindi il costo, considerato il rapporto prezzo/beneficio, è pari o addirittura inferiore a quello. altri apparentemente convenienti in vendita nei negozi o nei supermercati.

Un servizio di qualità non si esaurisce dopo questa fase, ma continua anche durante il trattamento successivo, in cui bisogna dedicare qualche minuto per chiedere alla cliente se è soddisfatta dei risultati ottenuti, oppure, in caso di rivendita, se vede cambiamenti positivi e se ha bisogno di ulteriori consigli o supporto. La cliente cerca sempre la conferma dell'affidabilità della sua estetista e allo stesso tempo vuole sentirsi importante, vuole attenzioni, vuole che qualcuno si prenda cura di lei.

6. CONGEDO

Il congedo è il momento del saluto, quando il cliente viene accompagnato alla reception. È importante quanto l'accoglienza e l'obiettivo è prolungare le sensazioni positive dei momenti trascorsi nel centro estetico. Il congedo deve lasciare un senso di soddisfazione, ma allo stesso tempo la voglia di affidarsi nuovamente alle mani di un professionista di cui ci si può fidare.

Quando si licenzia un cliente, è necessario:

- ✓ Accompagnala alla reception
- ✓ Sorridi
- ✓ Chiedile se è soddisfatta del servizio
- ✓ Prepara il conto
- ✓ Riepiloga i servizi eseguiti, i costi e il totale
- ✓ Chiedile se vuole fissare l'appuntamento per la prossima volta

- ✓ Aiutala a indossare il cappotto
- ✓ Accompagnala alla porta
- ✓ Salutala
- ✓ Sorridi

Procedura per la gestione degli imprevisti con il cliente

A. Eventi imprevisti sugli appuntamenti dei clienti

Eventi inaspettati con i clienti che non disdicono o che si presentano in ritardo all'appuntamento!

Nel tuo Salone del Centro Estetico non puoi permetterti di avere clienti che ti mettono in difficoltà per appuntamenti mancati o non sostituiti. Il cliente che ti avverte all'ultimo minuto o, peggio, non si presenta all'appuntamento e nemmeno ti fa squillare per avvisarti, crea un grande danno economico e tu non puoi accettare passivamente.

Questo danno si concretizza in tre perdite economiche contemporaneamente.

1. Mancato ritiro del trattamento non eseguito
2. Costo orario del tuo Centro Estetico che consuma comunque indipendentemente dal fatto che tu sia impegnato o meno
3. Mancanza di possibilità di aggiungere un altro appuntamento all'ordine del giorno

Infatti, oltre alla perdita economica, il cliente "ingiusto" crea problemi nell'organizzazione interna e sconvolge il funzionamento del Centro Estetico.

Il ritardo o la disdetta dell'ultimo minuto rovineranno la tua agenda e non ti permetteranno di dare la qualità del servizio che invece fa aumentare le tue entrate.

Devi essere consapevole che se il cliente si comporta in modo inappropriato; è solo colpa tua se non lo hai educato bene.

I clienti "non istruiti" si comportano in questo modo:

- Saltano gli appuntamenti e non notificano nemmeno
- Arrivano in ritardo senza "giustificazione" e poi affermano di avere lo stesso spazio per le cure che avevano prenotato
- Hanno un atteggiamento "tutto è dovuto a me".
- Pagano quando vogliono
- Non ringraziano mai
- Non seguono il tuo metodo di cura (non usano l'assistenza domiciliare, non rispettano gli appuntamenti) e poi ti accusano di mancanza di risultati
- Fanno finta l'impossibile con un atteggiamento arrogante
- Ti prendono come confidente e poi ad un certo punto scopri che stanno andando dal tuo concorrente

Accettando di tanto in tanto questi compromessi, hai "educato" il tuo cliente a non seguire la tua scheda ma a comportarsi in un modo che non è efficace per te. Se non lo correggi ed educi subito, per quanto possa spendere nel tuo Centro Estetico, in realtà ti farà perdere tante energie, tanto tempo e tanto denaro in cui sarà sempre cliente rimessa.

Per un cliente non in "target" che perdi guadagni altri 10 che ti seguono e che ti fanno passarola positivo.

Quindi, inizia con una piccola azione pratica. Un primo regolamento nel tuo Centro Estetico su disdette e orari. Educa il tuo cliente con un cartello (e comunicazioni e-mail), scritto in questo modo:

"Per offrire una sempre maggiore qualità del servizio nei casi di impossibilità a rispettare l'appuntamento programmato, vi invitiamo a comunicare la disdetta dello stesso con almeno 24 ore di anticipo onde evitare l'addebito del 50% (100%) per il successivo appuntamento. Vi ricordiamo inoltre che non potremo fornire il servizio prenotato in caso di ritardo dell'appuntamento superiore a 10

minuti. Daremo la possibilità, nel tempo residuo, di effettuare un trattamento alternativo. Ringraziamo in anticipo per la vostra sicura comprensione e cooperazione." (Nome del Centro Estetico)
Dai un bonus per una volta ma poi devi essere inflessibile.

RICORDA AI CLIENTI GLI APPUNTAMENTI

Esistono 3 modi principali per ricordarlo ai tuoi clienti:

- Schede promemoria
- Messaggio testuale
- Telefonata

Schede promemoria

Non importa se vedi i clienti che salvano i loro appuntamenti sul loro telefonino; dovresti comunque dare loro il tuo promemoria.

La maggior parte dei clienti aprirà la borsa nei giorni successivi, dove è probabile che venga visualizzato il promemoria.

SMS (cellulare)

L'uso della chat è ormai all'ordine del giorno, ma per queste comunicazioni usate sempre un sms. Questo messaggio è percepito dal destinatario come più importante di altri.

Ricorda di mantenere il testo semplice:

"Promemoria dell'appuntamento presso il Centro Estetico Evoluzione Donna alle ore 10.00 del 30/11/2020"

Invia il promemoria dell'appuntamento con 48 ore di anticipo, con questo avviso le darai il tempo di cambiare il suo programma o ti chiamerai per cambiare il suo appuntamento. Ti dà anche un po' di tempo per gestire e riempire il buco del diario dell'ultimo minuto.

Telefonata

Le migliori azioni da fare sono:

1. Chiamare il cliente due giorni (48 ore) prima della data dell'appuntamento
2. Lascia un promemoria vocale se non rispondono
3. In ogni caso, invia immediatamente un promemoria via SMS

Se non hai abbastanza forza lavoro per chiamare ogni cliente, chiama sempre i nuovi clienti, chiama sempre quelli che ti si oppongono all'ultimo momento.

B. Imprevisti legati ai trattamenti per i clienti

Eventi imprevisti con l'uso di A.H.A (Unità 1.2)

I prodotti a base di acidi della frutta possono causare leggeri arrossamenti, bruciore e formicolio alla pelle, ma generalmente questi effetti svaniscono in breve tempo se durano più a lungo o sono particolarmente intensi:

- Il trattamento deve essere interrotto immediatamente
- Raffreddare immediatamente l'area con un impacco di acqua calda
- Uso di creme tampone
- Uso di idratanti lenitivi
- Nessuna esposizione al sole
- Crema con fattore di protezione 50

Impresvisti legati al massaggio connettivale viso (Unità 1.3)

Il massaggio del tessuto connettivale non può che creare arrossamento o prurito, visto l'effetto sul microcircolo. In genere, arrossamenti o formicolio o arrossamento della pelle possono essere causati anche dall'uso di alcuni prodotti utilizzati per il massaggio, come l'uso di oli essenziali. Se il cliente ha una particolare sensibilità cutanea, scegliere con cura e in anticipo i prodotti più delicati. Questi effetti generalmente svaniscono in breve tempo.

Se durano più a lungo o sono particolarmente intensi:

Prima di iniziare il trattamento, se si desidera utilizzare oli essenziali, verificare le allergie agli oli essenziali. Nella zona interna dell'avambraccio, applicare alcune gocce del prodotto che si intende utilizzare e attendere con ansia qualsiasi reazione, arrossamento o formicolio. Se si verifica un'alterazione cutanea, ovviamente la scelta del prodotto deve cambiare. Di conseguenza:

- Il trattamento deve essere sospeso
- Il prodotto deve essere risciacquato
- L'area deve essere raffreddata immediatamente con un impacco di acqua fredda
- Dovrebbero essere usati prodotti idratanti lenitivi
- Si ricorda al cliente che non deve esporsi al sole per almeno 24 ore

Eventi imprevisti con l'uso di lastre termografiche (Unità 2.1)

Se si utilizza la lastra gialla, questa rimane nera o sono visibili solo i colori rosso-marroni, è necessario utilizzare la lastra verde. Se anche i colori principali non sono mostrati su questo piatto, la temperatura della gamba o della stanza è troppo bassa. Sarà quindi necessario ripetere il test dopo aver stabilito le condizioni ideali.

Se utilizzo il piatto verde cambia velocemente tutti i colori mostrando un colore blu omogeneo, è necessario utilizzare il piatto giallo. Se anche su questa lastra l'immagine rimane completamente blu, suggeriamo di raffreddare la zona con un normale asciugapeli (aria fredda) e di controllare che la temperatura ambiente non sia superiore a 24°C. Ripetere quindi il test.

Imprevisti legati al massaggio connettivale corpo (Unità 2.2)

L'evento inaspettato è la sensazione di dolore che il cliente può provare durante il massaggio; in questo caso, se il dolore è troppo forte, la manualità viene interrotta oppure allentiamo le varie prese.

Bibliografia:

“Tecniche di comunicazione per estetiste e make-up artist” ed. Hoepli

Titolo del materiale/attività	7. Caso di studio “Consulenza ai fini del trattamento anticellulite”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	<p>L'attività consiste nella presentazione del caso 01 (consulenza ai fini del trattamento anticellulite) e richiede al discente di analizzare il caso e prendere gli elementi essenziali per decidere quale trattamento è più adatto al cliente.</p> <p>Il caso può essere gestito individualmente o in gruppo e può essere condotto sia in forma scritta che orale dal formatore/datore di lavoro.</p>
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caso di studio
Tempo necessario	<p>Lettura del caso: 5 minuti</p> <p>Esecuzione del caso: dipende dal tipo di trattamento scelto.</p>
Allegati	Caso “Trattamento anticellulite”
Soluzione dell’attività	Soluzione “Trattamento anticellulite”

Caso di studio “Trattamento anticellulite”

Consulenza sulla cellulite

Descrizione:

Una cliente affezionata desidera fare dei massaggi per migliorare la sua cellulite. Il cliente ha 50 anni, fumatore, non pratica sport. Beve mezzo litro di acqua frizzante al giorno. È vegetariana, ma non prende i legumi.

Consegna:

Date le informazioni ricevute, analizzare il caso e rispondere alle seguenti domande:

Q1: Quale analisi useresti?

Q2: Sulla base dei dati scritti, che consiglio le daresti?

Q3: Che consiglio le daresti sulla sua dieta?

Q4: Quali trattamenti consiglieresti?

Soluzione “Trattamento anticellulite”

Q1: Quale analisi useresti?

A1: termografia e analisi visuo-tattile, se in possesso, misuratore di impedenza.

Q2: Sulla base dei dati scritti, che consiglio le daresti?

A2: bere acqua naturale almeno 1 litro o 1 litro e mezzo al giorno, come sport suggerisco un'attività leggera, ad esempio camminare per almeno 30 minuti al giorno.

Q3: Che consiglio le daresti sulla sua dieta?

A3: integra i legumi, in quanto fungono da proteine vegetali, poiché non mangia carne.

Q4: Quali trattamenti consiglieresti?

R4: Fango - Alghe - Ultrasuoni - Infrarossi - Sauna elettrica



MASSAGGI DEL CORPO [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA]



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



2.2		MASSAGGI DEL CORPO [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA]	
I risultati di apprendimento corrispondono all'EQF			EQF 4
Risultato di apprendimento: Lui/lei è in grado di fornire massaggio corporeo scegliendo tecniche e prodotti appropriati e tenendo conto delle esigenze e dei desideri del cliente.			Indicatori dimostrativi
Conoscenze	Capacità	Responsabilità e autonomia	
<i>Lui/lei è in grado di</i>	<i>Lui/lei è in grado di</i>	<i>Lui/lei dimostra comprovata capacità di</i>	<i>Basato su situazioni di lavoro reali</i>
<ul style="list-style-type: none"> Indicare i tipi di corporatura, il tono muscolare, la struttura della pelle e le relative condizioni mediche Elencare le controindicazioni che possono limitare l'esecuzione del massaggio (ad es. febbre, influenza, pressione alta, vene varicose) Denominare vari tipi di massaggio del corpo, ad es. classico, linfodrenaggio, massaggi esotici, pietre calde, bambù, noci di cocco, timbri alle erbe, cioccolato, bolle cinesi, ecc. Elencare le tecniche di massaggio classiche di base: effleurage (colpi lunghi e scorrevoli), 	<ul style="list-style-type: none"> Selezionare le tecniche di massaggio del corpo, ad es. linfodrenaggio, massaggi esotici: pietre calde, bambù, noci di cocco, francobolli, cioccolato, bolle cinesi, ecc. Applicare tecniche di massaggio del corpo 	<ul style="list-style-type: none"> Eseguire il massaggio corpo appropriato secondo le esigenze del cliente e i principi di salute e sicurezza Monitorare le reazioni e la soddisfazione del cliente e, se necessario, adattare le tecniche di massaggio Consigliare il massaggio di supporto applicando quotidianamente prodotti per la cura della pelle adatti a un'età specifica (movimenti circolari e pittorici) Determinare la durata del trattamento, la sequenza, i costi e il calcolo dei prezzi, informando di 	<ul style="list-style-type: none"> Compila la scheda cliente, utilizzando le tecniche visive, tattili e termografiche per rilevare le alterazioni cutanee e utilizzando la tecnica della domanda per compilare la parte dedicata all'anamnesi generale Dimostra Capacità interpersonali di gestire il rapporto con il cliente durante tutto il massaggio Prepara la cabina con tutto il materiale necessario per poter effettuare la diagnosi Consiglia i prodotti e propone soluzioni in base alle loro Conoscenze cosmetologiche, anatomiche,

<p>petrissage (movimenti di impastamento che premono e fanno rotolare i muscoli sotto la mano o le dita), attrito (un leggero o deciso sfregamento delle mani avanti e indietro sulla pelle), e punto di pressione (pressione diretta su un punto duro e annodato).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Distinguere i tipi di trattamento per vari tipi di clienti, incl. donne in gravidanza, anziani, malati di cancro, persone con intolleranze, ecc. 		<p>conseguenza il cliente</p>	<p>dermatologiche basandosi anche su competenze green</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conosce le tecniche igieniche e sa come metterle in pratica • Esegue il massaggio nei tempi previsti e con le sequenze corrette • Gestisce gli imprevisti legati al comportamento del cliente o in riferimento alle complicazioni che possono insorgere durante il massaggio
<p>Strumenti di valutazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Caso di studio • Test 		

2.2 Massaggi del corpo (Trattamenti correlati alla cura)

Elenco dei materiali/attività

1. Simulazione “Massaggio del tessuto connettivo”
2. Caso di studio “Massaggio del tessuto connettivo”
3. Video analisi “Massaggio del tessuto connettivo”
4. Video produzione “Massaggio del tessuto connettivo”
5. Compito pratico “Esecuzione del massaggio del tessuto connettivo”
6. Gioco di ruolo “Procedure di gestione del cliente”
7. Esercizio di ricerca “Trattamenti corpo alternativi: trattamenti bio/verdi e tecnologici”
8. Compito pratico “Realizzazione di materiale promozionale per un Beauty Center Spa”

Obiettivo dell'unità

Al termine di questa unità, sarai in grado di redigere una scheda cliente, leggendo i dati in essa raccolti per eseguire un massaggio corretto in base alle esigenze del cliente. Importanti sono le capacità di comunicazione ma sono richieste anche basi dermatologiche, anatomiche e cosmetologiche nonché competenze green.

Fondamentale l'attenzione al rispetto delle norme igieniche e la capacità di gestire gli imprevisti.

Competenze trasversali coinvolte

- Servizio clienti e comunicazione
- Gestione e processi di supporto
- Gestione del tempo
- Competenze ICT
- Lingue straniere
- Competenze green

Competenze di igiene e sicurezza coinvolte

- Conoscenze di base di igiene e sicurezza
- Attrezzature e strumenti nel settore benessere
- Disinfezione di attrezzature e mobili, sterilizzazione ecc.

Tipologia di materiali/risorse

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> analisi video <input checked="" type="checkbox"/> simulazione <input type="checkbox"/> dimostrazione <input checked="" type="checkbox"/> compito pratico <input checked="" type="checkbox"/> gioco di ruolo | <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> caso di studio <input type="checkbox"/> Job shadowing <input type="checkbox"/> dialoghi <input type="checkbox"/> esercizio scritto <input type="checkbox"/> Altro: _____ |
|---|--|

Titolo del materiale/attività	1. Simulazione “Massaggio del tessuto connettivo”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell'attività	L'attività consiste nel simulare la gestione di un cliente standard nell'esecuzione di un massaggio connettivale. L'attività si compone delle seguenti fasi: Step 1: ricevere il cliente. Step 2: preparare il cliente per il massaggio. Step 3: Compilazione della scheda cliente (breve colloquio con il cliente) Step 4: esecuzione delle sequenze di massaggio. Step 5: scelta dal cliente: consulenza finale (consigli domiciliari - successive proposte di trattamento, cadenze e gestione dell'agenda).
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	Materiali: <ul style="list-style-type: none"> • Scheda cliente: scheda corpo • Agenda cartacea o pc Attrezzatura: <ul style="list-style-type: none"> • Materiale monouso Prodotti: <ul style="list-style-type: none"> • Fitoessenze per sblocchi • Crema/olio da massaggio • Qualsiasi attrezzatura per la prevenzione delle malattie infettive in base alla normativa vigente
Tempo necessario	1 ora
Allegati	Scheda cliente: scheda corpo (vedi Unità 2.1 Attività n.1) Agenda cartacea/pc (vedi Unità 2.1 Attività n.1) Procedura di controllo dei materiali per trattamenti corpo
Soluzione dell'attività	

Procedura di controllo materiale per cabina e per trattamento

Materiale	Check
Lettino con telo in cotone e spugna ricoperto di carta usa e getta	<input type="checkbox"/>
Lastre termografiche	<input type="checkbox"/>
Coperta per il cliente se lo si desidera	<input type="checkbox"/>
Asciugamano per il cliente	<input type="checkbox"/>
Scheda cliente	<input type="checkbox"/>
Mascherina, visiera, guanti, contenitore per gli indumenti dei clienti (*normativa anti Covid)	<input type="checkbox"/>
Altro...	<input type="checkbox"/>

Carrello per estetista con prodotti per il trattamento	
Materiale	Check
Fitoessenze: per sblocchi	<input type="checkbox"/>
Olio/crema	<input type="checkbox"/>
Altro...	<input type="checkbox"/>

Titolo del materiale/attività	2. Caso di studio “Massaggio del tessuto connettivo”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell'attività	<p>L'attività consiste nel presentare il caso di un cliente che desidera un massaggio del tessuto connettivo, all'interno dell'attività il discente dovrà analizzare il caso e prendere gli elementi essenziali per eseguire il trattamento più adatto al cliente.</p> <p>Il caso può essere gestito individualmente o in gruppo e può essere condotto sia in forma scritta che orale dal formatore/datore di lavoro.</p>
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiali:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caso di studio “Massaggio connettivo”
Tempo necessario	<p>Lettura del caso: 5 min.</p> <p>Esecuzione del caso: dipende dal tipo di amministrazione scelta</p>
Allegati	Caso di studio “Massaggio connettivo”
Soluzione dell'attività	Soluzione “Massaggio connettivo”

Caso di studio “Massaggio connettivo”

Descrizione:

Una cliente di 50 anni si reca nel vostro centro estetico perché ha riscontrato una certa rigidità alla schiena, con delle fastidiose sensazioni di dolore quando compie alcuni movimenti. La zona colpita è questa dell'immagine:



L'area interessata è questa dell'immagine:

Consegna:

Date le informazioni ricevute, analizza il caso e rispondi alle seguenti domande:

D1: Che domande le fai per capire qual è stata la causa scatenante?

D2: Che tipo di dolore, difficoltà, sensazione può avvertire la cliente?

D3: A differenza degli stiramenti e strappi nella contrattura non ci sono rotture del tessuto muscolare. La contrattura, può interessare:

D4: Che massaggio consigli e perché?

D5: Partiresti subito con un connettivale?

D6: Che trattamenti faresti prima di eseguire un massaggio connettivale e perché?

D7: Che tipo di consigli daresti da attuare a casa?

D8: Che tipo di alimentazione consiglieresti?

Soluzione “Massaggio connettivo”

D1: Che domande le fai per capire qual è stata la causa scatenante?

R1:

- Che tipo di lavoro fa?
- Se svolge attività fisica?
- Se ha svolto lavori di fatica?
- Se ha fatto dei movimenti particolari?

D2: Che tipo di dolore, difficoltà, sensazione può avvertire la cliente?

R2:

- Dolore evocato (in seguito a determinati movimenti o alla palpazione) o spontaneo.
- Difficoltà nello svolgimento di alcuni movimenti.
- Tensione muscolare
- Ipertonìa, ossia aumento del tono muscolare.

D3: A differenza degli stiramenti e strappi nella contrattura non ci sono rotture del tessuto muscolare. La contrattura, può interessare:

R3: Un solo muscolo (per intero o in parte) o un gruppo di muscoli, è una contrazione involontaria dei muscoli scheletrici che ha origine da un processo infiammatorio

D4: Che massaggio consigli e perché?

R4: Le consiglieri un massaggio connettivale, in quanto riduce contratture e tensioni muscolari.

D5: Partiresti subito con un connettivale?

R5: No.

D6: Che trattamenti faresti prima di eseguire un massaggio connettivale e perché?

R6: Inizierei con trattamenti a caldo su tutta la schiena per rendere il tessuto più malleabile es: fanghi schiena-elettrosauna-massaggi rilassanti.

D7: Che tipo di consigli daresti da attuare a casa?

R7:

1. Bagni caldi con oli essenziali rilassanti e decontratturanti:
 - Camomilla • Canfora • Cedro • Coriandolo • Gelsomino • Lavanda • Maggiorana • Mandarino • Melissa • Menta • Patchouli • Pino silvestre • Sandalo • Tea tree • Ylang-ylang
2. Avere l'accortezza di stare il più possibile con la schiena dritta, le spalle rilassate, il mento alto.
3. Prendersi una piccola pausa (bastano 5 minuti) per alzarsi, fare una passeggiata e sciogliere l'eventuale tensione muscolare prima che evolva in contratture.
4. La crioterapia, con l'applicazione di impacchi di ghiaccio, è utile nella fase acuta per combattere l'infiammazione; il calore, nella fase successiva, aumenta la vasodilatazione

D8: Che tipo di alimentazione consiglieresti?

R8: In condizioni di normalità, il fabbisogno giornaliero di magnesio, calcio e potassio negli adulti – che possiamo raggiungere attraverso una dieta varia e quindi equilibrata – è di circa:

- 320-420 mg per il magnesio. Buone fonti di magnesio sono la crusca, i cibi integrali, la frutta secca, la verdura a foglia verde, le lenticchie e i fagioli, i semi e il cacao;
- 800-1.000 mg per il calcio. Lo puoi assumere non solo con i latticini come il parmigiano, ma anche con rughetta, mandorle, fagioli, acciughe;
- 3 g per il potassio. L'alimento più di frequente associato al potassio è la banana, ma questo macronutriente è presente in molti altri cibi di origine vegetale, come le patate, gli asparagi, i cavoli e gli spinaci.

Titolo del materiale/attività	3. Analisi video “Massaggio del tessuto connettivo”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	L'attività consiste nell'analisi di un video esistente su YouTube relativo al massaggio da eseguire (es. massaggio connettivo). L'attività può essere svolta a scuola o nel Centro Estetico. Lo studente deve seguire questi passaggi: Step 1: guardare il video. Step 2: rispondere alle domande poste dal formatore/datore di lavoro. Step 3: Individuazione di eventuali altre tecniche che possono essere utilizzate al posto del massaggio connettivo.
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	Materials: <ul style="list-style-type: none"> • Tablet / pc per la visualizzazione
Tempo necessario	Step 1 - 10 min Step 2 - 20 min Step 3 - 10 min
Allegati	Massaggio al corpo Esempio di YouTube video: https://youtu.be/w6qKt8R4uyQ (anti-cellulite massage)
Soluzione dell’attività	

Titolo del materiale/attività	4. Video produzione “Massaggio del tessuto connettivo”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	<p>L'attività consiste nel realizzare un video su un massaggio da eseguire (es. massaggio del tessuto connettivo). Il video può essere realizzato sia a scuola che sul posto di lavoro (es. creare un micro video per spiegare e consigliare alla cliente i trattamenti svolti in Salone).</p> <p>Lo studente può realizzare il video anche in lingua inglese (eventuali sottotitoli o spiegazioni del trattamento).</p> <p>I passi sono come segue:</p> <p>Step 1: Progettazione della realizzazione del video e della tecnica da mostrare (ambientazione, materiali, attrezzature, ecc.).</p> <p>Step 2: Realizzazione del video tramite videocamera/cellulare/tablet inclusa la post-produzione: per aggiungere elementi di sfondo o di sovrapposizione, come sfondi e testi.</p> <p>Step 3: Presentazione del video realizzato spiegando tutta la procedura per la sua realizzazione.</p>
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiali:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Tablet / pc ● Materiali e attrezzature necessarie per il trattamento ● App per creare video (ad esempio: InShot, Movie, VivaVideo)
Tempo necessario	<p>Per realizzare il video a scuola/centro benessere:</p> <p>Step 1 – 30 min</p> <p>Step 2: 1-2 ore</p> <p>Step 3 – 30 min</p>
Allegati	<p>Massaggio corpo (vedi Attività n.3)</p> <p>Esempio di video realizzato a scuola: 2.2 Connective Back Massage video.MOV</p>
Soluzione dell’attività	

Titolo del materiale/attività	5. Compito pratico “Esecuzione di un massaggio del tessuto connettivo”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	<p>L'attività può essere svolta in 2 ambienti: a scuola o nel salone di bellezza. Il formatore o datore di lavoro ha il compito di eseguire una dimostrazione del massaggio del tessuto connettivo del corpo davanti al discente (dimostrazione). Quindi lo studente deve eseguire la tecnica secondo l'agenda e la volontà del cliente e in questa fase l'allenatore o il datore di lavoro deve supportare il massaggio (supporto).</p> <p>Una variante a scuola: coinvolgere 2 discenti affiancati a fasi alterne (l'allievo più esperto esegue il massaggio del tessuto connettivo del corpo affiancato da quello meno esperto che osserva e poi precede il cambio di ruolo).</p> <p>I passaggi che lo studente deve seguire sono:</p> <p>Step 1: Osservazione del formatore (o degli studenti più esperti).</p> <p>Step 2: preparazione per il massaggio del corpo.</p> <p>Step 3: eseguire il massaggio del corpo.</p> <p>Step 4: riordinare e pulire.</p>
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiali:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lettino • Prodotti monouso necessari per il massaggio del tessuto connettivo • Qualsiasi attrezzatura per la prevenzione delle malattie infettive in base alla normativa vigente
Tempo necessario	<p>Le attività si svolgono in 2 ore:</p> <p>1 ora per la fase di Osservazione</p> <p>1 ora per la fase di esecuzione</p>
Allegati	<p>Scheda cliente: scheda corpo (vedi Unità 2.1 Attività n.1)</p> <p>Massaggio corpo (vedi Attività n.3)</p> <p>Agenda cartacea/PC (vedi Unità 2.1 Attività n.1)</p>
Soluzione dell’attività	

Titolo del materiale/attività	6. Gioco di ruolo “Procedure di gestione del cliente”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	L'attività mira a migliorare la gestione della Capacità dei discenti e la loro capacità di creare buone relazioni con il cliente – durante tutte le fasi del trattamento. Ad ogni discente viene assegnato un ruolo e i discenti coinvolti dovranno svolgere il gioco di ruolo seguendo le indicazioni fornite e studiate nella scheda di comunicazione. Il gioco di ruolo consente agli studenti di migliorare la comunicazione Capacità. Il formatore può intervenire per eventuali suggerimenti che portino a un gioco di ruolo più complesso.
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	Materiali: <ul style="list-style-type: none"> • eventuale traccia scritta sul gioco di ruolo prescelto
Tempo necessario	15 min per ogni gioco di ruolo
Allegati	La comunicazione nel settore del benessere (vedi Unità 2.1 Attività n.6) Procedura per la gestione degli imprevisti dei clienti (vedi Unità 2.1 Attività n.6)
Soluzione dell’attività	

Titolo del materiale/attività	7. Esercizio di ricerca “Trattamenti corpo alternativi: trattamenti bio/verdi e tecnologici”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell'attività	<p>L'attività consiste nel migliorare le Conoscenze dei discenti sui trattamenti verdi e sui trattamenti tecnologici alternativi al fine di apprendere ed essere consapevoli degli obiettivi di sviluppo sostenibile. Questa attività aiuta anche lo studente ad utilizzare Competenze tecnologiche.</p> <p>L'aula può essere divisa in due gruppi (se condotta a scuola). Ad ogni gruppo viene chiesto di utilizzare Internet per cercare trattamenti ecologici e tecnologici alternativi che possano essere utilizzati come trattamenti anti-età. I gruppi devono quindi creare un riepilogo delle informazioni trovate attraverso una presentazione PowerPoint che verrà mostrata a tutta la classe e davanti al formatore.</p> <p>I passaggi da effettuare:</p> <p>Step 1: ricerca di trattamenti alternativi online.</p> <p>Step 2: preparare una presentazione PowerPoint con i risultati.</p> <p>Step 3: riassumere e spiegare i risultati.</p>
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiali:</p> <ul style="list-style-type: none"> • PC con connessione Internet e pacchetto Office
Tempo necessario	<p>30 min per la ricerca</p> <p>30 min per la preparazione della presentazione</p> <p>10 min per ogni gruppo per la mostra</p>
Allegati	Cosmetici biologici
Soluzione dell'attività	Esempi di trattamenti del verde legati all'attività proposta

Cosmetici biologici

BIOECOSMESI

Le categorie di sostanze utilizzate per formulare un cosmetico sono:

- Ingredienti funzionali
- Materiali di base costituenti il veicolo
- Additivi che garantiscono conservazione, stabilità e migliorano le caratteristiche organolettiche del preparato

La scelta degli ingredienti è fondamentale, gli ingredienti dipendono da:

- Qualità
- Funzionalità del cosmetico
- Filosofia

Scegliere ingredienti naturali = immagine di genuinità che ritorna al naturale.

BIOLOGICO

Biologico è:

"Prodotto ottenuto senza l'uso di pesticidi e fertilizzanti chimici, trattato con tecnologie che non richiedono l'uso di additivi sintetici o artificiali"

Biologico è anche: "filosofia di vita basata sull'equilibrio tra uomo e ambiente"

Il termine nasce dal settore agroalimentare.

COSMETICO NATURALE

Si ottiene con un'accurata selezione di:

- Principi attivi
- gli ingredienti
- La loro sinergia

Evidenziamo:

- materie prime naturali: estratti animali, vegetali e minerali (estratti per via fisica e non chimica)
- derivati naturali (leggermente modificati)
- composti derivati da sostanze naturali (hanno subito importanti trasformazioni chimiche)

Se queste materie prime derivano da agricoltura biologica, può portare alla nascita di un "cosmetico biologico"

Caratteristiche:

- Non contiene prodotti OGM
- È vietata o regolamentata la presenza di sostanze chimiche utilizzate come conservanti
- Sono vietate le materie prime derivate da prodotti petrolchimici o completamente sintetizzate

Per questi cosmetici viene analizzato anche il packaging utilizzato, al fine di ridurre al minimo l'inquinamento.

I cosmetici vengono inseriti:

- Imballaggio riciclabile
- Imballaggi in plastica che non danno origine a prodotti tossici nelle fasi di smaltimento

COMPATIBILITÀ CON LA PELLE:

- Massima tollerabilità
- Assenza di irritabilità

Come i cosmetici tradizionali

ECOLOGICO:

Riducono al minimo l'inquinamento

Condizione necessaria è il tasso di biodegradazione che dipende da:

- Temperatura
- Presenza o assenza di ossigeno
- Contenuto di acqua
- Contenuto di sale

SISTEMI DI CERTIFICAZIONE DEI COSMETICI BIOLOGICI

La produzione di cosmetici biologici è regolata dalla direttiva CE 76/768 e sue modifiche.

I singoli paesi hanno normative per i cosmetici biologici.

Sono certificati da una terza parte, riconoscibile dal marchio di un ente di certificazione apposto sul pacco.

Oggi in Europa sono presenti una trentina di organismi di certificazione e relativi standard.

Il mondo della cosmesi eco-bio non ha una normativa europea che disciplini l'utilizzo degli ingredienti ed è per questo che entrano in gioco le Certificazioni, frutto di un percorso volontario da parte di un'azienda che sottopone tutti o alcuni dei suoi prodotti ad Enti Certificatori.

Le certificazioni si sono sviluppate a livello nazionale e internazionale.

Il 1 settembre 2009 è entrato in vigore il Cosmos International Standard che prevede due livelli di certificazione, uno per il prodotto naturale e uno per il prodotto e/o ingrediente biologico.

Il marchio Cosmos Natural in etichetta garantisce il 98% di ingredienti di origine naturale mentre il marchio Cosmos Organic garantisce l'utilizzo di una percentuale minima di ingredienti biologici (almeno il 10% per i prodotti a risciacquo e almeno il 20% per tutti gli altri prodotti) .

COSMOS
NATURAL

COSMOS
ORGANIC

NaTrue è la certificazione internazionale realizzata su iniziativa di alcuni enti di certificazione nazionali. Hanno ideato uno Standard molto restrittivo e rigoroso con l'obiettivo di riconoscere i veri cosmetici naturali e biologici.

NaTrue classifica gli ingredienti cosmetici in **3 categorie**:

- sostanze naturali (non soggette a trattamenti chimici)
- sostanze naturali-identiche (sostanze naturali manipolate con metodi di lavorazione semplici)
- sostanze naturali (sostanze naturali modificate con trattamenti chimici)

Di conseguenza, le certificazioni fornite sono di 3 tipi:

- cosmetici biologici (con un minimo del 95% di ingredienti biologici)
- cosmetici naturali con componente biologica (con un minimo del 70% di ingredienti biologici)



COSMETICI NATURALI

IN ITALIA, invece, sono presenti diversi enti di certificazione.

Il marchio **ICEA** per la cosmesi e la detergenza (ECOBIOCOSMESI E ECOBIODETERGENZA) ha ottenuto l'accreditamento internazionale rilasciato da **IOAS (International Organic Accreditation Service)**, ed è equivalente ai più importanti marchi europei di cosmesi biologica e detergenza.

Insieme a partner come **EcoCert, BDIH, Soil Association, CosmeBio**, ha creato il marchio COSMOS, il primo Standard Internazionale di Cosmetici Naturali e Biologici.

CCPB è un organismo di certificazione e controllo per i prodotti agroalimentari e “no food” ottenuti nel settore della produzione biologica, ecocompatibile ed ecosostenibile.

È il primo organismo di certificazione italiano riconosciuto da NATRUE, principale standard per la certificazione dei cosmetici biologici e naturali.



AIAB rappresenta il primo riconoscimento sulla cosmesi biologica in Italia. Creato oltre 10 anni fa, garantisce il rispetto di un disciplinare e l'uso di buone pratiche: solo materie prime vegetali anallergiche e irritanti utilizzo di prodotti agricoli e zootecnici da agricoltura biologica.

Demeter è l'Associazione per la tutela della qualità biodinamica in Italia, organismo di controllo e certificazione che certifica la filiera dei prodotti dell'agricoltura biodinamica. Nel 2012 ha stabilito uno standard specifico ed estremamente dettagliato per i cosmetici, denominato Demeter/Biodinamica, che prevede regole molto restrittive.



Ecocert è l'ente francese che dal 1991 offre due livelli di certificazione: BIOLOGICO (solo per cosmetici biologici) e NATURALE (solo per cosmetici naturali).

Con la dicitura "cosmetici ecologici e biologici" è necessario che la percentuale di ingredienti naturali sia almeno del 95 per cento.

Ecocert vieta l'uso di profumi sintetici, conservanti sintetici, coloranti organici sintetici, oli minerali e altri prodotti petroliferi, glicole propilenico e altri glicoli, Sls, Sles e altri etossilati, siliconi e altri ingredienti sintetici e materie prime testate su animali.



Soil Association è l'organismo di certificazione indipendente del Regno Unito, cui è affidato l'ispezione e il rilascio delle certificazioni biologiche. In campo cosmetico applica il Cosmos International Standard.



EU Ecolabel è il marchio di qualità ecologico europeo. Distingue prodotti e servizi caratterizzati da un ridotto impatto ambientale durante l'intero ciclo di vita.

I criteri dell'Ecolabel coprono anche importanti aspetti relativi alla salute e sicurezza dei consumatori e qualsiasi aspetto sociale ed etico dei processi produttivi.



Leaping Bunny può essere utilizzato per prodotti che non sono stati testati sugli animali in nessuna delle fasi di produzione.

Il sigillo del coniglietto che salta garantisce che i prodotti e gli ingredienti non siano stati testati su animali, ma non significa che il prodotto con questa certificazione sia automaticamente naturale o ecologico.



IHTK (International Manufacturers Association Against Animal Testing in Cosmetics) collabora da molti anni con la Federazione tedesca per la protezione degli animali per vietare chiaramente la sperimentazione animale nel settore cosmetico.

Questo sigillo indica che:

- non è stata effettuata alcuna sperimentazione animale per lo sviluppo e la produzione dei prodotti finali
- non sono state utilizzate materie prime testate su animali (dal 01.01.1979)
- non sono state utilizzate materie prime ottenute attraverso la crudeltà verso gli animali o per le quali gli animali sono stati specificamente uccisi (ad esempio olio di visone, spermaceti, zibetto, olio di tartaruga, seta, cocciniglia di carminio)
- sono escluse le materie prime derivate da animali vivi, quali cera d'api, miele, latticini, derivati e grasso di lana
- non vi è dipendenza economica con altre società che effettuano esperimenti sugli animali o li commissionano



L'**USDA (United States Department of Agriculture)** è l'ente di riferimento negli Stati Uniti.

Applicare due livelli di certificazione: "100% Organic" per i cosmetici che contengono solo ingredienti di origine biologica, che possono visualizzare l'etichetta USDA Organic.



Bio, per cosmetici che devono contenere almeno il 95% di ingredienti bio-bio.

EWG Verified ha sviluppato una serie di standard rigorosi, con l'obiettivo di evitare prodotti con sostanze chimiche nocive sul mercato.

I prodotti cosmetici sono diventati facilmente reperibili anche su internet, per questo, prima di ogni acquisto, è bene leggere l'etichetta e conoscere il significato delle certificazioni.

ALCUNI REQUISITI DEL COSMETICO BIOLOGICO

Materie prime ammesse:

- Ortaggi biologici e non (solo se l'equivalente certificato non esiste sul mercato)
- Animali biologici e non (solo se l'equivalente certificato non esiste sul mercato)
- Minerali
- Riepilogo (soggetto a restrizioni)

Materie prime non ammesse:

- derivati PEG
- Tensioattivi aggressivi
- Sostanze che possono causare danni ecologici e ambientali
- Derivato da animali come collagene, chitina, placenta

- Silicone e derivati del silicone
- Coloranti
- Profumi sintetici

Conservanti (soggetti a restrizioni)

Gli OGM (organismi geneticamente modificati) sono vietati

QUALI INGREDIENTI SONO OK E QUALI INGREDIENTI NO!

Perché NO ai PETROLATI?

Si ottengono dall'olio ed hanno le seguenti caratteristiche:

- Non biodegradabile: rimangono nell'ambiente
- Non sono dermoaffini: sostanze così diverse dai lipidi della pelle da non essere assorbite e sono fisiologicamente inerti
- Occlusivo e isolante: comedogeno
- Possono contenere residui cancerogeni

Come li riconosco sull'etichetta?

In base alla loro consistenza li dividiamo in:

- fluidi: olio di vaselina (INCI paraffinum liquidum)
- semisolidi: vaselina filante (INCI petrolatum)
- solidi: paraffina (paraffina INCI)

Perché NO ai SILICONI?

Provengono dal silicio, ottenuto da un processo chimico che parte dalla sabbia e dal carbone. Sono molto popolari nei cosmetici.

Il capostipite e il più conosciuto è il DIMETHICONE, un olio leggero e volatile, poi ci sono i ciclosiliconi (INCI cyclomethicone) ad alta volatilità che si esprime in cosmetica donandole leggerezza.

I siliconi possono assumere la forma di gel, gomme siliconiche e resine.

I siliconi sono:

- non biodegradabili: rimangono nell'ambiente
- non sono legati alla pelle
- possono contenere residui tossici

La sensazione di pelle liscia e setosa che un silicone è in grado di donare ad un cosmetico non ha eguali: vengono utilizzati per migliorare la levigatezza e la gradevolezza del prodotto

Con cosa vengono sostituiti petrolati e siliconi?

Possono essere sostituiti con OLI, BURRI, CERE di origine vegetale che sono:

- Biodegradabile
- Dermoaffini

Costituito principalmente da "trigliceridi" e da una piccola frazione detta "insaponificabile" ricca di tocoferoli, carotenoidi, ecc.

Tutte sostanze preziosissime per la nostra pelle.

OLI

Derivano dall'estrazione dal frutto, dal seme o dal seme germinato di molte piante.

Tuttavia, sono facilmente ossidabili e questo comporta l'uso di antiossidanti (tocoferolo, BHT e BHA).

Dovrebbero essere conservati al buio, a bassa temperatura e a basso contenuto di ossigeno.

I più comuni sono: olio di avocado, olio d'oliva, olio di riso, olio di germe di grano, olio di soia, olio di borragine e olio di rosa canina.

BURRI

I burri vegetali sono pastosi a temperatura ambiente.

I principali sono:

- Burro di karitè
- Burro di cacao

CERE

Sono divisi in piante e animali.

- • Vegetale: le più utilizzate sono la cera di carnauba, la cera di candelilla, la cera di jojoba
- • Animale: le più utilizzate sono la cera d'api e la lanolina

Perché no ai PEG, PEG derivati?

Le reazioni alla formazione di PEG possono portare alla formazione di diossano, che è una sostanza cancerogena pericolosa.

Nei cosmetici, la maggior parte dei tensioattivi e degli emulsionanti sono derivati del PEG.

In etichetta si riconoscono dal suffisso PEG e dalla parte terminale della parola –eth (laureth), tra questi i più conosciuti sono il Sodium Lauryl Sulfate e il Sodium Laureth Sulfate: sono i tensioattivi più economici ma anche i più aggressivi per i nostri pelle.

Con cosa li sostituiamo?

POLILUCOSIDI ALCHILICI (es. alcool cetearilico): sono ben tollerati dalla pelle e si ottengono dalla farina di mais e dall'olio di cocco.

CONSERVANTI

Hanno l'importante funzione di prevenire la riproduzione di microrganismi nel cosmetico durante l'intero ciclo di vita del prodotto. Sono ben tollerati dalla pelle umana, anche loro possono dare intolleranze. A seconda del contenitore del cosmetico, la quantità del conservante varierà anche: basso per un tubo, alto per un barattolo.

Conservanti NO

- cessori di formaldeide: es. INCI imidazilidinil urea
- allergianti: ad es. INCI metilcloroisotiazolinone
- ecotossico: ad es. INCI triclosan
- parabeni: es. INCI metilparaben ecc. (sono la famiglia più utilizzata in cosmesi)

Conservanti SI

- Acido ascorbico, sorbato di potassio (INCI: acido sorbico, sorbato di potassio) ottenuto da frutti di bosco
- Derivati degli amminoacidi
- Oli essenziali: timo, rosmarino, lavanda, cannella, tea tree
- Acido diidroaceticoGlicerina e famiglia: sottraggono l'acqua al cosmetico, rendendolo indisponibile ai microrganismi che quindi non possono proliferare (INCI glicerina)

Gli ingredienti animali sono ammessi solo se l'animale non viene danneggiato; l'acido ialuronico, un tempo estratto dalla cresta del gallo, è ora prodotto per biotrasformazione. L'unico colore consentito è il caramello.

DISCIPLINARE EUROPEO

COSMOS STANDARD (Standard Organico Cosmetico)

Sistema di certificazione: riunisce un marchio di qualità comune per l'Europa

Unificazione del marchio biologico: è uno standard di certificazione naturale e biologico per i prodotti cosmetici.

È entrato in vigore il 1 gennaio 2010.

Garantisce **rispetto** non solo per la nostra pelle, ma anche per il mondo che ci circonda.



La cosmesi naturale si sta muovendo verso una COSMETICA BIO - ECO che unisce:

- Naturalezza
- Compatibilità con la pelle
- Ecocompatibilità

Il cosmetico deve:

- Contengono materie prime naturali derivanti dalla bioagricoltura
- Siate sicuri per la salute
- Valutare l'assoluta compatibilità cutanea
- Elevata biodegradabilità, minor impatto ambientale

SITOGRAPHY

<https://www.cosmos-standard.org/>

Puoi trovare i documenti ufficiali cosmo-standard (in IT-EN-DE-FR-ES)

<https://www.natrue.org/>

Puoi trovare gli standard ufficiali (in IT-EN-DE-FR-ES)

Sito web in italiano:

<https://www.ecocert.com/it/home>

Esempi di trattamenti del verde legati all'attività proposta

Esempi di trattamenti alternativi al bio/massaggio del tessuto connettivo verde legati all'attività proposta:

BAGNO DI FIENO

I bagni di fieno sono immersioni nelle erbe di montagna fresche e in fermentazione. La terapia è più propriamente nota come **fitobalneatroapy** ed ha origine in Trentino Alto Adige, secondo antiche usanze, i contadini di questa regione si riposavano dalle fatiche del lavoro nei campi sdraiati su aiuole di fieno appena tagliato e la mattina si svegliò completamente rinfrescato e riposato.

La fama della fienoterapia si diffuse poi, trasformandosi progressivamente da pratica di tipo prettamente popolare a fienoterapia termale. Il primo documento che testimonia il riconoscimento della fitobalneatroapy risale al 1803 ed è apparso in un libro edito da un medico tedesco, il dottor Christian H.T. Schreger, intitolato "Balneotechik oder Anleitung Kunstbäder zu bereiten und anzuwenden", tecnica del bagno o istruzioni per la preparazione o l'utilizzo di bagni artificiali. L'abate tedesco Sebastian Kneipp era un sostenitore dei "bagni di fieno" e nel 1896 descrisse pienamente gli effetti benefici delle erbe raccolte nei prati degli altipiani.

Le erbe aromatiche utilizzate per gli impacchi di fieno crescono spontaneamente in montagna e sono ricche di proprietà curative, si raccolgono la sera o nelle prime ore dell'alba, prima che la rugiada si asciughi. Successivamente vengono posti in grandi serbatoi e lasciati macerare per diversi giorni durante i quali raggiungono una temperatura intorno ai 55° - 65° C.

Vengono utilizzati principalmente arnica di montagna, genziana, achillea, iperico, timo, aconito, mirtillo, Pulsatilla alpina e trifoglio. La raccolta avviene nei prati dove sono vietati il pascolo, la concimazione con materiale organico ed inorganico ed il transito dei veicoli.

I principi attivi di queste erbe esercitano un'azione analgesica e repulsiva (arrossamento). L'erba viene tagliata a circa 1.500 metri sul livello del mare e l'erba raccolta tra la metà di luglio e la prima decade di agosto è la migliore in assoluto. Nei periodi al di fuori della stagione della raccolta, l'erba viene avvolta in polietilene e compressa in rotoballe, in questo modo è possibile preservarla mantenendone l'efficacia.

Ci sono fattori che influenzano e determinano i livelli di temperatura come la composizione delle erbe, il tempo di raccolta, il tipo di confezionamento, la lunghezza dell'erba, l'umidità e come vengono aerati i serbatoi. Un'umidità troppo elevata può dare origine a cattivi odori a causa della prevalenza dei funghi sui batteri.

Le terme vengono preparate ogni quindici giorni, sul fondo viene posto uno strato di paglia per assorbire l'acqua prodotta dal processo di fermentazione, sopra questo strato viene posto un altro strato di circa 50 centimetri di erba fresca che viene poi lasciata riposare per quarantotto ore coperto con assi di legno per evitare l'evaporazione e consentire il riscaldamento.

Il trattamento al fieno prevede immersioni durante le quali la temperatura sale a livelli compresi tra 40° e 70° C, stimolando una forte sudorazione che perdura anche a trattamento terminato. I clienti vengono immersi nudi e ricoperti da uno strato di circa 15-20 centimetri di fieno, viene lasciato libero solo il capo che viene protetto.

La prima immersione dura in media dieci minuti, le successive durano fino a 25 minuti. L'azione terapeutica di questi bagni è data dal calore umido rilasciato in modo uniforme e da una profusa sudorazione. Al termine dell'immersione il paziente viene avvolto in una coperta di lana e posto per un tempo che può variare dai 30 ai 45 minuti su un lettino di reazione in una stanza riscaldata situata nelle immediate vicinanze di quella dei bagni. La sudorazione è inizialmente molto forte e dura anche

4 ore. Il paziente in questa fase deve reintegrare i liquidi persi con l'assunzione di bevande e tisane. Al termine della seduta viene solitamente eseguito un massaggio rilassante. Un ciclo completo di bagni di fieno consiste, in media, in un numero di sedute variabile da otto a dodici, spesso intervallate da un giorno di riposo.

La stagione dei bagni di fieno inizia alla fine di luglio e dura fino alla fine di settembre. Il forte calore e lo scambio idrosalino causato dalla sudorazione donano una prolungata sensazione di benessere e l'assorbimento dei principi attivi delle erbe dona alla pelle un aspetto sano e più tonico.

Esempi di trattamenti tecnologici alternativi legati all'attività proposta:

IDROMASSAGGIO

Come indica il nome, l'**idromassaggio** è un massaggio fatto dall'acqua. Consiste nel rilascio dell'aria dai fori posti all'interno del serbatoio, a seconda della potenza con cui viene sparata l'aria, può essere rilassante o tonificante. Approfittate quindi del massaggio e delle virtù terapeutiche dell'acqua. Avrà effetti sia sul corpo che sulla mente, migliorando notevolmente la qualità della vita, in quanto ristabilisce l'equilibrio psicofisico e l'armonia. Approfittate quindi del massaggio e delle virtù terapeutiche dell'acqua. Consiste nel rilascio dell'aria dai fori posti all'interno del serbatoio, a seconda della potenza con cui viene sparata l'aria, può essere rilassante o tonificante. L'azione fondamentale dell'idromassaggio è proprio lo stimolo continuo dell'acqua sulla pelle e sul tessuto sottocutaneo esercitato dalle bolle e microbolle che fuoriescono dai getti. E, a seconda del tipo di trattamento, il massaggio può coinvolgere anche i diversi gruppi muscolari più o meno in profondità. Tra i benefici immediati dell'idromassaggio c'è senza dubbio l'istantanea sensazione di leggerezza, soprattutto a livello degli arti inferiori. Inoltre il microcircolo viene stimolato correttamente con la conseguenza di una visibile riduzione della ritenzione idrica e della cellulite. Infine non sono trascurabili i benefici sulla tensione muscolare (compresi i mal di testa muscolo-tensivi) e sull'umore, soprattutto se la cromoaltopia è associata all'idromassaggio (con luci sul fondo della vasca).

I benefici che trarrai dall'idromassaggio non sono solo fisici ma anche psicologici. È il modo migliore per recuperare energia e serenità. L'idromassaggio porta al totale relax e libera la mente da preoccupazioni e stress. L'endorfina che si sprigiona durante un idromassaggio serve per eliminare stanchezza e ansia, infatti è consigliata per chi ha problemi di insonnia, ad esempio. Fare il bagno la sera prima di coricarsi può risolvere naturalmente il problema e riuscire a dormire più serenamente. L'idromassaggio non va utilizzato tutti i giorni, ma è consigliato due o tre volte a settimana. Il tempo di una seduta dovrebbe essere di circa 15-20 minuti, ad una temperatura ottimale dell'acqua di 37 gradi. Con una temperatura più alta avrai un maggiore rilassamento, mentre con acqua più fredda avrai un maggiore effetto tonico e stimolante.

I benefici dell'idromassaggio sono numerosi:

- Ha un profondo effetto detergente sulla pelle, la rinforza e ne aumenta l'elasticità
- Grazie ad un getto potente, ha un effetto drenante
- L'idromassaggio combatte lo stress, in quanto induce il corpo a rilassarsi
- È un ottimo rimedio contro il mal di schiena, collo, piedi e soprattutto elimina la sensazione di gambe pesanti
- L'idromassaggio effettua un massaggio profondo, eliminando di conseguenza le tossine
- Combatte i reumatismi e l'artrosi
- L'idromassaggio favorisce la circolazione sanguigna e ostacola la comparsa delle vene varicose
- Rilassando i muscoli, favorisce il sonno

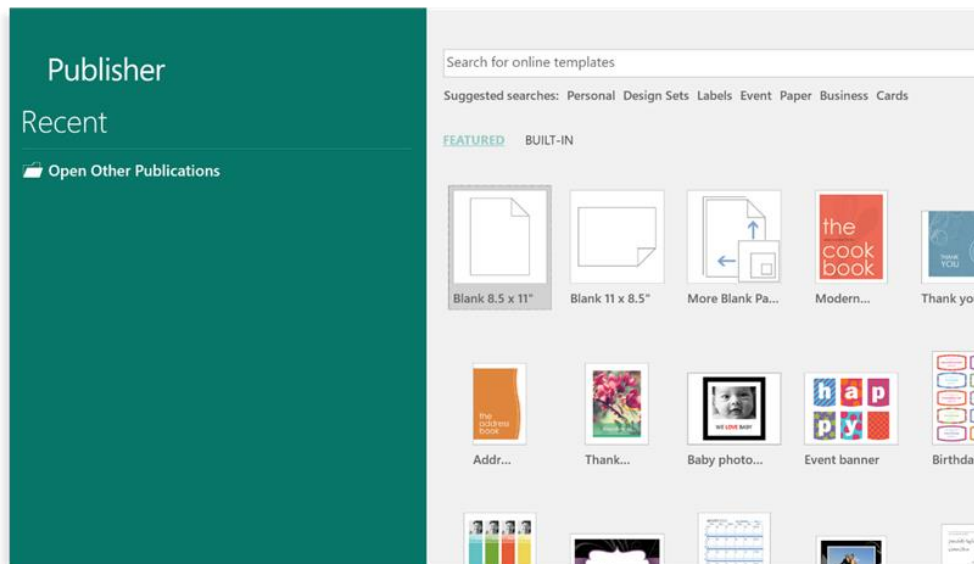
Oggi giorno ci sono tanti modelli di idromassaggi, sono sempre più potenti e hanno molte funzioni, come la cromoaltopia, che unisce le virtù del massaggio a quelle dei colori o l'aromaterapia che utilizza olii essenziali.

Titolo del materiale/attività	8. Compito pratico “Realizzazione di materiale promozionale per un Salone di Bellezza Spa”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell'attività	<p>L'attività mira a migliorare il design e la capacità di presentazione dei discenti. In caso di attività svolta a scuola, gli studenti possono essere divisi in 2 o 3 gruppi. Ad ogni gruppo viene chiesto di creare materiale promozionale/pubblicitario che possa essere utilizzato in un Centro Estetico utilizzando il programma Office - Editore. I gruppi devono presentare alla classe e al formatore il prodotto realizzato, spiegandone le ragioni e gli obiettivi. Gli studenti sono invitati a:</p> <p>Step 1: leggere l'utilizzo di Publisher per l'estetica e decidere quale materiale/prodotto creare</p> <p>Step 2: Descrivere la motivazione e le scelte estetiche e di contenuto del materiale/prodotto da realizzare</p> <p>Step 3: Presentazione alla classe del materiale prodotto</p>
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiali:</p> <ul style="list-style-type: none"> • PC con connessione Internet e pacchetto Office • Per l'attività possono essere utilizzate anche altre fonti internet, ad es. canvas o adobe acrobat per chi ha una certa esperienza nel design dei materiali.
Tempo necessario	<p>10 min per leggere e scegliere il prodotto da creare</p> <p>1 ora per la preparazione, scelta dei contenuti e motivazione del materiale da realizzare</p> <p>20 min per ogni gruppo per la presentazione</p>
Allegati	Utilizzo di Publisher per l'estetica
Soluzione dell'attività	

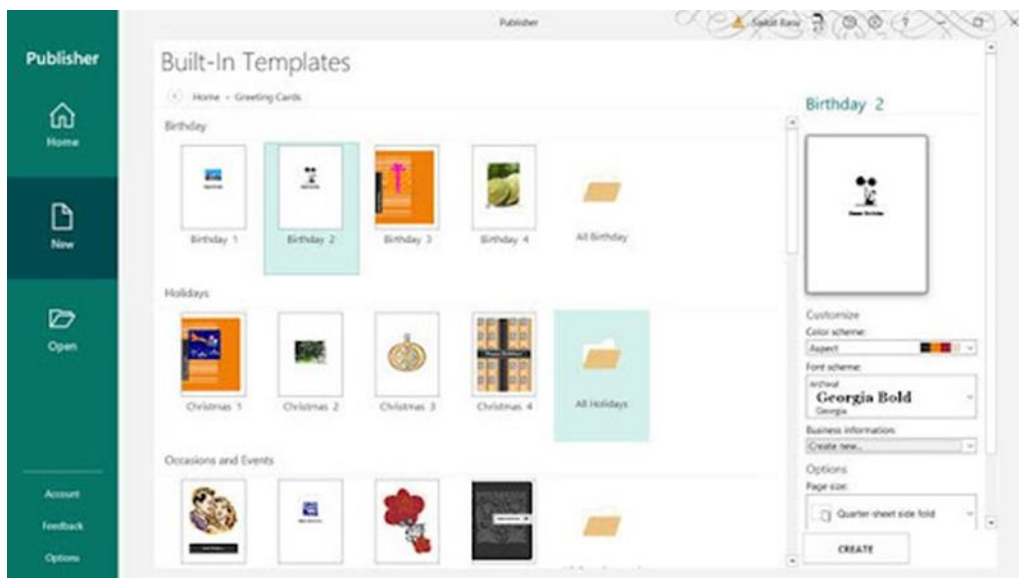
Utilizzo di Publisher per l'estetica

Publisher: creare prodotti promozionali per il Centro Estetico/Spa

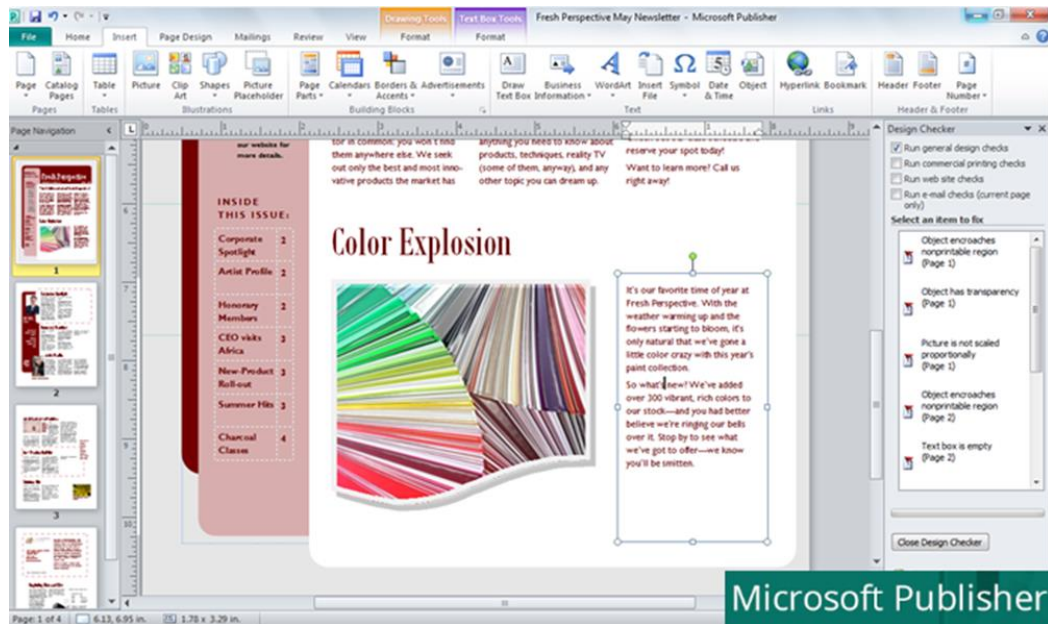
Microsoft Publisher è un programma di Office che consente di creare documenti professionali, come newsletter, cartoline, volantini, inviti, brochure e altro, utilizzando modelli predefiniti.



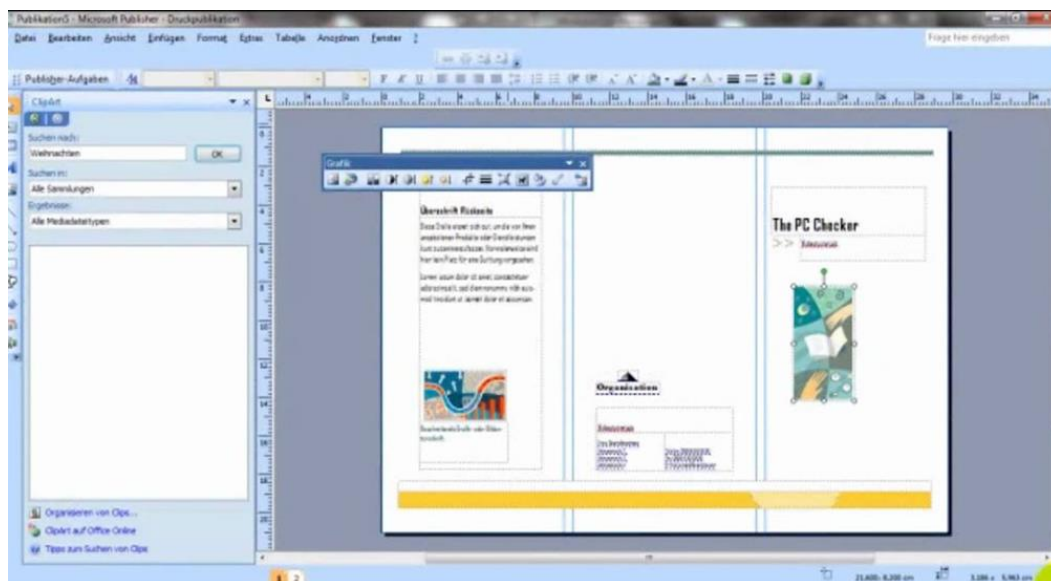
Aprire il programma "EDITORE", quindi selezionare i modelli "INCASSO":
Scegli il formato che desideri utilizzare e poi modificalo a tuo piacimento.



Si aprirà la schermata “MODELLI INCORPORATI”, con le varie soluzioni grafiche preimpostate. In questo caso saranno possibili successive modifiche (posizione del testo, colori, immagini...). Sceglierne uno. Si aprirà la schermata di lavoro e potrai iniziare a compilare con dati e immagini a tua scelta.



Ricorda che nella maggior parte dei modelli c'è la possibilità di cambiare il retro del lenzuolo.



Una volta apportate le modifiche desiderate, salvare il progetto con il pulsante in alto a sinistra (SALVA).

Esercizi da proporre:


1. Esempio di brochure piegata



Orari

Lunedì 9-19
Martedì 9-19
Mercoledì 9-19
Giovedì 8-18
Venerdì 9-20
Sabato 8-12
Domenica chiuso

Estetica Evoluzione Donna



Non fermarti all'apparenza di un difetto, poiché dietro ad esso si cela un bisogno

Evoluzione Donna
Via.....
N°.....
Città.....
Cap.....
Prov.....
Fax.....
Posta elettronica

Listino prezzi

Epilazione		Massaggi		Trattamenti viso	
Epilazione labbro sup.	5.00	Linfodrenaggio	70.00	Pulizia viso	50.00
Sopracciglia	8.00	Antistress	50.00	Idratante	70.00
Ascelle	10.00	Connettivale	80.00	Nutriente	70.00
Inguine	5.00			Equilibranti sebo	70.00
Braccia	13.00	Corpo		Acne	70.00
Gamba intera	40.00	Anticellulite	60.00	Anti age	80.00
Mani		Gambe leggere	50.00	Trucco personalizzato	
Manicure	20.00	Elettrosauna	65.00		
Piedi		Fanghi	50.00		
Pedicure	50.00	Alghie	50.00		

Esempio creato da Civilform

2. Esempio di biglietto pieghevole per appuntamenti

**ESTETICA
EVOLUZIONE DONNA**

Orari
Lunedì - Venerdì 9.00-20.00
Sabato 9.00-12.00

Appuntamenti
Giorno _____
Ora _____

Giorno _____
Ora _____

Grazie per la fiducia accordataci.

CITTÀ.....
VIA.....
CAP.....
TEL.....
P.IVA.....

Esempio creato da Civilform

Altri esempi di creazione di editori che puoi creare:

- Buono regalo/buono cliente
- locandina dell'evento
- promozione dei trattamenti estetici del mese – listino
- brochure esplicativa del trattamento
- promozione di prodotti cosmetici



**TRATTAMENTI CORPO: IDROTERAPIA,
TRATTAMENTI ANTICELLULITE,
AROMATERAPIA, FOTOTERAPIA, SAUNA E
BAGNI**

**[TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA E ALLA
BELLEZZA]**



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



2.3	TRATTAMENTI CORPO: IDROTERAPIA, TRATTAMENTI ANTICELLULITE, AROMATERAPIA, FOTOTERAPIA, SAUNA E BAGNI [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA E ALLA BELLEZZA]		
I risultati di apprendimento corrispondono all'EQF			EQF 4
Risultato di apprendimento: Lui/lei è in grado di effettuare trattamenti per il corpo nel rispetto delle norme igieniche, scegliendo i prodotti e tenendo conto delle esigenze e dei desideri del cliente.			Indicatori dimostrativi
Conoscenze	Capacità	Responsabilità e autonomia	
<i>Lui/lei è in grado di</i>	<i>Lui/lei è in grado di</i>	<i>Lui/lei dimostra comprovata capacità di</i>	<i>Basato su situazioni di lavoro reali</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Elencare i termini tecnici sui processi di trattamento del corpo. • Definire procedure e modalità di preparazione dei prodotti funzionali all'esecuzione dei trattamenti per il corpo. • Ricorda Tipi di trattamenti per la cura del corpo, incl. trattamenti idroltromici, anticellulite, rassodanti, rigeneranti e aromaterapici, ecc. • Ricordare le principali tipologie di trattamenti estetici (purificanti, dermocosmetici, tonificanti, rilassanti, linfodrenanti). • Descrivere vari prodotti cosmetici 	<ul style="list-style-type: none"> • Applicare procedure e metodi per la preparazione dei prodotti funzionali all'esecuzione dei trattamenti per il corpo. • Seguire procedure standardizzate per la fornitura di trattamenti per il corpo. • Utilizzare i parametri per garantire la qualità del trattamento del corpo e garantire la soddisfazione del cliente. • Applicare vari tipi di trattamenti per la cura del corpo, ad esempio trattamenti anticellulite, rassodanti, rigeneranti, aromaterapia e fototerapia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Eseguire un trattamento corpo (es. scrub, maschere, impacchi caldi e freddi, bendaggi, fanghi e argille, impacchi) tenendo conto delle indicazioni e controindicazioni e delle finalità prefissate. • Personalizzare le proposte di servizio, coniugando le esigenze del cliente con il completamento di una precedente diagnosi estetica, o seguendo le indicazioni del medico. • Informare il cliente sui risultati della diagnosi estetica e consigliare il trattamento più idoneo. • Fornire consigli su 	<ul style="list-style-type: none"> • Tiene il passo con il programma giornaliero. • Gestisce buone relazioni con i clienti (accoglienza, durante il trattamento, congedi) e compila la scheda elettronica informativa del cliente. • Pone le domande e gli strumenti necessari per analizzare e identificare le esigenze estetiche del cliente. • Crea un programma di trattamento personalizzato in base alle esigenze del cliente. • Prepara l'attrezzatura necessaria per il trattamento previsto, mantenendo questa attrezzatura e

<p>e il loro scopo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Classificare i tipi di preparati, apparecchiature, strumenti e accessori utilizzati nei trattamenti per il corpo. • Distinguere i tipi di trattamento per i vari tipi di clienti, incl. donne in gravidanza, anziani, malati di cancro, persone con intolleranze, ecc. 		<p>come procedere dopo il trattamento di bellezza del corpo a casa.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizzare, distribuire e supervisionare il lavoro ottimizzando le strutture e le risorse per garantire la qualità nella fornitura di trattamenti per il corpo. 	<p>strutture in buone condizioni igieniche.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Applica il trattamento previsto. • Gestisce gli eventi imprevisti (alcune reazioni estetiche, reclami dei clienti su qualcosa, ecc.). • Consiglia al cliente abitudini di vita sane per mantenere gli effetti dei trattamenti.
<p>Strumenti di valutazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Caso di studio • Test 		

2.3 Trattamenti per il corpo: idroterapia, trattamenti anticellulite, aromaterapia, fototerapia, sauna e bagni [Trattamenti correlati alla cura e alla bellezza]

Elenco dei materiali/attività

1. Compito pratico "Creazione di un programma di lavoro"
2. Compito pratico "Creazione di una scheda informativa cliente in formato digitale"
3. Gioco di ruolo "Servizio clienti"
4. Compito pratico "Gestione della fidelizzazione dei clienti attraverso l'attività di economia circolare"
5. Dimostrazione / simulazione "Trattamento compatto anticellulite"
6. Caso di studio "Trattamento in gravidanza e dopo il parto"
7. Esercizio scritto "Misure di salute e sicurezza"
8. Compito pratico "Raccomandazioni per il cliente"

Obiettivo dell'unità

Le attività proposte in questa unità consentono il raggiungimento del Risultato di apprendimento nell'area di trattamento del corpo. Il discente potrà eseguire questi trattamenti in buone condizioni, sicure e igieniche, scegliendo i dispositivi elettrici e cosmetici più adeguati alle esigenze e ai desideri dei clienti. Il discente migliorerà Competenze ICT preparando documenti digitali relativi ai trattamenti e dati dei clienti. Saranno inoltre migliorate le capacità comunicative, in lingua madre e straniera, nonché la consapevolezza della cura e della tutela dell'ambiente.

Competenze trasversali coinvolte

- Servizio clienti e comunicazione
- Gestione e processi di supporto
- Gestione del tempo
- Competenze ICT
- Lingue straniere
- Competenze green

Competenze di igiene e sicurezza coinvolte

- Conoscenze di base di igiene e sicurezza
- Attrezzature e strumenti nel settore benessere
- Disinfezione di attrezzature e mobili, sterilizzazione ecc.

Tipologia di materiali/risorse

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> analisi video <input checked="" type="checkbox"/> simulazione <input checked="" type="checkbox"/> dimostrazione <input checked="" type="checkbox"/> compito pratico <input checked="" type="checkbox"/> gioco di ruolo | <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> caso di studio <input type="checkbox"/> Job shadowing <input type="checkbox"/> dialoghi <input checked="" type="checkbox"/> esercizio scritto <input type="checkbox"/> Altro: _____ |
|--|---|

Titolo del materiale/attività	1. Compito pratico “Creazione di un programma di lavoro”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell'attività	<p>Questa attività consiste nella predisposizione di un programma elettronico di controllo degli appuntamenti per i clienti, tenendo conto che più tecnici in diverse cabine possono lavorare contemporaneamente.</p> <p>L'obiettivo è migliorare le competenze tecnologiche dei discenti di un salone di bellezza e contribuire a fornire competenze green, riducendo l'uso della carta e promuovendo gli strumenti digitali.</p> <p>Per svolgere il compito, lo studente utilizzerà un video tutorial che può essere guardato in diverse lingue per migliorare la capacità di parlare una lingua straniera.</p> <p>Step 1: guardare il video tutorial per comprendere l'intero processo di creazione di un programma di lavoro.</p> <p>Step 2: Segui i passaggi descritti nel video tutorial e crea il programma di lavoro per il centro benessere o estetico specifico.</p>
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • PC / tablet
Tempo necessario	2 hours
Allegati	<p>Wellness Calendar.mp4 https://drive.google.com/file/d/1ChQgew1OcIRA2ctwBGKdhfzfZuizd3Fi/view</p>
Soluzione dell'attività	Il calendario adattato allo specifico centro benessere o estetico.

Titolo del materiale/attività	2. Compito pratico “Creazione di un file di informazioni sul cliente in formato digitale”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	<p>L'attività consiste nella creazione di una scheda per la valutazione del cliente oltre alle informazioni personali raccolte durante il colloquio, analizzando le esigenze del cliente per il trattamento del corpo.</p> <p>L'attività aiuterà a migliorare la destrezza digitale dello studente.</p> <p>Step 1: Leggere le istruzioni descritte nel documento “Crea la tua scheda informativa cliente”.</p> <p>Step 2: Progettazione di un file di informazioni sul cliente sul computer, inserendo i dati rilevanti tramite tabelle. Altro artistico può essere implementato nella scheda, ad esempio, disegni, schemi o foto del cliente (prima, durante e dopo il trattamento).</p>
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • PC o tablet, connessione Internet (è consigliabile ma non indispensabile) • Modello di file di informazioni sul cliente
Tempo necessario	3 ore
Allegati	Crea il tuo file di informazioni sui clienti
Soluzione dell’attività	Soluzione "File informazioni cliente"

CREA IL TUO FILE DI INFORMAZIONI SUL CLIENTE

Crea la tua scheda cliente con gli strumenti forniti da Microsoft Office o qualsiasi altro programma che ti permetta di progettare tabelle per file digitali e cartacei.

All'inizio, pensa all'intestazione e al piè di pagina. Puoi inserire il tuo logo nell'intestazione e il tuo indirizzo, numero di telefono, email, ad esempio nel piè di pagina.

Quindi, traccia uno schema delle informazioni che andranno all'interno del file per generare una tabella per sezione. Pensa alle colonne e alle righe necessarie per inserire le informazioni. Righe e colonne possono essere combinate, eliminate o aggiunte in qualsiasi momento, quindi se ritieni di dover aggiungere alcuni dati, puoi sempre aggiungerli in un secondo momento. Quando hai il tuo tavolo pronto, puoi rimuovere o evidenziare i bordi, aggiungere colore allo sfondo o aggiungere una filigrana all'intera pagina.

Informazioni che dovresti avere nella carta cliente:

- Dati personali del cliente.
- Centro di riferimento.
- Domande sulle informazioni necessarie in una consulenza per il trattamento del corpo.
- Misurazioni delle diverse aree corporee, peso, altezza, ecc.
- Dati per la diagnosi e il follow-up del trattamento.
- Attrezzature utilizzate, cosmetici, processi.

Foglio di accettazione del budget.

Questo è un documento molto importante che denota la serietà e l'impegno dei tuoi servizi verso i tuoi clienti.

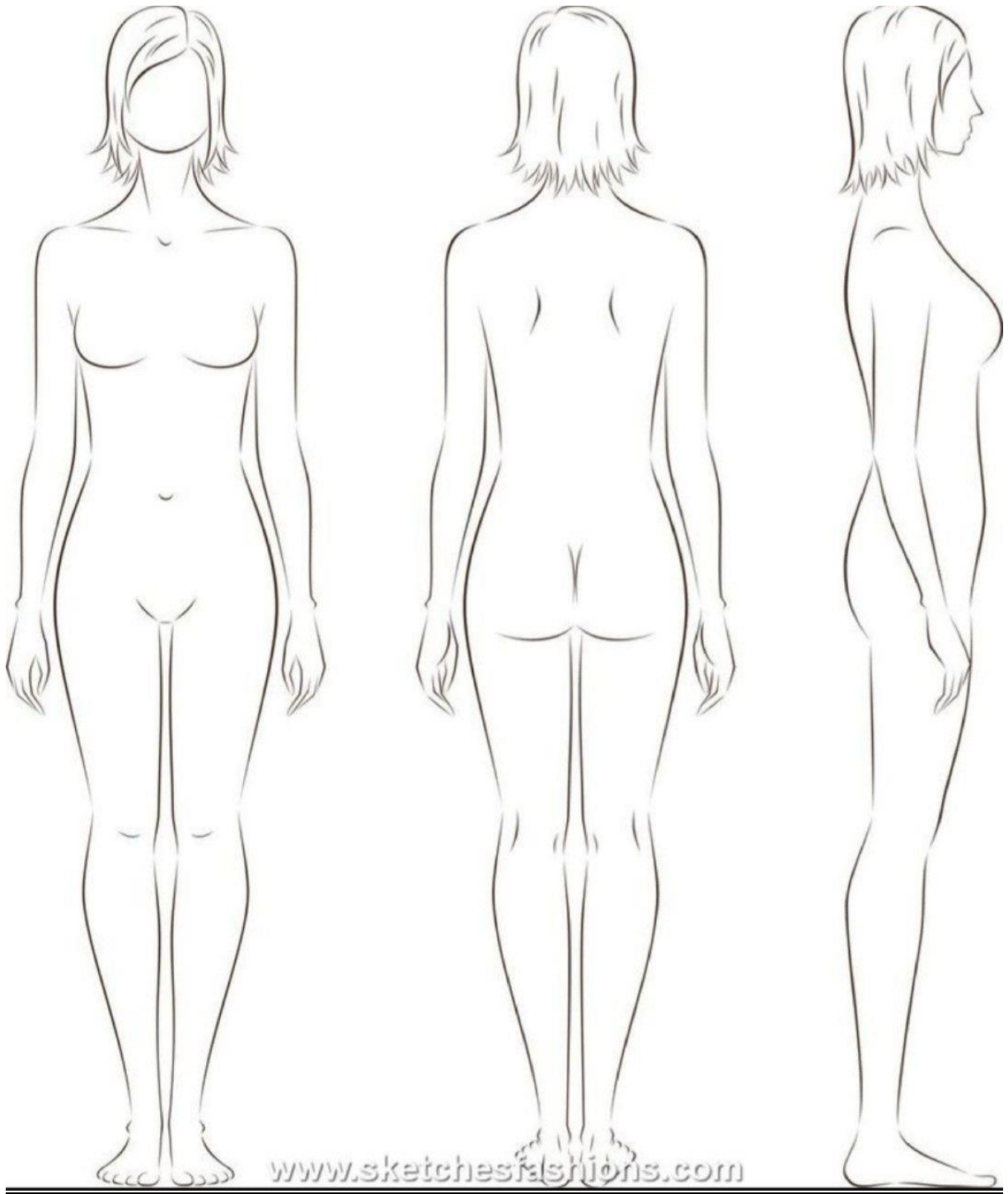
Caselle di testo e moduli vengono utilizzati in questo documento.

1. Apri un documento Word e nella barra delle applicazioni, scegli l'opzione "Inserisci".
2. Nel menu a tendina puoi scegliere tra "inserisci casella di testo" o "moduli".
3. Fare clic all'interno della casella di testo per scrivere il testo e inserire le forme. Sia per la casella di testo che per le forme puoi scegliere: stile, riempimento, contorno e formato forma.

SOLUZIONE “FILE INFORMATIVO CLIENTE”

Scheda diagnostica per trattamenti corpo								
Nome e cognome:			Data:			Email:		
Direzione:								
Telefono	Cap		SI	NO				
1-Ti sei mai sottoposto a un trattamento per la cellulite o il sovrappeso?								
2-Hai avuto variazioni di peso?								
3-Hai avuto fluttuazioni di peso in brevi periodi di tempo?								
4-Attività lavorativa								
5-Attività fisica								
6-L'assunzione di acqua o liquidi è pari o superiore a 2 litri?								
7-Tipo di alimentazione								
8- Fumi?								
9-Stai prendendo qualche tipo di medicinale?								
10-Interventi chirurgici								
11-Allergie conosciute (cosmetici, cibo, metalli, farmaci, iodio...)								
12-Hai qualche tipo di disturbo della tiroide?								
13-Soffri di stitichezza?								
Colon irritabile?								
Morbo di Crohn?								
14-Hai un problema di diuresi?								
15-Hai un pacemaker o una protesi metallica?								
16- Indossi un impianto uditivo?								
17-Menopausa								
18- Il tuo ciclo mestruale è normale?								
Numero di gravidanze:			2 e 3			Più di 4		
Meno di uno in mezzo								
DATA		1 Sessione	2 Sessione	3 Sessione	4 Sessione	5 Sessione	6 Sessione	7 Sessione
	Peso kg							
	% Grasso							
	%Acqua							
	Anca							
	Vita							

	Coscia							
	Ginocchi o							
	Caviglie							
Misure								
Zone	Data	Data	Data	Data	Data	Data	Data	Data
Caviglia sinistra/ Giusto								
ginocchi o sinistro/ Giusto								
Anca								
Addome								
Vita								
Il petto								



Diagnosi Estetica	SI	NO	GAMBE	BRACCIA	PETTO	MOLTO	POCO	<u>NULLA</u>
Varicosità								
Capillari rotti								
Edemi								
Ritenzione idrica								
Flaccidità								
Sensazione di gonfiore a fine giornata								
Ipertrofia dell'Istria								
Tipo di cellulite	Dura			Morbida		Edematosa		
Posizione della cellulite:								

Elettrodomestici usati	Bende fredde		Vendite calde		Impacchi di fango/alghe		Idroterapia	
	Spazzole rotanti		Diatermia capacitiva		Frequenza radio		Pressoterapia	
	Fasce termiche		Cavitazione		Ginnastica passiva		Terapia del vuoto	
Numero di sessioni consigliato:								
Frequenza delle sessioni:								
Cosmetici utilizzati:								
Osservazione:								
Cure estetiche domiciliari:								

Titolo del materiale/attività	3. Gioco di ruolo "Assistenza clienti"
Presentazione / Descrizione delle fasi dell'attività	<p>Lo scopo di questa attività è migliorare le capacità dello studente di comunicare chiaramente con il cliente. Il gioco di ruolo può essere svolto anche parzialmente in Lingue straniere e migliorerà anche Competenze informatiche. La qualità del servizio sarà verificata con un'indagine di soddisfazione del cliente.</p> <p>Questa attività ha cinque fasi lavorative ed è svolta da due persone, una con ruolo di cliente e l'altra con ruolo di estetista specializzato.</p> <p>Step 1: Revisione della documentazione fornita nel documento (Assistenza clienti), supportata dalle spiegazioni del formatore.</p> <p>Step 2: Scrivere un copione per una simulazione di attenzione verso un cliente che necessita di un trattamento per il corpo. Creare una serie di domande e azioni che genereranno feedback come accadrebbe in una situazione reale.</p> <p>I video forniti nella sezione allegata possono aiutare ad estrarre informazioni sul Servizio clienti e comunicazione.</p> <p>Step 3: Opzionale, recitazione di ruoli - lo studente può svolgere il ruolo di estetista secondo il copione preparato in precedenza, mentre il formatore o un altro studente interpreta il ruolo di cliente.</p> <p>Step 4: Creazione di un'indagine sulla soddisfazione del cliente utilizzando una proposta di domande adeguate al servizio e al trattamento effettuato. Il cliente riceverà il sondaggio via e-mail (esempio di sondaggio sulla soddisfazione del cliente: https://forms.gle/aXWvo3a3tvqRox6t6)</p> <p>Step 5: Discutere e analizzare il gioco di ruolo. Il formatore fornisce il feedback allo studente sul gioco di ruolo.</p>
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documento: Assistenza clienti • PC/Tablet • Qualsiasi traccia scritta del gioco di ruolo scelto
Tempo necessario	1 ora e 30 min
Allegati	<p>"Servizio Clienti"</p> <p>Esempi di conversazione di gestione in diverse situazioni durante il servizio clienti.</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=kEQpZ8rMy_Y</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=hbhz678C_Qk</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=6loXLKdFD_U</p> <p>Esempio di indagine sulla soddisfazione dei clienti:</p> <p>https://forms.gle/aXWvo3a3tvqRox6t6</p>
Soluzione dell'attività	

SERVIZIO CLIENTI

La reception dovrebbe essere accogliente in modo che il cliente si senta a proprio agio fin dall'inizio. Per raggiungere questo obiettivo, non dobbiamo solo controllare la comunicazione verbale, ma dobbiamo anche prenderci cura della nostra immagine. È molto importante ascoltare il cliente in ogni momento.

Dobbiamo prestare particolare attenzione ai seguenti punti:

- Ascolta ciò che il cliente richiede e le aspettative che ha riguardo al nostro servizio.
- Poni brevi domande per ottenere maggiori informazioni.
- Informare il cliente sul trattamento più appropriato



Se la cliente deve attendere qualche minuto prima del trattamento, è importante che la sala d'attesa sia confortevole e disponga, ad esempio, di wi-fi gratuito, riviste di bellezza o di una TV con video di consigli. Non dimenticare di riprodurre musica di sottofondo rilassante e luci soffuse. In sala d'attesa si può anche utilizzare la cromaltrapia, con un arredamento caldo, e l'aromaterapia, utilizzando un diffusore di oli essenziali o candele profumate.

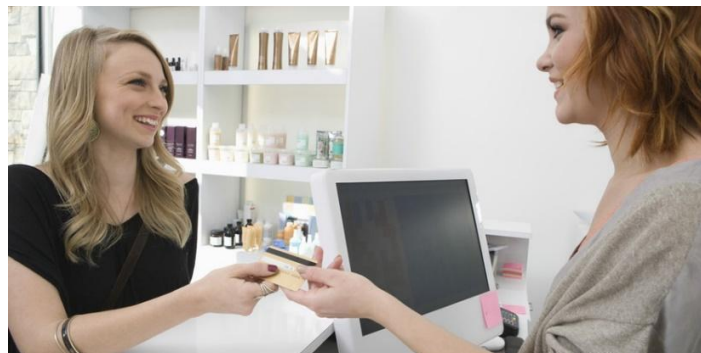
Durante il trattamento

- Regolare la temperatura in cabina in modo che sia confortevole per il cliente, tenendo conto del servizio da fornire.
- Chiedere al cliente che tipo di musica preferisce ascoltare durante la terapia.
- Preserva sempre la privacy del cliente quando si spoglia. Non entrare mai in cabina senza prima bussare. Preparare un luogo intimo con totale privacy e in un'atmosfera tranquilla e rilassante.
- Offri un'attenzione personalizzata e mostra il tuo apprezzamento. Tutti noi vogliamo sentirci importanti. Indirizzali per nome.
- Cogli l'occasione per spiegare ai tuoi clienti i tuoi prodotti e servizi e come potrebbero trarne vantaggio. I clienti richiederanno spesso il tuo servizio se capiscono come e perché i tuoi prodotti e trattamenti offrono loro i migliori vantaggi.
- Offri qualcosa da bere. Tieni sempre una bottiglia d'acqua e bicchieri in cabina.
- Se ne hai l'opportunità, consiglia alla tua cliente altri servizi di bellezza che puoi fornire presso il salone di bellezza.



Durante il commiato

- Dedica qualche minuto a parlare con ogni cliente e suggerisci una prossima visita al tuo salone.
- Dovresti avere un messaggio adatto: un nuovo trattamento che inizierai a offrire, una promozione che farai presto. Il messaggio deve essere informativo, non commerciale.
- Se il cliente ha dovuto aspettare più del necessario per essere assistito o se si è verificato un incidente durante il servizio, porgi le tue più sincere scuse. L'importante non è giustificarsi, ma far capire al cliente che sei molto dispiaciuto per aver perso tempo.
- Se qualcosa è andato storto, riduci parte del prezzo del servizio quando l'occasione lo richiede.
- Accompagnalo alla porta o alla reception e chiedigli (tu o il responsabile del ritiro) per un prossimo appuntamento.



Infine, per sapere se hai soddisfatto tutto quanto sopra, devi avere il controllo dell'opinione che i tuoi clienti hanno dei tuoi servizi e se sono stati davvero soddisfatti del tuo salone. Se implementi il sistema di valutazione automatico, i tuoi clienti riceveranno un'e-mail in cui potranno esprimere la loro opinione in modo completamente privato. Puoi fornire loro un feedback e rivedere il livello dei servizi eseguiti. E se sei riuscito a renderli soddisfatti dei servizi e le recensioni sono buone, puoi condividerlo sui tuoi social media e piattaforme web...

Esempio di Forma <https://forms.gle/aXWvo3a3tvqRox6t6>

Titolo del materiale/attività	4. Compito pratico “Gestione della fidelizzazione dei clienti attraverso attività di economia circolare”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	<p>L'obiettivo di questa attività è migliorare le capacità di fidelizzazione dei clienti attraverso eventi di sensibilizzazione sui temi ambientali. Il discente pratica comunicazione, Competenze green e ICT.</p> <p>Step 1: creare una promozione per pubblicizzare e pubblicare il proprio centro estetico assumendo una posizione ambientale.</p> <p>Step 2: Organizzare un workshop nel centro estetico con i clienti dove utilizzeranno imballaggi e contenitori vuoti per creare nuovi prodotti. Pertanto, i clienti saranno consapevoli che l'economia circolare è un sistema economico che mira a ridurre gli sprechi e incoraggia il continuo riutilizzo e riciclo delle risorse.</p> <p>L'attività può essere svolta in inglese per migliorare la lingua straniera dello studente.</p>
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Note cartacee e matite / PC o tablet • Materiali da riutilizzare
Tempo necessario	<p>Preparazione della promozione: 4 ore</p> <p>Esecuzione dell'evento: 2 ore</p>
Allegati	<p>Protocollo del servizio clienti</p> <p>Esercizio “Gestione della fidelizzazione dei clienti attraverso l'attività di economia circolare”</p>
Soluzione dell’attività	<p>Soluzione “Gestione della fidelizzazione dei clienti attraverso attività di economia circolare”</p>

PROTOCOLLO SERVIZIO CLIENTI

Il protocollo è un insieme di regole da applicare nel nostro lavoro per garantire la qualità delle cure. Una buona accoglienza della cliente può pregiudicare la sua fedeltà al nostro salone di bellezza.

I protocolli devono contemplare elementi di comunicazione verbale e fisica che possono essere utilizzati con i clienti prima, durante e dopo il servizio, consentendoci di conquistare la loro fiducia e lealtà.

Tutti i lavoratori devono applicare lo stesso protocollo che copra tutte le situazioni e incorpori il modo di agire di fronte alle nuove situazioni e agli imprevisti che possono sorgere. Tutti i clienti devono essere trattati allo stesso modo senza alcuna distinzione.

RECEPTION

I clienti devono essere ricevuti con gentilezza, sorridendo in modo cordiale ed educato, curando i gesti, le posture, il tono della voce e il vocabolario e rivolgendosi loro nome o cognome a seconda del trattamento che hanno utilizzato in precedenza (se sono clienti abituali del centro).

Quando il cliente indossa abiti o accessori, lo studente conserverà questi effetti personali se lo desidera, dicendo, ad esempio: "Posso avere il tuo cappotto, per favore? Lo studente accompagnerà quindi il cliente nell'area in cui si svolge l'"Economia Circolare" si svolgerà il workshop. Se il cliente si trova in una situazione di diversità funzionale o disabilità, sarà sempre assistito.

Considerazioni da fare:

- Ascoltare il cliente prestando attenzione, senza interromperlo ma sapendo come concludere educatamente la conversazione.
- Mantenere sempre un atteggiamento corretto e cordiale.

Al termine del workshop, il discente e i clienti che hanno frequentato il workshop avranno il tempo di trarre conclusioni e suggerimenti sull'attività (fase di feedback nella comunicazione). I clienti porteranno con sé i manufatti realizzati durante l'attività.

Infine, lo studente farà un regalo ai clienti come ringraziamento per la loro presenza e restituirà i loro effetti personali e li aiuterà se necessario. Lo studente accompagnerà i clienti alla porta di uscita, salutandoli con un sorriso e augurando loro una buona giornata

Esercizio “Gestione della fidelizzazione dei clienti attraverso l'attività di economia circolare”

L'attività consiste nella realizzazione di un'azione di promozione costituita da un laboratorio in cui contenitori e imballaggi vuoti verranno trasformati in modo creativo per dar loro un nuovo utilizzo. L'obiettivo di questo workshop è, in primo luogo, coinvolgere i clienti nella consapevolezza dell'Economia Circolare e, in secondo luogo, mantenere la loro fedeltà al centro estetico attraverso un'attività attraente e divertente.

Il discente deve dimostrare le conoscenze acquisite in merito all'Economia Circolare, nonché la capacità nella promozione dei servizi del centro estetico, del servizio clienti e della fidelizzazione della clientela.

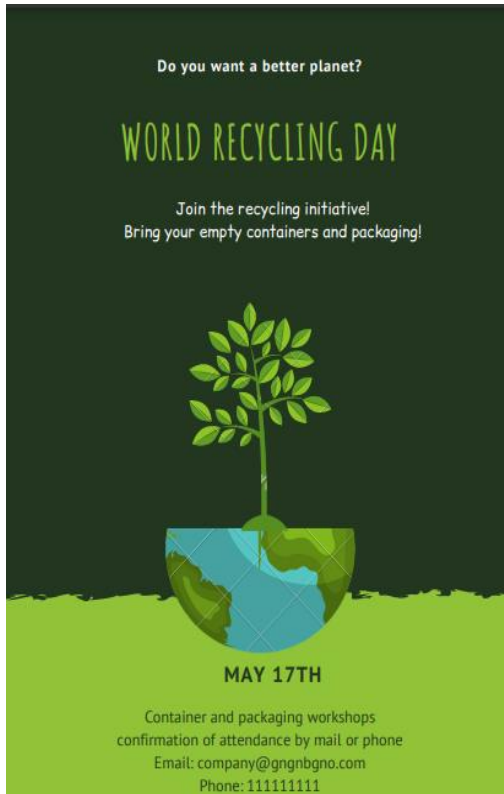
Soluzione “Gestione della fidelizzazione dei clienti attraverso attività di economia circolare”

SVILUPPO DELL'ATTIVITA':

1. Sviluppo di una promozione di fidelizzazione dei clienti in occasione della Giornata Mondiale del Riciclaggio (17 maggio), offrendo un workshop per riciclare contenitori e imballaggi vuoti.
La comunicazione ai clienti avverrà tramite e-mail (Vedi esempi di poster e video promozionale nell'allegato I).
2. I clienti porteranno i loro contenitori e imballaggi vuoti e il centro estetico fornirà il materiale necessario per il laboratorio (contenitori e imballaggi, carta riciclata, ecc.). Fornirà anche uno spazio con tavoli di lavoro che consentano il corretto svolgimento dell'attività. È una buona idea avere tavoli pieghevoli che possono essere riposti facilmente e occupano poco spazio.
3. Il discente accoglierà i clienti con particolare attenzione (Vedi esempio di Protocollo Servizio Clienti “Gestione Clienti” doc) e una volta che si saranno sistemati nei tavoli di lavoro, il discente spiegherà i fondamenti dell'Economia Circolare (Vedi esempio di talk in doc “Esecuzione dell'attività”).

Si proporranno attività simili da svolgere durante tutto l'anno, come per commemorare la Giornata Mondiale del Pianeta, Giornata Mondiale dell'Acqua, Giornata Internazionale della Terra di Maltro, Giornata Mondiale dell'Ambiente, ecc.

Crea il tuo banner, volantini o video.



<https://youtu.be/vp7fnn6RBO0>
Skills for Wellness promotional video

DISCUSSIONE: CONCETTO E FILOSOFIA DELL'ECONOMIA CIRCOLARE

Buongiorno/pomeriggio cari clienti:

Oggi realizzeremo un laboratorio di sensibilizzazione per la tutela e la cura dell'ambiente. Inizieremo a parlare del significato dell'Economia Circolare e dell'importanza della sua applicazione nella vita quotidiana, anche se sicuramente ci contribuisce già.

Come sapete, l'Economia Circolare è un concetto economico direttamente correlato alla sostenibilità, e il cui obiettivo è che il valore di prodotti, materiali e risorse sia mantenuto nell'economia il più a lungo possibile, riducendo al minimo gli sprechi; oltre a ridurre i consumi e gli sprechi di materie prime, acqua e fonti energetiche.

Tutti i processi di produzione di beni o servizi comportano un costo ambientale. Per minimizzarlo, l'Economia Circolare promuove l'ottimizzazione dei materiali e dei rifiuti, allungandone la vita utile. In questo modo si evita l'attuale sistema lineare monouso e si impegna per un altro che sia rispettoso dell'ambiente e basato su prevenzione, riutilizzo, riparazione e riciclaggio.

Sicuramente, l'Economia Circolare permette di allungare la vita utile dei prodotti e dare loro una seconda vita.

Ora proietterò un video didattico curato dal Parlamento Europeo sull'Economia Circolare:

<https://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/economy/20151201STO05603/economia-circular-definicion-importancia-y-beneficios>

Concludo l'esposizione fornendo alcuni spunti per la cura dell'ambiente evitando la generazione di rifiuti nei nostri saloni di bellezza:

- Utilizzare contenitori ecologici di grandi dimensioni per riempire piccoli contenitori riutilizzabili di sapone per le mani, disinfettante per le mani, disinfettante per superfici, ecc. Una volta terminata la loro vita utile, possono essere utilizzati per realizzare qualche tipo di artigianato.
- Valorizzare l'uso di materiale riutilizzabile e usa e getta (utensili, biancheria intima, tra gli altri).
- Controllare l'uso dell'illuminazione, dell'aria condizionata, del riscaldamento, tenendoli spenti quando non sono essenziali.

Se hai domande o desideri contribuire con le tue opinioni sul riciclaggio, sei il benvenuto.

Successivamente, inizieremo il workshop:

NOTE:

- Il materiale suggerito sarà fornito dal centro estetico e sarà sufficiente per 4 imbarcazioni di ogni tipo. Includerà alcuni vasetti extra se i clienti ne hanno bisogno.
- I video dei mestieri sono rivolti allo studente, che li metterà alla prova prima dell'attività con i clienti.
- Se il link non si collega direttamente al video, ricordati di copiarlo in una nuova pagina google e ti si accederà senza difficoltà.

10 IDEE CON LE BOTTIGLIE. ARTIGIANATO FACILE

<https://youtu.be/JWX4u07b9No>

IDEA MATERIALE 3:

4 Barattolo di vetro o plastica

1 pennello

1 forbici

8 tovaglioli di carta decorati
1 cola liquida
1 Smalto trasparente per unghie o vernice a base d'acqua, lucida o opaca
Nastro in tessuto sottile da 1 m

IDEA MATERIALE 4:

4 Barattolo di vetro
1 forbici
4 Palloncino
1 vernice spray rossa

IDEA MATERIALE 5:

4 Barattolo di vetro
1 forbici
1 Cartone (foglio, scatola da riutilizzare)
1 Bobina di filo per cucire
4 ago
Tessuto stampato 1m
1 piccolo rotolo di cotone
Nastro in tessuto sottile da 1 m

IDEA MATERIALE 6:

4 Barattolo di vetro
1 forbici
1 vernice spray rossa
1 vernice spray dorata
1 Rotolo di carta trasparente adesiva
Nastro in tessuto sottile da 1 m
4 fili di luci a LED da 30 cm a batteria

Titolo del materiale/attività	5. Dimostrazione / simulazione “Trattamento anticellulite compatta”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell'attività	<p>L'attività consiste nell'eseguire un trattamento anticellulite compatto adattato alle esigenze dei clienti con la supervisione di un trainer. Questa attività migliorerà le tecniche professionali e pratiche di gestione e supporto dei processi e Gestione del tempo e la Capacità di comunicazione.</p> <p>Tale attività sarà svolta in tre fasi lavorative:</p> <p>Step 1: eseguire il trattamento della cellulite compatta dall'allenatore mentre lo studente osserva il processo.</p> <p>Step 2: preparazione delle impostazioni da parte degli studenti ed esecuzione del trattamento, osservando la procedura da parte del formatore.</p> <p>Step 3: Sondaggio sulla soddisfazione del cliente utilizzando una proposta di domande adeguate al servizio e al trattamento effettuato.</p> <p>Step 4: Fornire il feedback allo studente da parte del formatore, tenendo conto di come è stato effettuato il trattamento e dei risultati del sondaggio sulla soddisfazione del cliente.</p> <p>La simulazione può svolgersi anche in inglese, per migliorare la lingua straniera dell'allievo.</p>
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Documento: Trattamento della cellulite ● File di informazioni sul cliente ● Carta/PC <p>Attrezzatura:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Materiale monouso, spugne, ciotola, applicatore ● Cosmetici e prodotti necessari per il trattamento ● Aparatologia estetica: radioterapia sottovuoto e apparecchiature di pressaltroapy ● Qualsiasi attrezzatura per la prevenzione delle malattie infettive basata sulla normativa vigente
Tempo necessario	<p>Le attività si svolgono in 3 ore e 30 minuti:</p> <p>1 ora e 30 min per la fase di Osservazione.</p> <p>1 ora e 30 min per la fase di esecuzione del discente.</p> <p>Condivisione/dibattito: 30min</p>
Allegati	<p>Trattamento corpo anticellulite</p> <p>Fascicolo Informativo Cliente (vedi Attività n.2)</p>
Soluzione dell'attività	

TRATTAMENTO CORPO CELLULITE

INTRODUZIONE

I trattamenti anticellulite favoriscono il miglioramento della circolazione sanguigna e linfatica, la riduzione dei noduli fibrosi e l'eliminazione del grasso in eccesso nel tessuto adiposo, oltre a ottenere un aspetto sano della pelle.

Conoscere il tipo e lo stadio della cellulite aiuta a determinare il protocollo di trattamento appropriato:

- **Indicazioni per la cellulite molle:**
Principi attivi rigeneranti.
Massaggio estetico anticellulite.
Terapia a radiofrequenza.
- **Indicazioni per cellulite compatta o dura:**
Principi attivi lipolitici e rigenerativi.
Massaggio anticellulite e linfodrenaggio. Impacchi di fango.
Ionizzazione di attivi anticellulite (ginnastica passiva)
Terapia a radiofrequenza.
Attrezzature e tecniche: vuototerapia, pressaltroapy, rulli, infrarossi, ecc.
- **Indicazioni per la cellulite edematosa:**
Principi attivi vasotonici e rubefacenti (agente che mira ad arrossare la pelle)
Bende fredde.
Massaggio circolatorio estetico.
Linfodrenaggio manuale.
- **Indicazioni per la prevenzione e il mantenimento:**
Principi attivi che favoriscono la circolazione sanguigna e linfatica.
Massaggi estetici corpo, a seconda dei casi, massaggi circolatorio.
Linfodrenaggio manuale.
Impacchi e fanghi.
Le alte temperature devono essere evitate nei trattamenti anticellulite quando il cliente ha già notevoli problemi circolatori.

Cosmetici utilizzati nei trattamenti anticellulite

Cosmetici specifici per il trattamento della cellulite sono presentati in soluzioni ionizzabili, sieri, gel e lozioni, olii essenziali e fanghi. Le sostanze o principi attivi più importanti sono:

- **Sostanze flebotoniche e antiedematose.** Sostanze che migliorano il flusso sanguigno microcircolatorio; ad esempio estratti di pungitopo, edera, betulla e ippocastano.
- **Sostanze lipolitiche.** Sostanze che riducono i depositi lipidici localizzati negli adipociti; ad esempio L-carnitina, caffeina, teofillina, lipasi e amilasi, composti iodati, estratti di fucus e guaranà.
- **Sostanze rigenerative.** Sostanze che contrastano i cambiamenti nel tessuto connettivo; ad esempio i mucopolisaccaridi che aumentano lo scambio cellulare, eliminano i liquidi trattenuti, riducono il volume degli adipociti. Altri oligoelementi attivi sono magnesio, zinco e rame, che favoriscono la sintesi di elastina e collagene.
- **Sostanze rubefacenti.** Sostanze che agiscono sul tessuto connettivo, attivando la circolazione periferica della zona interessata e il metabolismo locale; per esempio, mentolo, canfora e nicotinati di metile e alfa-tocoferolo. Questo cosmetico deve essere applicato con bende

fredde per combattere la flaccidità ed eliminare il grasso, stimolando la circolazione periferica. Il tempo di esposizione è compreso tra 20 e 30 minuti.

Tecniche e attrezzature per trattamenti corpo anticellulite

- **Applicazione di fanghi, fanghi, alghe e involucri. Saranno necessari i seguenti strumenti:**
Carta elasticizzata.
Fogli di plastica avvolgenti.
Spazzola speciale per il corpo, larga 6 o 8 cm.
- **Tecniche manuali. Saranno necessari i seguenti strumenti:**
Massaggiare con il guanto in crine di cavallo purché non sia pelle sensibile. Tecnica di pulizia utilizzata per preparare la pelle e migliorare il livello di assorbimento dei cosmetici e dei principi attivi del trattamento.
Peeling o scrub corpo. Rimuove lo sporco e le cellule morte, fornisce ossigeno e sostanze nutritive ai tessuti.
Massaggio estetico manuale.
Applicazione di siero o ingredienti idratanti. Sono specifici per ogni tipo di pelle.
Impacchi di alghe, paraffina e paraffina.
Bende fredde.
- **Apparecchiature elettroestetiche per trattamenti anticellulite:**
Spazzole rotanti. Esaltano ed eliminano il cosmetico esfoliante.
Coperta elettrica. Fornisce calore. Viene applicato sugli impacchi per mantenere la temperatura e potenziare gli effetti dei cosmetici applicati.
Terapia RF sottovuoto. Usa l'aspirazione e la pressione per rilasciare i fluidi nelle cellule adipose che causano la cellulite e insieme alle energie della radiofrequenza per creare un riscaldamento superficiale e profondo delle fibre del tessuto connettivo, delle fibre di collagene dermico e delle cellule adipose.
Terapia a infrarossi. Forniscono calore, che favorisce l'assorbimento dei principi attivi cosmetici.
Attrezzatura vibrante. È il complemento del massaggio manuale.

Selezione del trattamento anticellulite più adatto

- Si tenga conto delle caratteristiche e delle aspettative del cliente al fine di proporre il trattamento più appropriato. Tutti i dati e le informazioni ricevute sono registrati nella scheda tecnica del cliente.
- Viene stabilito il protocollo di trattamento con tecniche e cosmetici adeguati, indicando il numero di sedute che saranno necessarie e tenendo conto degli effetti, delle indicazioni e delle controindicazioni di tutte le tecniche estetiche (terapie elettroestetiche e manuali e cosmesi). La riduzione della cellulite sarà aumentata quando le estetiste uniranno tecniche diverse negli appuntamenti successivi del cliente.
- Il trattamento del corpo durerà 60-90 min. L'appuntamento programmato deve includere l'intero processo e un ritardo potrebbe causare insoddisfazione del cliente. Il primo appuntamento sarà più lungo in quanto i dati di analisi e registrazioni richiederanno più tempo (35-40 min). Gestione del tempo è una chiave per un servizio buono e professionale nel settore dell'estetica.

Controindicazioni generali

Gli scrub per il corpo devono essere evitati se il cliente ha cancro, febbre, condizioni cutanee infettive, pelle fragile, lesa o bruciata dal sole, reazione allergica, tessuto cicatriziale recente (meno di 6 settimane) o è incinta.

Gli impacchi dovrebbero essere evitati se il cliente ha infarto o debolezza cardiaca, pressione sanguigna alta o bassa marcata (non sotto controllo), vasi sanguigni coronarici ristretti, tiroide iperattiva, disturbi del sangue come emofilia, grave infezione generale o febbre, disturbi ai reni e associati organi, claustrofobia o è incinta.

La terapia a radiofrequenza sottovuoto è assolutamente controindicata se la cliente si trova in una delle seguenti situazioni: gravidanza, allattamento, HIV/AIDS, cancro (tutte le forme), sottoposta a chemioterapia o immunoterapia, immunodeficienza, lupus, ipertensione (non controllata), diabete (non controllato), cicatrici cheloidi, pigmentazione eccessiva, infiammazione delle vene, prednisone e altri farmaci steroidei (il trattamento aumenterà l'infiammazione), peeling chimici e laser resurfacing, scottature solari.

Ci sono anche controindicazioni parziali per la terapia RF sottovuoto. Se il cliente ha una delle seguenti situazioni potrebbe non essere idonea al trattamento: intervento chirurgico recente (attendere 6 mesi), cicatrici recenti (attendere 6 mesi), lesioni aperte (area da evitare), malattie della pelle (area da evitare), infezione (da evitare area), antibiotici (attendere il completamento del corso), infiammazione (area da evitare), vene varicose (area da evitare), protesi/impianti in silicone (area da evitare), impianti/viti in metallo (area da evitare), spirale contraccettiva in metallo (area da evitare), creme depilatorie (attendere 2 settimane), zone trattate con IPL o laser (attendere 2 settimane), zone trattate con botox® (attendere 3 mesi) o filler dermici (attendere 2 settimane), abbronzatura (il sole deve essere evitato per tutta la durata del regime di trattamento), infiammazione cronica (a seconda della gravità delle condizioni infiammatorie croniche - considerare che il trattamento aumenterà l'infiammazione e i farmaci antinfiammatori riducono l'efficacia del trattamento - si prega di discutere prima con il medico).

Pressotherapy non è raccomandato in caso di flebiti, vene varicose, insufficienza renale o epatica o cardiaca, trombosi venosa profonda, diabete o gravidanza.

FASI DEL TRATTAMENTO CELLULITE COMPATTO

Step 1

Preparazione dell'area di lavoro con prodotti e attrezzature. Effettuare procedure di pulizia, disinfezione e sterilizzazione prima, durante e dopo il trattamento, e predisporre contenitori per il riciclo di imballaggi o altri rifiuti:

- Prodotti per l'identificazione e la valutazione (diagnosi) del problema estetico: lozione antisettica, salviettine umidificate, salviette monouso, guanti, mascherina, salvietta calda ausiliaria.
- Predisposizione della barella con telo protettivo monouso e degli elettrodomestici in appositi mobili ausiliari.

Raccolta dei dati dei clienti. I dati personali, anatomici, fisiologici e quei dettagli che possono essere rilevanti o interessanti saranno inclusi nella scheda informativa del cliente.

- Informare il cliente dove spogliarsi e depositare gli indumenti e fornire sarong, ciabatte e biancheria intima usa e getta oltre ad un panno usa e getta o cuffia di carta per proteggere i peli.
- Fornire cuscinetti o supporti specifici per ottenere una posizione comoda per il cliente e un ampio asciugamano per coprire il corpo.

Identificazione e valutazione del problema estetico. La procedura per eseguire le misurazioni del corpo è la seguente:

- Valutazione globale (5 minuti): con il cliente in piedi lo studente valuterà la costituzione corporea e la postura, la presenza di sovrappeso, obesità, cellulite, ecc. Se necessario, verranno scattate foto per valutare l'evoluzione dopo l'applicazione di i servizi.
- Misure antropometriche meccaniche (15 minuti): le misure si effettuano sempre nella stessa posizione e condizioni. Lo studente calcolerà il peso utilizzando una bilancia e il perimetro utilizzando un metro a nastro. Deve essere registrato in millimetri o centimetri con un minimo di due cifre decimali. Esistono altri strumenti che consentono di ottenere una consulenza estetica efficace, ad esempio un misuratore di impedenza, una termografia o un calibro grasso corporeo. Il misuratore di impedenza è uno strumento professionale non invasivo che permette un'analisi molto affidabile di grasso corporeo, massa magra e altri fluidi corporei in pochi minuti. La termografia a contatto si basa sull'uso di lastre a cristalli liquidi microincapsulate che hanno la proprietà di cambiare colore al variare della temperatura. Appoggiando queste placche sul corpo è possibile rilevare la temperatura cutanea (che rispecchia quanto avviene nei tessuti sottostanti) e quindi evidenziare, attraverso immagini a colori, la presenza o meno dei segni tipici della cellulite e il tipo di adiposità su vari parti del corpo. Il calibro del grasso corporeo è una tecnica di misurazione del grasso corporeo che viene implementata attraverso l'uso di uno strumento che rileva le pieghe cutanee in aree specifiche del corpo.
- Esplorazione manuale e visiva (5 minuti): con il cliente sdraiato sulla barella, il discente valuterà la presenza di teleangectasie, vene varicose, edemi, zone di flaccidità, idratazione cutanea, ecc.
- Analisi dei risultati (10 minuti): i dati ottenuti verranno registrati nella scheda del cliente e verranno proposte le cure e le raccomandazioni per la manutenzione domiciliare; prodotti, consigli e cure specifiche.

Step 2

Procedura di pulizia della pelle del corpo. È molto importante pulire la zona del corpo che verrà trattata con cosmetici specifici per il tipo di pelle della cliente. Questo passaggio è molto importante per ottenere il miglior assorbimento dei cosmetici anticellulite.

- Applicare una piccola quantità di scrub corpo facendo frizioni larghe e verso l'alto, concentrandosi sulle zone di cellulite. È possibile utilizzare mani, guanti esfolianti o una spazzola rotante per la pulizia del corpo esfoliante. La preparazione della pelle per l'applicazione del prodotto può essere eseguita anche con pennello a pelle asciutta.
- Il cliente sarà prima in posizione supina per trattare décolleté, braccia, pancia e addome, cosce, ginocchia, gambe, caviglie e piedi, quindi in posizione prona per pulire gambe, cosce, glutei e schiena. Durante il processo si osserva l'aspetto della pelle e se diventa troppo rossa o irritata, il prodotto deve essere rimosso immediatamente.
- Rimuovere lo scrub e risciacquare la pelle con acqua tiepida, utilizzando un guanto di spugna bagnato o utilizzando un asciugamano caldo e umido, a seconda del tipo di pelle.
- Le aree pulite e asciutte saranno coperte con un asciugamano asciutto.

Step 3

Impacco anticellulite al fango di alghe. Questo è un trattamento molto efficace per disintossicare, decongestionare ed eliminare la comparsa della cellulite. Fango e argilla hanno un contenuto naturalmente elevato di minerali e nutrienti, che possono favorire la guarigione, alleviare l'infiammazione e offrire protezione. Alte concentrazioni di magnesio, calcio e potassio possono aiutare a ridurre la comparsa della cellulite.

- Dopo il passaggio 1, applicare uno strato spesso e uniforme di fango di alghe direttamente sulle zone cellulitiche del corpo. Avvolgere il corpo con un telo di plastica e la coperta termica per 20 minuti.
- Rimuovere la coperta termica e il lenzuolo. Rimuovere il fango con i guanti di spugna imbevuti di acqua tiepida. Applicare un siero anticellulite o un cosmetico fluido con manovre di massaggio. Questo aiuterà a liberare il corpo dai residui in eccesso e ad ammorbidire, levigare e tonificare la pelle.
- Coprire il cliente con un grande asciugamano o una coperta e lasciarlo riposare per qualche minuto.

Step 4

Terapia a radiofrequenza sotto vuoto. I dispositivi meccanici o basati sull'energia che sfruttano l'energia da varie fonti come laser, luce, radiofrequenza e onde acustiche sono stati ampiamente testati per il trattamento delle adiposità localizzate e/o della lassità cutanea. L'uso dell'aspirazione sottovuoto con tecnologia a radiofrequenza, detta anche terapia RF sottovuoto, si è dimostrato efficace nel ridurre la comparsa della cellulite.

Questa terapia viene utilizzata per affrontare il grasso increspato e difficile da spostare che si trova spesso su cosce, ginocchia, glutei, stomaco e parte superiore delle braccia. Viene creato un vuoto intorno all'area, allontanando la cellulite dal muscolo, favorendo così il flusso sanguigno, stimolando il drenaggio linfatico e amplificando gli effetti del massaggio o dell'esercizio, insieme alle energie di radiofrequenza per creare un riscaldamento superficiale e profondo delle fibre del tessuto connettivo, del collagene dermico fibre e cellule adipose.

Queste energie ammorbidiscono il tessuto connettivo e stimolano la produzione di nuovo collagene per una migliore elasticità e resilienza della pelle. Creando un ricambio cellulare, la pelle appare più tesa e giovane.

I risultati includono una riduzione localizzata della lassità cutanea, un aumento del volume dermico e una migliore consistenza e struttura della pelle.

- Dopo aver terminato il trattamento di impacco di fango e con la pelle della cliente pulita, applicare una crema snellente o un gel rinfrescante sulle zone con cellulite.
- Scegliere la maniglia del vuoto RF in base alle diverse parti trattate. Di solito, 8 impugnature RF polari con vuoto sono per trattamenti corporei.
- Regolare l'intensità RF in base ai diversi clienti e alle diverse aree di trattamento.
- Regolare l'intensità del vuoto (range da 10 a 80 Kpa) e la modalità scegliendo il tempo di aspirazione e rilascio.
- Mantenere uno stretto contatto tra la sonda e la pelle e iniziare a lavorare.
- Operare con la testa aspirante RF per 15-20 minuti, muovendo l'impugnatura con movimenti a spirale sul corpo.

Step 5

Pressoterapia. La pressoterapia può aiutare in parte a ridurre la cellulite stimolando la circolazione e il drenaggio linfatico, che aumenta l'efficacia dei trattamenti di altra cellulite che si concentrano sulla rimozione del grasso della cellulite e sul rassodamento della pelle.

L'applicazione di pressaltroapy subito dopo la terapia RF sottovuoto può in una certa misura migliorare l'efficacia del trattamento accelerando il trasporto del grasso rilasciato dagli adipociti (cellule adipose) lontano dai tessuti della cellulite.

Contrariamente alla credenza popolare, il grasso che non viene rimosso da un'area dopo un trattamento anticellulite lipolitico (rilascio grasso), viene tipicamente riassorbito dagli adipociti, diminuendo così l'efficacia del trattamento. Poiché pressaltroapy aiuta a prevenire questo riassorbimento, è il compagno perfetto di tutti i trattamenti contro la cellulite poiché ne potenzia

l'efficacia. Pressaltroapy opera gonfiando particolari strutture pneumatiche (vesciche) che hanno una perfetta corrispondenza anatomica, avvolgono arti e addome.

Le vesciche sono alimentate da un compressore elettronico in modo da creare un'onda peristaltica che si muove in direzione distale-proximale (dalla pianta del piede alle cosce) in modo da favorire il flusso del fluido.

Il cliente sentirà una sensazione di spremitura che dovrebbe sembrare pressione, non dolore.

I candidati ideali per i trattamenti di pressaltroapy sono quelli con ritenzione idrica, individui che necessitano di linfodrenaggio per disintossicare il corpo, persone che vogliono perdere peso o rimodellare il proprio corpo, coloro che soffrono di linfedema degli arti inferiori, persone che hanno subito un intervento chirurgico (pre - e le fasi post-chirurgiche) e coloro che hanno subito un trattamento combinato di medicina estetica.

- Dopo aver finalizzato la terapia RF sottovuoto, fornire al cliente pantaloni protettivi monouso con piedino, chiusi sul fondo ed elastico in vita.
- Posizionare le strutture pneumatiche con i tubi collegati su una superficie piana in modo che il cliente possa sdraiarsi su di essa in posizione supina. Quindi, avvolgi la tuta pressaltroapy attorno al cliente: le gambe, il tronco o le braccia, a seconda della zona del corpo da trattare. Non è consigliabile drenare tutto il corpo in una volta.
- Selezionare i parametri per il trattamento in base alle esigenze del cliente: è possibile selezionare programmi con diversi tipi di compressione, l'intensità del trattamento (aumentare sempre l'intensità da meno a più per evitare lesioni e verificare che l'intensità sia adeguata durante il trattamento), specificare il tempo del trattamento (il tempo massimo consigliato è 30-45 min).
- Iniziare il trattamento. Una volta iniziato il trattamento non dimenticare di dare al cliente il "pulsante di arresto automatico".
- Al termine del trattamento fermare la macchina e togliere i pantaloni pneumatici comodamente e facilmente. Il trattamento Pressaltroapy può essere utilizzato due volte a settimana.

Fare attenzione a non avvolgere l'airbag troppo stretto, per evitare di ferire gli utenti quando l'aria è troppo forte. Durante la sessione è necessario verificare con il cliente che la pressione dell'aria sia adeguata. Si raccomanda al cliente di bere molta acqua prima e dopo il trattamento. Il corpo può sentirsi leggero in seguito e, aneddoticamente, alcune persone sentono di dover urinare subito, il che potrebbe essere dovuto al movimento dell'acqua nel corpo.

Step 6

Al termine del trattamento, il cliente riceverà un sondaggio di soddisfazione per valutare la qualità del processo. Dopodiché, accompagnare il cliente al ricevimento e consigliare cosmetici per il mantenimento in casa e abitudini di vita sane. Fissa un appuntamento all'ordine del giorno per la prossima sessione.

Titolo del materiale/attività	6. Caso di studio “Trattamento durante la gravidanza e dopo il parto”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	<p>Questa attività è incentrata sulla gestione di clienti speciali, adeguando i trattamenti alle sue esigenze. allegato 1</p> <p>Il discente comprenderà gli elementi essenziali per applicare il corretto trattamento al cliente.</p> <p>Tale attività sarà svolta in tre fasi:</p> <p>Step 1: Lettura del documento del caso di studio.</p> <p>Step 2: impostazione di una proposta di trattamento per il cliente.</p> <p>Step 3: riassumere e discutere i benefici e le controindicazioni del trattamento selezionato.</p>
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caso di studio: trattamento postpartum • Note cartacee e matite / PC o tablet
Tempo necessario	<p>Lettura del caso: 5 min</p> <p>Esecuzione del caso: 1 ora e 30 min</p>
Allegati	<p>“Trattamento estetico del corpo in gravidanza e dopo il parto”</p> <p>Caso di studio “Trattamento in gravidanza e dopo il parto”</p>
Soluzione dell’attività	<p>Soluzione “Trattamento in gravidanza e dopo il parto”</p>

TRATTAMENTI ESTETICI CORPO IN GRAVIDANZA E POST-PARTO

La gravidanza provoca i principali cambiamenti del corpo che sperimentano le donne durante la loro maturità sessuale. I corpi delle donne subiscono molte trasformazioni durante questo periodo. Alcuni di questi cambiamenti fisici sono visibili, come pancia in espansione e aumento di peso, mentre altri sono ben noti, come un utero ingrossato, nausea mattutina e mal di schiena.



I cambiamenti ormonali e fisiologici che derivano dalla gravidanza sono unici. Le donne incinte sperimentano aumenti improvvisi e drammatici di estrogeni e progesterone. Inoltre sperimentano cambiamenti nella quantità e nella funzione di un certo numero di altri ormoni.

Questa fluttuazione ormonale può indurre cambiamenti della pigmentazione nell'area intorno ai capezzoli e nella pelle dell'interno coscia; i genitali e il collo potrebbero scurirsi e apparire una linea scura dall'ombelico all'osso pubico (linea nigra).

Altri cambiamenti estetici sono macchie scure sul viso (cloasma), smagliature (strie) che spesso compaiono su addome, seno, fianchi, glutei e cosce causate dall'allungamento della pelle o vene ingrossate nelle gambe (vene varicose) dovute all'utero esercitando una maggiore pressione su queste vene.

I cambiamenti endocrini associati alla gravidanza stimolano l'accumulo di grasso corporeo principalmente nella zona dell'addome e nel seno. Questo peso aggiuntivo e la gravità rallentano la circolazione del sangue e dei fluidi corporei, in particolare negli arti inferiori. Di conseguenza, le donne in gravidanza trattengono i liquidi e sperimentano gonfiore del viso e degli arti.

Dopo il parto, si verificano altri cambiamenti ormonali e iniziano un periodo di duro recupero per l'organismo. Solitamente le donne presentano un eccesso di pelle dell'addome, chiamata "pancia cadente postpartum", muscoli della parete addominale tesi e separati, sacche ostinate di grasso in eccesso, smagliature sullo stomaco, flaccidità, perdita di tono muscolare.

1. CAMBIAMENTI DEL CORPO DEL MALTRO DURANTE LA GRAVIDANZA

Durante la gravidanza, i corpi della maltro subiscono alcuni cambiamenti piuttosto importanti per poter gestare e far crescere i bambini. Gli ormoni stanno inondando il corpo e la pelle, i muscoli e gli organi devono allungarsi e crescere per accogliere il bambino in crescita.

Pigmentazione

- L'iperpigmentazione cutanea durante la gravidanza è molto comune, principalmente nelle donne con la pelle scura. L'oscuramento della pelle può interessare macchie cutanee come cicatrici e lentiggini, può interessare i capezzoli e l'area intorno al capezzolo (l'areola), i genitali esterni o le aree di maggiore attrito tra cui l'ascella (ascelle) o l'interno delle cosce (inguine). Le aree scure si schiariscono quasi sempre dopo il parto, tuttavia, ciò può richiedere mesi e in alcune donne non sbiadisce completamente.
- Il melasma è una malattia della pelle in cui i melanociti (cellule che producono colore) nella pelle producono pigmento extra per qualche motivo. In gravidanza, viene spesso chiamato cloasma o "maschera della gravidanza". Può apparire come chiazze di pelle scure, macchiate, marroni, simili a coriandoli. Questo scolorimento è solitamente simmetrico ed è più comune sulle guance e sul naso, ma si trova anche sulla fronte e sul labbro superiore. L'esposizione al sole rende la maschera di gravidanza più pronunciata. Indossa una crema solare ad ampio spettro con un SPF di 30 o superiore sul viso tutto il giorno, tutti i giorni.

Peli e Unghie

Durante la gravidanza si notano alcuni cambiamenti nei peli e nelle unghie.

- A causa degli ormoni della gravidanza, la futura mamma avrà probabilmente una criniera di peli molto più folta del solito. Ciò è dovuto all'aumento del numero di follicoli piliferi che rimangono nella fase anagen per periodi più lunghi a causa dei cambiamenti ormonali e ritornano alla fase telogen entro 3-6 mesi dal parto con un improvviso calo dei livelli ormonali. Ciò si traduce in un'eccessiva caduta dei peli nota come telogen effluvium dopo il parto.
- L'eccessiva crescita dei peli, chiamata anche irsutismo, è molto comune nelle donne in gravidanza. Molte donne incinte lo notano sulla pancia o in altre zone dove di solito non hanno molti peli. Anche se potrebbe essere un fastidio estetico, i peli extra sono generalmente innocui e probabilmente andranno via dopo il parto.
- Le unghie crescono più velocemente del solito durante la gravidanza. Ormoni extra possono farli crescere più velocemente e diventare più forti. Alcune donne, tuttavia, scoprono che le loro unghie si spezzano e si rompono più facilmente durante la gravidanza. Come i cambiamenti nei peli, i cambiamenti nelle unghie non sono permanenti.

Attività delle ghiandole sudoripare e sebacee

L'attività delle ghiandole eccentriche e sebacee in genere aumenta durante la gravidanza ma l'attività delle ghiandole apocrine diminuisce. L'intensa attività delle ghiandole sebacee favorisce l'ingrossamento dei tubercoli di Montgomery, che sono piccole papule sulle areole che forniscono lubrificazione ai capezzoli e alle areole per l'allattamento.

Alterazioni vascolari

I principali cambiamenti vascolari correlati alla gravidanza includono aumento della gittata cardiaca, aumento del volume sanguigno e riduzione delle resistenze vascolari sistemiche e della pressione sanguigna. Questi cambiamenti contribuiscono alla crescita e allo sviluppo ottimali del feto e aiutano a proteggere la maltro dai rischi del parto, come l'emorragia.

- I nevi ragno sono simili alle vene varicose in quanto sono causati da vasi sanguigni dilatati. Tuttavia, i nevi ragno si verificano nei piccoli vasi sanguigni che si trovano appena sotto la superficie della pelle. Spider nevi apparirà come linee rosse in rilievo che si diramano da un punto centrale. Raramente sono dolorosi, ma ad alcune persone potrebbe non piacere il loro aspetto. Il più delle volte, scompaiono dopo la consegna.
- Le vene varicose sono vene ingrossate che sembrano corde attorcigliate e possono essere rosse, blu o del colore della tua pelle. Si sviluppano più spesso sulle gambe, ma possono anche svilupparsi sulla vulva, nota come varicosità vulvare. Le vene varicose si manifestano più frequentemente durante la gravidanza che in altri momenti. Possono verificarsi durante la gravidanza, ma possono peggiorare durante il terzo trimestre. In questa fase gli ormoni provocano la dilatazione delle vene in modo che possano trasportare più sangue.
- Alcune donne sviluppano arrossamento dei palmi delle mani (eritema palmare) durante la gravidanza. A volte anche le aree rosse sono pruriginose. Si pensa che l'eritema palmare sia causato da un aumento dei livelli di estrogeni durante la gravidanza. Il problema non è grave e di solito scompare poco dopo la consegna.
- Alcune donne soffrono di gonfiore durante la gravidanza. Il gonfiore durante la gravidanza è normale perché il corpo produce circa il 50% in più di sangue e fluidi corporei per soddisfare le esigenze del bambino in via di sviluppo. Il normale gonfiore, chiamato anche edema, si manifesta nelle mani, nel viso, nelle gambe, nelle caviglie e nei piedi. Un improvviso gonfiore al viso e alle mani o intorno agli occhi potrebbe essere una bandiera rossa per una grave condizione chiamata preeclampsia. La preeclampsia è un gonfiore eccessivo ed è accompagnata da altri sintomi come ipertensione e alti livelli di proteine nelle urine.

Tessuto connettivo

- Durante la gravidanza, influenze ormonali, genetiche e stiramento fisico della pelle possono alterare il tessuto connettivo dermico e provocare lo sviluppo di smagliature chiamate striae distensae. Circa il 77-99% delle donne in gravidanza sviluppa striae distensae, principalmente nel sesto e settimo mese di gravidanza, e sono uno dei cambiamenti più comunemente descritti durante la gravidanza. Le strie appaiono come bande atrofiche rosa o viola lungo le linee di tensione della pelle, in genere sul seno, sull'addome, sui fianchi, sui glutei e sulle cosce. Nel tempo, le strie diventano più chiare e meno evidenti ma non scompaiono del tutto. L'allungamento fisico della pelle e della mucosa durante questo periodo può interessare anche il cuoio capelluto, il prurito addominale, anale o vulvare.
- Le dermatosi cutanee specifiche della gravidanza comprendono un gruppo eterogeneo mal definito di eruzioni cutanee pruriginose che si osservano solo in gravidanza. Questi includono l'eruzione atopica della gravidanza, l'eruzione polimorfica della gravidanza, il pemfigoide gestationis e la colestasi intraepatica della gravidanza. L'eruzione atopica della gravidanza è il più comune di questi disturbi. La maggior parte delle eruzioni cutanee si risolve dopo il parto e richiede solo un trattamento sintomatico. Un lieve prurito in gravidanza è normale nella maggior parte dei casi. È anche comune: circa il 20 per cento delle donne ha prurito alla pelle durante la gravidanza, specialmente intorno alla pancia e al seno mentre la pelle si allunga per accogliere la loro crescita. Inoltre, i cambiamenti nei livelli ormonali possono causare secchezza e desquamazione della pelle. Ma tutto questo può essere facilmente alleviato con l'uso di una buona lozione idratante e calmante anti-prurito.

2. TRATTAMENTI ESTETICI SICURI PER LA GRAVIDANZA

Sebbene i cambiamenti estetici verificatisi durante la gravidanza siano nella maggior parte dei casi temporanei, possono essere dolorosi per l'altro. Pertanto, il desiderio di sottoporsi a procedure estetiche può aumentare durante questo periodo. In generale, la maggior parte delle procedure e degli agenti estetici sono considerati sicuri da usare in gravidanza, tuttavia, la salute sia della madre che del feto dovrebbe essere fondamentale.

I seguenti trattamenti sono indicati per le donne in gravidanza:

- Trattamenti viso a pulizia profonda. Questi sono trattamenti per il viso di base che includono cose come esfoliazione, maschere e idratazione. I trattamenti viso per la pulizia profonda sono sicuri e possono fare miracoli nel ridurre i livelli di olio.
- Massaggio prenatale per migliorare la circolazione.
- Cosmetici idratanti e idratanti e prodotti per la riparazione e la retromarcia della pelle.

Contraindicazioni

Durante la gravidanza è importante evitare:

- Massaggiare alcune parti del corpo, come la pancia o le gambe.
- Ricevere trattamenti laser o altro a base di energia, principalmente nella pancia.
- Oli essenziali o cosmetici ad alta concentrazione.

3. TRATTAMENTO ESTETICO POST-PARTO

Si raccomanda di non applicare alcun trattamento estetico postpartum entro le prime 8 settimane dal parto naturale. Il parto cesareo, al contrario, è molto diverso da un parto vaginale e le donne devono aspettare 3-4 mesi prima di ricevere qualsiasi trattamento estetico.

Questi trattamenti mirano a rimodellare il corpo, migliorare l'elasticità cutanea e aumentare il tono muscolare, principalmente nella regione addominale.

Esigenze estetiche delle donne dopo il parto:

- Perdere peso riducendo il grasso accumulato nella regione addominale, coscia, fianchi e glutei.
- Aumenta il tono dei muscoli addominali e dei glutei e riduce la flaccidità addominale migliorando l'elasticità della pelle nella zona.
- Ridurre le smagliature sviluppate durante la gravidanza.
- Rimodellare il seno dopo l'allattamento.
- Riduci le cicatrici dopo un taglio cesareo.

Caso di studio “Trattamento durante la gravidanza e dopo il parto”

Una donna di 35 anni che ha avuto il secondo figlio due mesi fa viene al tuo centro estetico e necessita di un trattamento postpartum. Si interessa di ripristinare la forma della pelle e del corpo. Presenta accumulo di grasso nell'addome, fianchi e glutei, flaccidità addominale e diverse smagliature.

Chiede anche trattamenti estetici sicuri per la gravidanza perché sua sorella è incinta di 4 mesi e vorrebbe farle un trattamento per il suo compleanno.

Date le informazioni, analizzare il caso e consigliare un trattamento specifico per l'addome e gli arti inferiori e glutei. Il trattamento deve prevedere 3 sedute con tecniche diverse, utilizzando le indicazioni fornite in allegato. Inoltre, fai una breve relazione con i trattamenti sicuri per la gravidanza.

Soluzione “Trattamento in gravidanza e dopo il parto”

Questi trattamenti cercheranno di prevenire le alterazioni causate dalla gravidanza.

- **Pigmentazione:** utilizzando la protezione solare, perché l'esposizione ai raggi ultravioletti (UV) del sole innesca il melasma e intensifica i cambiamenti del pigmento. Usa una crema solare ad ampio spettro (protezione dai raggi UVA e UVB) con SPF 30 o superiore tutti i giorni, anche quando non c'è il sole, e riapplica spesso durante il giorno se sei all'aperto. L'esfoliazione può essere utilizzata ogni 10-15 giorni a seconda del tipo di pelle.
- **Smagliature:** mantieni una pelle morbida e flessibile per prevenire le smagliature usando creme e lozioni idratanti. Inoltre, le creme idratanti aiutano a ridurre il prurito. Utile una crema idratante fisiologica. Cerca di non usare la paraffina sulla pelle, poiché potrebbe ostruire i pori della pelle.
- **Alterazioni vascolari e linfatiche:** il drenaggio linfatico è meno aggressivo di qualsiasi altro massaggio. I suoi movimenti fluidi e ripetitivi aiutano ad attivare il sistema linfatico e a stimolare il drenaggio della linfa, delle tossine, dei grassi e dei liquidi circostanti che precedono le scorie del sistema circolatorio. L'obiettivo è evitare il ristagno di liquidi, che in gravidanza possono causare edemi (gonfiore) e ridurre l'infiammazione migliorando la circolazione sanguigna.
- **Sovraccarico muscolare:** la lombalgia correlata alla gravidanza è un disturbo comune tra le donne in gravidanza. Le terapie di massaggio alla schiena hanno benefici per le donne in gravidanza, migliorando l'ossigenazione dei muscoli e dei tessuti molli e riducendo la tensione e lo stress muscolare.
- **Piede, mani e unghie:** il peso aggiuntivo dovuto al trasporto di un bambino può spesso portare a una varietà di condizioni legate al piede per le donne in gravidanza. Uno degli eventi più comuni sono i piedi doloranti e gonfi che derivano da liquidi in eccesso. Il fluido extra nel corpo e la pressione dell'utero in crescita possono causare gonfiore (o "edema") alle caviglie e ai piedi. Le unghie possono rompersi, strapparsi e dividersi più facilmente durante la gravidanza. Mantieni le unghie pulite, asciutte e corte e usa una buona crema idratante. Le mani possono essere trattate con creme per le mani che forniscono un misto di complessi idratanti e di sollievo per la pelle come burro di karité, olio di argan, cera di grano esausto, ecc., che sono rapidi ed efficaci per alleviare il prurito sulla pelle irritata delle mani.

1. TRATTAMENTO ADDOMINALE POSTPARTO

Tecniche cosmetiche

- Applicare un esfoliante chimico o fisico per rimuovere le cellule morte della pelle e facilitare la penetrazione/permeazione dei principi attivi cosmetici.
- Ingredienti cosmetici ionizzati in formato siero o gel con effetto rinforzante/riducente.
- Applicare spray tonico e lozioni emollienti direttamente sulla pelle.
- Applicare cosmetici arricchiti di principi attivi rigeneranti, come vitamina A, C, E, collagene ed elastina idrolizzati, estratti vegetali, ecc.
- Applicare cosmetici arricchiti con ingredienti attivi per la riduzione della cellulite come caffeina, L-carnitina, teofillina, Fucus vesiculosus, guaranà, ecc.

Tecniche idroltromali

- Doccia e vapore
- Impacchi di fango e alghe

Tecniche estetiche manuali

- Massaggio di riduzione del trattamento del corpo

- Linfodrenaggio manuale

Tecniche estetiche basate sull'energia

- Galvanizzazione: L'uso di queste correnti elettriche stimola la circolazione sanguigna e linfatica, aumenta l'attività delle ghiandole secretorie e migliora la contrazione muscolare. In cosmetologia viene utilizzato.
- Elettrostimolazione: migliora la contrazione e il rilassamento muscolare e stimola la circolazione sanguigna e il metabolismo cellulare. Inoltre, l'elettrostimolazione attiva la mobilizzazione e la riduzione dell'adiposità nel tessuto sottocutaneo.
- Ionoforesi estetica: il flusso di corrente fa sì che gli ioni contenuti nel principio attivo del cosmetico penetrino rapidamente nella pelle, attraverso i pori e i bulbi piliferi, e quindi si depositino nella specifica area da trattare.
- Radiofrequenza capacitiva e resistiva: questa corrente facilita la penetrazione/permeazione dei principi attivi e migliora il metabolismo cellulare. Attiva la mobilizzazione e la riduzione dell'adiposità nel tessuto sottocutaneo.
- Terapia della luce a LED: il trattamento utilizza diverse lunghezze d'onda della luce per attivare i naturali processi di guarigione della pelle per riparare la pelle. La luce LED rossa, ad esempio, può migliorare le cicatrici e i segni dell'invecchiamento, come le rughe. Può farlo agendo sui fibroblasti, che sono cellule della pelle responsabili della produzione di collagene. La luce LED blu riduce l'attività delle ghiandole sebacee, che sono piccole ghiandole sebacee della pelle. Questa riduzione dell'attività fa sì che le ghiandole producano meno olio, migliorando possibilmente i sintomi dell'acne. La luce blu può anche uccidere un tipo di batterio che contribuisce all'acne causando infiammazione.
- Terapia laser: esistono numerosi tipi di laser che emettono diverse lunghezze d'onda di energia a intervalli diversi per trattare problemi diversi. Le applicazioni estetiche dei laser non ablativi sono efficaci per stimolare il metabolismo cellulare, rimuovere le smagliature, ridurre gli arrossamenti della pelle, ammorbidire le rughe, ecc.
- Pedana vibrante o macchina vibrante per tutto il corpo: usa le vibrazioni del corpo intero per forzare i muscoli a contrarsi in modo riflessivo, aiutando a perdere grasso, costruire muscoli e diventare più forti.
- Pressaltroapy: Stimola la circolazione e il drenaggio linfatico e riduce liquidi, grassi e tossine.

1.1. Esempio di fasi del trattamento addominale postpartum

Step 1

Preparazione dell'area di lavoro con prodotti e attrezzature. Effettuare procedure di pulizia, disinfezione e sterilizzazione prima, durante e dopo il trattamento, e predisporre contenitori per il riciclaggio di imballaggi o altri rifiuti:

- Prodotti per l'identificazione e la valutazione (diagnosi) del problema estetico: lozione antisettica, salviettine umidificate, salviette monouso, guanti, mascherina e salvietta calda ausiliaria.
- Predisposizione della barella con telo protettivo monouso e degli elettrodomestici in appositi mobili ausiliari.

Raccolta dei dati dei clienti. I dati personali, anatomici, fisiologici e quei dettagli che possono essere rilevanti o interessanti saranno inclusi nella scheda informativa del cliente.

- Informare il cliente dove spogliarsi e depositare gli indumenti e fornire sarong, ciabatte e biancheria intima usa e getta oltre ad un panno usa e getta o cuffia di carta per proteggere i peli.

- Fornire cuscini o supporti specifici per ottenere una posizione comoda per il cliente e un ampio asciugamano per coprire il corpo.

Identificazione e valutazione del problema estetico. La procedura per eseguire le misurazioni del corpo è la seguente:

- **Valutazione globale (5 minuti):** con il cliente in piedi lo studente valuterà la costituzione corporea e la postura, la presenza di sovrappeso, obesità, cellulite, ecc. Se necessario, verranno scattate foto per valutare l'evoluzione dopo l'applicazione di i servizi.
- **Misure antropometriche meccaniche (15 minuti):** le misure si effettuano sempre nella stessa posizione e condizioni. Lo studente calcherà il peso utilizzando una bilancia e il perimetro utilizzando un metro a nastro. Deve essere registrato in millimetri o centimetri con un minimo di due cifre decimali. Esistono altri strumenti che consentono di ottenere un consiglio estetico efficace, ad esempio un misuratore di impedenza, una termografia o un calibro del grasso corporeo. Il misuratore di impedenza è uno strumento professionale non invasivo che permette un'analisi molto affidabile di grasso corporeo, massa magra e altri fluidi corporei in pochi minuti. La termografia a contatto si basa sull'uso di lastre a cristalli liquidi microincapsulate che hanno la proprietà di cambiare colore al variare della temperatura. Appoggiando queste placche sul corpo è possibile rilevare la temperatura cutanea (che rispecchia quanto avviene nei tessuti sottostanti) e quindi evidenziare, attraverso immagini a colori, la presenza o meno dei segni tipici della cellulite e il tipo di adiposità su vari parti del corpo. Il calibro del grasso corporeo è una tecnica di misurazione del grasso corporeo che viene implementata attraverso l'uso di uno strumento che rileva le pieghe cutanee in aree specifiche del corpo.
- **Esplorazione manuale e visiva (5 minuti):** con il cliente sdraiato sulla barella, il discente valuterà la presenza di teleangectasie, vene varicose, edemi, zone di flaccidità, idratazione cutanea, ecc.
- **Analisi dei risultati (10 minuti):** i dati ottenuti verranno registrati nella scheda del cliente e verranno proposte le cure e le raccomandazioni per la manutenzione domiciliare; prodotti, consigli e cure specifiche.

Step 2

Procedura di pulizia della pelle del corpo. È molto importante pulire ed esfoliare la zona del corpo che verrà trattata con cosmetici specifici per il tipo di pelle della cliente. Questo passaggio è molto importante per ottenere il miglior assorbimento dei cosmetici specifici.

Step 3

Applicazione di tecniche estetiche basate sull'energia nel seguente ordine:

- Radiofrequenza monopolare capacitiva in zona addominale. Questa tecnica riduce drasticamente la flaccidità della pelle e ne aumenta la robustezza, riducendo anche le smagliature.



- Massaggio di riduzione del trattamento del corpo con un cosmetico arricchito con principi attivi di riduzione del grasso come la caffeina. Questo massaggio aiuta ad eliminare l'accumulo di grasso localizzato nell'addome. Favorisce inoltre l'eliminazione delle tossine, favorisce il flusso sanguigno e migliora l'apparato digerente. Questo massaggio viene eseguito con maggiore intensità per rilasciare il grasso del muscolo. Riafferma e tonifica i muscoli, e abbinato agli altri trattamenti proposti aiuta a ridurre notevolmente le dimensioni del corpo.



- Stimolazione muscolare elettrica. La corrente elettrica stimola la compressione dei muscoli addominali utilizzando forze o impulsi elettrici. Stimolare ripetutamente i muscoli addominali con l'elettricità può portare a muscoli con tono e forza migliorati.



- Trattamento maschera impacco corpo. Utilizzando un impacco per il corpo che contiene come principi attivi l'estratto di alga di Laminaria digitata. Questa alga ha un'azione anticellulite e riducente e assicura anche un aspetto liscio e una pelle sana. Dopo aver applicato la maschera, coprire la pelle con pellicola trasparente, bende in mylar o un vecchio lenzuolo di cotone per migliorare l'efficacia della maschera.



- Lozione corporale idratante: l'idratazione dovrebbe essere l'ultima parte del trattamento, utilizzando una lozione formulata in base alle esigenze del cliente.

1.2. TRATTAMENTI ARTI INFERIORI E GLUTEI POSTPARTO

Il peso aggiuntivo acquisito in gravidanza provoca alterazioni agli arti inferiori, come problemi circolatori, edemi e vene microvaricose. In gravidanza si manifestano anche cellulite e accumulo di grasso nella coscia, nei glutei e talvolta all'interno delle ginocchia.

La scelta del trattamento più idoneo deve comprendere tecniche mirate al miglioramento della circolazione sanguigna e linfatica e all'eliminazione degli accumuli di tessuto adiposo e della cellulite. Le apparecchiature elettroestetiche per questi trattamenti potrebbero essere la cavitazione ultrasonica e la pressaltroapy.

La cavitazione ad ultrasuoni rompe i depositi di grasso nel corpo e riduce la cellulite, migliorando la forma e il contorno del corpo e riducendo la circonferenza.

Pressaltroapy può aiutare in parte a ridurre la cellulite stimolando la circolazione e il drenaggio linfatico, che aumenta l'efficacia di altri trattamenti che si concentrano sulla rimozione del grasso e sul rassodamento della pelle.

1.2.1 Fasi dei trattamenti postpartum degli arti inferiori e dei glutei

Step 1

Preparazione dell'area di lavoro con prodotti e attrezzature.

Raccolta dei dati dei clienti.

Identificazione e valutazione del problema estetico.

Step 2

Procedura di pulizia della pelle del corpo.

Step 3

- Applicare un esfoliante fisico, come uno scrub, per rimuovere le cellule morte della pelle e facilitare la penetrazione/permeazione dei principi cosmetici attivi.
- Applicazione di tecniche estetiche basate sull'energia nel seguente ordine:

Cavitazione:



Stimolazione muscolare elettrica:



Pressoterapia:



Titolo del materiale/attività	7. Esercizio scritto "Misure di salute e sicurezza"
Presentazione / Descrizione delle fasi dell'attività	Lo scopo di questo compito è raccogliere le informazioni che lo studente ha sugli aspetti più rilevanti in termini di sicurezza e igiene. Step 1: ricevere il modello con l'esercizio e scrivere le risposte corrette. Step 2: confronto delle proprie risposte con il modello di soluzione. Step 3: Discutere le risposte corrette con il formatore per assicurarsi che gli aspetti principali della sicurezza e dell'igiene siano compresi correttamente.
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	Materiale necessario: <ul style="list-style-type: none"> • Modello di esercizio con domande • Note cartacee e matite / PC o tablet
Tempo necessario	30 min
Allegati	Misure di salute e sicurezza Esercizio "Misure di salute e sicurezza"
Soluzione dell'attività	Soluzione "Misure per la salute e la sicurezza"

Misure di salute e sicurezza

Misura di protezione professionale

- Uniforme
- Guanti
- Mascherina medica
- Materiali monouso
- Qualsiasi protezione contro le lesioni con medicazioni

Misure di tutela del cliente

- Materiali utili e materiali usa e getta
- Disinfezione e sterilizzazione degli strumenti
- Tipologia di cosmetici e possibili reazioni o intolleranze
- Camice monouso, perizoma, boxer e copri con un asciugamano per il freddo

Prevenzione di incidenti e reazioni avverse

Come agire prima delle reazioni irritative per applicare i cosmetici:

- Lavare con abbondante acqua fredda, mai calda o applicare oli, paste o disinfettanti.
- Rimuovere immediatamente il cosmetico responsabile della reazione.
- Sciacquare con acqua e asciugare con una medicazione sterile.
- Non applicare creme o farmaci sulla ferita.
- Non continuare il lavoro con un altro cosmetico.
- Consultare il medico.

Sicurezza e igiene nell'uso degli apparecchi elettrici:

Controllare la tensione, monitorare lo stato dei cavi, non collegare troppi dispositivi nella stessa presa.

- Non maneggiare con le mani bagnate
- Non scollegare l'apparecchio tirando il cavo, seguire le istruzioni di pulizia e manutenzione del produttore.
- In caso di guasto chiamare il servizio tecnico e non manipolare l'apparecchio.
- Utilizzare un panno inumidito con un detergente neutro o una soluzione detergente non aggressiva, facendo attenzione a non bagnare l'impianto elettrico.
- In caso di incidente che coinvolga un apparecchio elettrico, l'alimentazione deve essere interrotta. Separare la persona dal mezzo conduttivo di elettricità, cavo, spina o apparecchio.
- Non tentare mai di separare la vittima senza scollegare l'alimentazione.
- Successivamente verrà seguita la procedura di primo soccorso.

Esercizio "Misure di salute e sicurezza"

- 1) Quali sono le misure a tutela della salute e sicurezza dell'estetista e del cliente che devono essere attuate?
- 2) Cosa fa l'estetista di fronte a un'inaspettata reazione irritativa a un cosmetico?
- 3) Quali regole di sicurezza e igiene devono essere adottate prima, durante e dopo il trattamento estetico con apparecchi elettrici?

Soluzione "Misure per la salute e la sicurezza"

- 1) Quali sono le misure a tutela della salute e sicurezza dell'estetista e del cliente che devono essere attuate?

Protezione professionale.

- Uniforme
- Guanti
- Materiali monouso
- Qualsiasi protezione contro le lesioni con medicazioni

Misure di tutela del cliente

- Materiali utili e materiali usa e getta
- Disinfezione e sterilizzazione degli strumenti
- Tipologia di cosmetici e possibili reazioni o intolleranze
- Camice usa e getta, perizoma, boxer e copri con un asciugamano per il freddo

- 2) Cosa fa l'estetista di fronte a un'inaspettata reazione irritativa a un cosmetico?

- Lavare con abbondante acqua fredda, mai calda o applicare oli, paste o disinfettanti.
- Rimuovere immediatamente il cosmetico responsabile della reazione.
- Sciacquare con acqua e asciugare con una medicazione sterile.
- Non applicare creme o farmaci sulla ferita.
- Non continuare il lavoro con un altro cosmetico.
- Consultare il medico.

- 3) Quali regole di sicurezza e igiene devono essere adottate prima, durante e dopo il trattamento estetico con apparecchi elettrici?

- Verificare la tensione, monitorare lo stato dei cavi, non collegare troppi dispositivi nella stessa presa.
- Non maneggiare con le mani bagnate,
- Non scollegare l'apparecchio tirando il cavo, seguire le istruzioni di pulizia e manutenzione del produttore.
- In caso di guasto chiamare il servizio tecnico e non manipolare l'apparecchio.
- Utilizzare un panno inumidito con un detergente neutro o una soluzione detergente non aggressiva, facendo attenzione a non bagnare l'impianto elettrico.
- In caso di incidente che coinvolga un apparecchio elettrico, l'alimentazione deve essere interrotta. Separare la persona dal mezzo conduttivo di elettricità, cavo, spina o apparecchio.
- Non tentare mai di separare la vittima senza scollegare l'alimentazione.

Quindi verrà seguita la procedura di primo soccorso.

Titolo del materiale/attività	8. Compito pratico “Raccomandazioni per il cliente”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	Questa attività è incentrata sulla valutazione delle caratteristiche del cliente registrato nella scheda informativa del cliente e sulla fornitura di consigli su cure estetiche e abitudini di vita sane. Step 1: ricevere il modello con l'esercizio e preparare il documento. Step 2: confronto del proprio documento con le informazioni relative alla dispensa "Consigli per i clienti" Step 3: discutere le informazioni con il formatore.
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	Materiale necessario: <ul style="list-style-type: none"> • Note di carta e matite • Modello di esercizio • PC o tablet
Tempo necessario	1 ora
Allegati	Raccomandazioni per abitudini sane Esercizio “Raccomandazioni per il cliente”
Soluzione dell’attività	Soluzione “Raccomandazioni per il cliente”

RACCOMANDAZIONI PER ABITUDINI SANE

Abitudini di vita sane, insieme ad una corretta alimentazione e cura dei cosmetici, sono fondamentali per l'efficacia di qualsiasi trattamento estetico.



Evitare:

- Stress, poiché le catecolamine -adrenalina e noradrenalina- intervengono nel metabolismo dei lipidi e nella ritenzione idrica. Frequente è l'associazione della cellulite con uno sfondo di ansia e angoscia.
- Una vita sedentaria, che aggrava la cellulite.
- Costipazione, dovuta all'accumulo di sostanze di scarto.
- Contraccettivi orali, poiché gli estrogeni aumentano l'attività degli adipociti.
- Indumenti attillati (pantaloni, calzini, calzini, cinture) e scarpe con i tacchi alti che ostacolano la circolazione e provocano ritenzione di liquidi. Possono essere usati occasionalmente ma non regolarmente.
- Calore eccessivo: esposizione al sole, saune, bagni molto caldi.
- Una cattiva postura della colonna vertebrale, soprattutto nella zona lombare, sposta in avanti il baricentro del corpo e i muscoli del polpaccio tendono a contrarsi, ostacolando il ritorno della circolazione e aggravando la cellulite alle cosce e ai glutei
- Sedersi, in piedi o incrociare le gambe per molte ore poiché ostacola la circolazione. Si consiglia di camminare ogni ora per qualche minuto e di contrarre e rilassare i muscoli dei glutei e dell'addome.

È consigliabile:

- Praticare sport regolarmente. Esercizi aerobici come nuoto, pattinaggio, corsa, ciclismo, ecc. accelerano il metabolismo, migliorano il tono muscolare e attivano la circolazione sanguigna. Esegui tecniche di rilassamento.
- Esfoliare regolarmente e idratare/nutrire le zone interessate dalla cellulite per favorire la penetrazione del trattamento cosmetico
- Applicare regolarmente un prodotto anticellulite, massaggiando con movimenti circolari verso l'alto, dalla caviglia verso la vita.
- Bere abbastanza acqua, da 1,5 a 2 litri al giorno, per eliminare le scorie dal corpo.
- Seguire una dieta ricca di fibre, verdure, insalate, frutta - che riduce l'assorbimento dei lipidi e previene la stitichezza.
- Consumare cibi ricchi di iodio, per regolare il metabolismo: alghe, aglio, cernia, bietola, fagiolini...
- Consumare cibi detergenti: sedano, asparagi, cipolla, ananas, ecc.
- Per l'apporto proteico giornaliero, scegliere preferibilmente proteine di origine vegetale.
- Mastica bene il cibo.
- Segui gli orari dei pasti regolari.

Esercizio “Raccomandazioni per il cliente”

Lo studente deve preparare sul computer o tablet un opuscolo o una scheda esplicativa per informare il cliente sulle raccomandazioni.

Lo studente può utilizzare qualsiasi modello o modello per il volantino o la scheda esplicativa, tenendo conto delle seguenti regole: la dimensione non deve superare la metà di un foglio di carta e può avere un lato A e un lato B. Oltre ai consigli, il documento avrà il logo del centro, indirizzo, telefono, email, ecc..., e uno spazio per annotare le date delle visite.

Soluzione “Raccomandazioni per il cliente”

Raccomandazioni per abitudini sane

Dovrebbe essere evitato

- Stress e vita sedentaria.
- Stipsi. Contraccettivi.
- Abbigliamento stretto.
- Calore eccessivo.
- Stare seduti per lunghe ore, in piedi o incrociare le gambe perché ostacola la circolazione.

Si consiglia di:

- Pratica regolarmente attività sportiva, preferibilmente aerobica.
- Usa tecniche di rilassamento.
- Fai sport regolarmente. Esercizi aerobici come nuoto, pattinaggio, corsa, ciclismo, ecc. accelerano il metabolismo, migliorano il tono muscolare e attivano la circolazione sanguigna.
- Esfoliare regolarmente e idratare/nutrire le zone interessate dalla cellulite per favorire la penetrazione dei cosmetici di trattamento.
- Applicare regolarmente un prodotto anticellulite, massaggiando con movimenti circolari verso l'alto, dalla caviglia verso la vita.
- Segui una dieta ricca di fibre, verdure, insalate, frutta, che riduce l'assorbimento dei lipidi e previene la stitichezza.
- Mangia cibi ricchi di iodio, per regolare il metabolismo: alghe, aglio, ippoglossio, bietole, fagiolini...
- Mangia cibi depurativi: sedano, asparagi, cipolla, ananas, ecc.
- Per il tuo apporto proteico giornaliero, scegli preferibilmente proteine di origine vegetale.
- Mastica bene il cibo.
- Segui gli orari dei pasti regolari.

Grazie per la tua visita

Il tuo prossimo appuntamento: _____/_____/_____



EPILAZIONE

[TRATTAMENTO CORRELATO ALLA BELLEZZA]



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



2.4		EPILAZIONE [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA BELLEZZA]	
I risultati di apprendimento corrispondono all'EQF			EQF 4
Risultato di apprendimento: Lui/lei è in grado di fornire servizi di epilazione scegliendo tecniche e prodotti appropriati e tenendo conto del comfort, delle esigenze e dei desideri del cliente			Indicatori dimostrativi
Conoscenze	Capacità	Responsabilità e autonomia	
<i>Lui/lei è in grado di</i>	<i>Lui/lei è in grado di</i>	<i>Lui/lei dimostra comprovata capacità di</i>	<i>Basato su situazioni di lavoro reali</i>
<ul style="list-style-type: none"> Riconoscere la struttura del capello e le fasi di crescita Elenca varie tecniche per la rimozione dei peli del corpo (temporanee e permanenti), incl. indicazioni e controindicazioni Indicare le modalità di utilizzo degli strumenti manuali ed elettromedicali per la rimozione dei peli corporei Classificare il tipo, la composizione e la modalità di applicazione dei prodotti cosmetici funzionali alla depilazione Elencare i prodotti (oli/lozioni per il corpo/creme) che alleviano l'irritazione dopo l'epilazione Distinguere i tipi di trattamento per 	<ul style="list-style-type: none"> Applicare le tecniche standard per la rimozione dei peli del corpo – temporanee e permanenti (ad es. ceretta, zucchero, laser) Applicare prodotti cosmetici funzionali alla specifica tecnica di epilazione Utilizzare strumenti manuali ed elettromedicali per rimuovere i peli del corpo 	<ul style="list-style-type: none"> Sulla base delle indicazioni del cliente, eseguire il servizio richiesto con diverse tecniche e attrezzature, osservando le norme igieniche e i tempi di esecuzione e riducendo il disagio del cliente Può dare consigli per l'assistenza domiciliare per prevenire peli incarniti e/o eruzioni cutanee dopo la rimozione dei peli 	<ul style="list-style-type: none"> Conosce la struttura del capello e le fasi di crescita. Può compilare la scheda cliente in modo professionale e comprensibile, anche in lingua straniera Gestisce il rapporto con il cliente (accoglienza, durante il trattamento, congedo) Prepara l'attrezzatura necessaria per il trattamento previsto Esegue varie tecniche di depilazione (ceretta/zucchero /laser/luce pulsata) Utilizza prodotti pre e post depilazione e consiglia un trattamento di

<p>i vari tipi di clienti, incl. donne in gravidanza, anziani, malati di cancro, persone con intolleranze, ecc.</p>			<p>follow-up. Si prende cura dei peli incarniti dopo la depilazione.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si comporta in modo igienico e adeguato • Svolge l'attività nei tempi previsti e con la corretta sequenza delle procedure • Gestisce gli eventi imprevisti (la cera si esaurisce, il cliente si lamenta di qualcosa, ecc.) • Fornisce correttamente consigli per l'assistenza domiciliare e consiglia al cliente prodotti per l'assistenza domiciliare
<p>Strumenti di valutazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Caso di studio • Test 		

2.4 Epilazione [Trattamenti correlati alla bellezza]

Elenco dei materiali/attività

1. Input teorico “La struttura del pelo e le fasi di crescita”
2. Esercizio scritto “Diversi tipi di epilazione”
3. Caso di studio “Prodotti per la epilazione e trattamento di follow-up per una cliente con problemi di pelle”
4. Simulazione “Trattamento con il cliente - Pasta di zucchero SKIN CANDY”

Obiettivo dell'unità

Al termine di questa unità il discente è in grado di fornire servizi di epilazione scegliendo tecniche e prodotti appropriati e tenendo conto del comfort, delle esigenze e dei desideri del cliente.

Esegue un trattamento di epilazione orientato al cliente, tenendo conto delle allergie del cliente e delle condizioni della sua pelle. Capacità di comunicazione, gestione degli imprevisti (esaurimento della cera, cliente che si lamenta di qualcosa, ecc.) e corretta consulenza domiciliare e raccomandazione al cliente di prodotti per la cura a casa.

Competenze trasversali coinvolte

- Servizio clienti e comunicazione
- Gestione e processi di supporto
- Gestione del tempo
- Competenze ICT
- Lingue straniere
- Competenze green

Competenze di igiene e sicurezza coinvolte

- Conoscenze di base di igiene e sicurezza
- Attrezzature e strumenti nel settore benessere
- Disinfezione di attrezzature e mobili, sterilizzazione ecc.

Tipologia di materiali/risorse

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> analisi video <input checked="" type="checkbox"/> simulazione <input type="checkbox"/> dimostrazione <input type="checkbox"/> compito pratico <input type="checkbox"/> gioco di ruolo | <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> caso di studio <input type="checkbox"/> Job shadowing <input type="checkbox"/> dialoghi <input checked="" type="checkbox"/> esercizio scritto <input checked="" type="checkbox"/> Altro: _____ |
|--|--|

Titolo del materiale/attività	1. Input teorico “La struttura del pelo e le fasi di crescita”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	L'attività consiste nella lezione sui tipi e la struttura dei peli e le fasi di crescita. Step 1: Revisione del materiale teorico sull'argomento. Step 2: Compilazione delle note sulla scheda Cliente durante l'attività.
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input checked="" type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	Materiale necessario: <ul style="list-style-type: none"> • In connessione internet, dispositivi informatici per la visione di video
Tempo necessario	45 min
Allegati	Materiale teorico della struttura del pelo e delle fasi di crescita Video della struttura del follicolo pilifero: https://www.youtube.com/watch?v=tj-_49G1jWw Video delle fasi e del ciclo di crescita dei peli: https://www.youtube.com/watch?v=5RaBdppFxHU Scheda epilatoria
Soluzione dell’attività	

Materiale teorico della struttura del pelo e delle fasi di crescita

Fasi della struttura e della crescita del pelo

Struttura del follicolo pilifero

Guarda questo video: <https://www.youtube.com/watch?v=tj-49G1jWw>

Maggiori informazioni: <https://hairmax.co.uk/blogs/news/the-anatomy-of-the-hair-follicle>

Fasi e ciclo di crescita dei peli

LA FASE ANAGEN

- fase di crescita attiva
- Da 2 a 8 anni

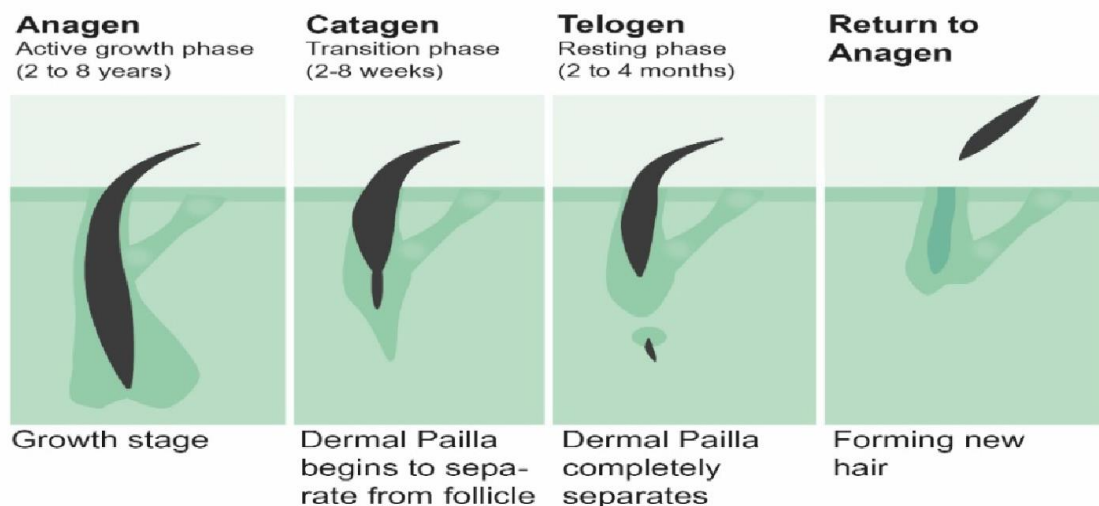
LA FASE DI CATAGEN

- fase di transizione/regressione
- 2 – 8 settimane
- La papilla dermica inizia a separarsi dal follicolo

LA FASE TELOGEN

- fase di riposo
- Da 2 a 4 mesi
- La papilla dermica si separa completamente

I peli che crescono nella stessa area della pelle sono in fasi di crescita diverse.



Fonte immagine: Skin Candy -materiali per la formazione, Hoitolatukka – di Karoliina Saarinen, 14.12.2020. Guarda questo video: <https://www.youtube.com/watch?v=5RaBdppFxFxHU>

Varie tecniche di epilazione

(Fonte: <https://www.webmd.com/beauty/cosmetic-procedures-hair-removal#1>

e

https://www.healthline.com/health/epilator#TOC_TITLE_HDR_1 e

Skin Candy -materiali per l'allenamento, Hoitolatukka – di Karoliina Saarinen, 14.12.2020

<https://www.terveystalo.com/fi/Palvelut/Ihotaudit-ja-ihosairaudet/Karvanpoisto-laserilla/>

- I peli corporei indesiderati, in particolare sul labbro superiore, sul mento, sulle guance, sulla schiena, sulle gambe, sui piedi, sulle dita delle mani e dei piedi, sono un problema per molte persone. Le cause dei peli superflui possono variare. La genetica, alcuni farmaci, gli ormoni e la sindrome dell'ovaio policistico possono causare peli superflui. È possibile rimuovere i peli superflui del corpo in diversi metodi.
- Prima del trattamento di epilazione, è opportuno concordare con il cliente un metodo di epilazione adatto e valutare eventuali **controindicazioni**.
 - Scottature solari, calli, ferite, cicatrici recenti, infezioni, malattie della pelle contagiose, vene varicose, lividi, nei e l'infezione da HIV sono tutte controindicazioni.
 - Durante questa discussione dovrebbero essere scoperte eventuali allergie o ipersensibilità del cliente.
 - È anche intelligente chiedere informazioni su eventuali farmaci che il cliente potrebbe usare, perché, ad esempio, il farmaco isotretinoina potrebbe influenzare la sensibilità della pelle e altre reazioni.
 - Se la pelle della cliente è secca, si consiglia di idratare regolarmente per alcune settimane prima del trattamento di epilazione.

Rasatura

- La rasatura è un metodo rapido per i peli delle gambe, delle braccia e del viso.
- Può causare peli incarniti, soprattutto nella zona inguinale.
- Leggi i pro e i contro della rasatura del viso per le donne:
 - <https://www.healthline.com/health/women-shaving-face#pros-cons>

Spinzettatura

- La spinzettatura funziona bene se ci sono solo pochi peli che vuoi rimuovere.
 - Le pinzette sono un ottimo strumento per modellare le sopracciglia o strappare i peli sul viso.
 - La spinzettatura a volte può essere dolorosa, a seconda della persona.
- Non è un metodo di rimozione dei peli consigliato per aree più grandi poiché può causare cicatrici e peli incarniti.

Creme depilatorie ed epilatori

- Le creme depilatorie sono disponibili senza prescrizione medica.
 - È importante leggere l'etichetta sulla crema, poiché diversi tipi di creme hanno ingredienti diversi.
 - Le sostanze chimiche in queste creme dissolvono il fusto del pelo e se lasci la crema sulla pelle troppo a lungo, potrebbe provocare ustioni o reazioni allergiche.
 - Segui attentamente le indicazioni sulla crema!
- L'epilatore è un dispositivo elettrico progettato per rimuovere i peli dal corpo direttamente dalle radici.
 - Un epilatore a secco può essere utilizzato senza acqua, mentre un epilatore a umido può essere utilizzato sotto la doccia o nella vasca da bagno.
 - Alcune persone potrebbero provare disagio durante l'utilizzo di un epilatore e alcune aree del corpo possono essere più sensibili di altre.
 - Tuttavia, più depili meno diventa doloroso.

- Si consiglia di esfoliare la pelle prima di utilizzare un epilatore poiché rimuove le cellule morte della pelle e aiuta a prevenire i peli incarniti.
- Posiziona l'epilatore a un angolo di 90 gradi rispetto alla pelle e tienilo delicatamente contro la pelle. Tira la pelle tesa e muovi l'epilatore nella direzione della crescita dei peli.
- Se muovi l'epilatore nella direzione opposta, rischi di tagliare i peli sulla pelle, lasciando la radice dei peli nella pelle.
 - Per esempio:
 - <https://www.healthline.com/health/how-does-nair-work>

Ceretta

- La ceretta può essere eseguita a casa o in un salone professionale.
- Le cere possono essere strisce già pronte all'uso, cere a caldo o cere a freddo.
 - Se la cera è troppo calda può bruciare la pelle!
- Diversi tipi di cere naturali fungono da sostanza cerosa. (per esempio. resina, miele, cera d'api)
 - La miscela di ceretta viene applicata nella stessa direzione della crescita dei peli e quindi rimossa nella direzione opposta alla crescita dei peli.
- Può essere un metodo doloroso per la rimozione dei peli e può avere l'inconveniente di non eliminare i peli più piccoli.
- Possono verificarsi irritazione della pelle, infezioni e peli incarniti.
- Ecco perché è importante un'attenta cura prima e dopo la ceretta.
- **AVVISO!** Nel caso in cui si usino farmaci tipo Retin-A o isotretinoina per l'Acne, si potrebbe verificare una problematica nell'epilazione del labbro superiore.
- Dai un'occhiata alla ceretta a freddo e a quella a caldo:
 - <https://www.healthline.com/health/beauty-skin-care/cold-waxing#cold-vs-hot-waxing>
- Scopri come togliere la cera dalla pelle:
 - <https://www.healthline.com/health/how-to-get-wax-off-skin#removal>
- Scopri quali sono le alternative alla rasatura del viso per le donne:
 - <https://www.healthline.com/health/women-shaving-face#alternatives-to-shaving>

Pasta di zucchero

- Può essere utilizzato su tutte le parti del corpo. È stato utilizzato per migliaia di anni. Era usato nell'antico Egitto e il moderno metodo di pasta di zucchero ha origine dal Canada.
- Come la ceretta, lo zucchero rimuove i peli del corpo dalla radice, ma con lo zucchero la miscela di zucchero viene applicata contro la direzione della crescita dei peli e rimossa nella stessa direzione in cui i peli crescono con rapidi e piccoli strappi.
 - Strappando nella direzione in cui il pelo cresce è possibile evitare la rottura dei peli.
- La pasta di zucchero non aderisce alla pelle come la cera, il che significa che rimuove i peli e provoca meno irritazioni cutanee.
 - Dopo la pasta di zucchero, la pelle molto sensibile potrebbe manifestare arrossamenti temporanei, irritazioni, prurito e protuberanze o eruzioni cutanee.
 - Il trattamento diventa anche più facile per il cliente dopo ogni appuntamento.
- Anche la rimozione dei peli con pasta di zucchero esfolia la pelle.
- L'utilizzo costante di questa tecnica rende i peli più morbidi e sottili.
- Rispetto alla epilazione con cera, la pasta di zucchero lascia meno residui sulla pelle epilata.

- Con la pasta di zucchero è possibile rimuovere i peli più corti rispetto alla ceretta.
- La pasta di zucchero si attaccherà solo ai peli e alle cellule morte della pelle, quindi la pelle non si irriterà facilmente come farebbe con la ceretta.
- La pasta di zucchero è un metodo sicuro per rimuovere i peli, ma dovresti considerare le seguenti **controindicazioni**:
 - mestruazioni/fluttuazioni ormonali (la pelle risulta più sensibile)
 - incinta (verificare prima con un medico)
 - piercing o tatuaggi genitali (è possibile aggirarli)
 - scottatura solare
 - antibiotici, farmaci ormonali sostitutivi, contraccettivi ormonali
 - isotretinoina o retinoidi (verificare prima con un medico)
 - chemioterapia e radiazioni

Prima di utilizzare la pasta di zucchero

- La lunghezza dei peli dovrebbe essere lunga almeno di 2 mm.
 - Esfoliare leggermente alcuni giorni prima dell'appuntamento per eliminare le cellule morte della pelle. Questo aiuterà a far fuori uscire i peli sotto pelle migliorando l'epilazione.
- Evitare di abbronzarsi o applicare creme retinoidi per almeno 24-48 ore prima dell'appuntamento.
- Il giorno dell'appuntamento riduci al minimo l'assunzione di caffeina per evitare che i pori si restringano. Non bere alcolici lo stesso giorno.
- La pasta di zucchero deve essere ripetuto ogni quattro o sei settimane. A causa delle diverse fasi di crescita dei peli, è possibile che si verifichi una doppia crescita.

Esempio di pasta di zucchero dalla Finlandia:

- La canditura di Finnish Skin Candy è un metodo di pasta di zucchero.
- Le paste di zucchero di Skin Candy sono brevettate:
- www.skincandyfamily.com

Tabella comparativa veloce tra pasta di zucchero e ceretta

<https://www.healthline.com/health/beauty-skin-care/sugaring-vs-waxing#comparison-chart>

Epilazione con il filo

- È un metodo di rimozione dei peli che viene dall'India.
- Utilizzi corde attorcigliate per estrarre i peli superflui.
- Qualcosa di interessante:
 - Tutorial COME EPILARE LE SOPRACCIGLIA A CASA // Scheda dettagliata per principianti per il threading
<https://www.youtube.com/watch?v=KaEWik9g9UI>

Epilazione laser

- La lunghezza d'onda del laser è stata ottimizzata per essere assorbita dal pigmento dei peli, la melanina. Durante il trattamento laser, la luce laser viaggia attraverso la pelle verso i follicoli piliferi ricchi di melanina e, di conseguenza, i follicoli piliferi si riscaldano e vengono distrutti. Il trattamento è più efficace sulle pelli più chiare con peli scuri.

- Più la pelle è scura, più energia viene dissolta nella melanina della pelle. Il laser non funziona su peli chiari, grigi o rossi.
- Questo metodo è efficace se la pelle è chiara e se nei peli è presente melanina scura.
- Per ottenere il miglior risultato, di solito sono necessari 6-8 trattamenti e l'intero periodo di trattamento durerà generalmente 7-9 mesi in totale.
- Maggiori informazioni: <https://www.healthline.com/health/laser-hair-removal>

Elettrolisi

- L'elettrolisi è un metodo di epilazione professionale.
- Un minuscolo ago viene utilizzato per inviare una corrente elettrica al follicolo pilifero e ci sono due metodi principali con l'elettrolisi:
 - galvanico, che distrugge chimicamente il follicolo pilifero,
 - termolitico, che utilizza il calore per distruggere il follicolo pilifero.
- L'elettrolisi può essere eseguita su qualsiasi parte del corpo.

- Consultare un medico se questi metodi non portano ai risultati desiderati.

SCHEDA DI EPILAZIONE

Specialista della cura della pelle:	Data:
Il trattamento è iniziato:	Il trattamento è terminato:
Nome del cliente:	Anno di nascita del cliente:
Salute/medicinali del cliente:	Possibili allergie:

ZONA DEPILAZIONE

VISO

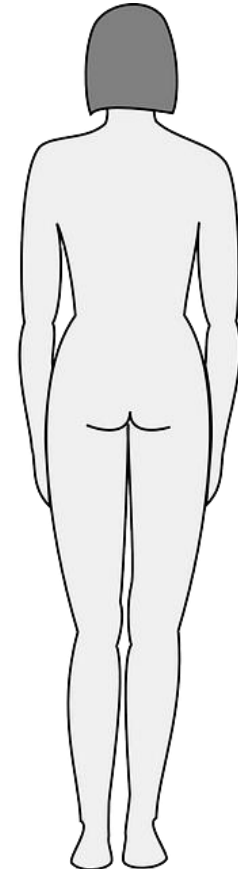
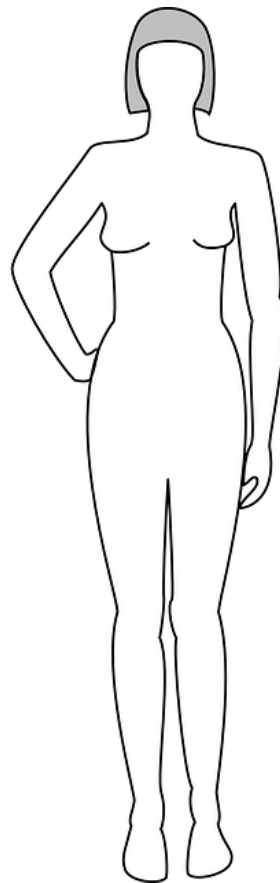
- mascella
- labbra
- guance
- sopracciglia

CORPO

- schiena
- ascelle
- braccia
- bikini area

PIEDI

- cosce
- gambe
- il collo del piede e delle dita dei piedi



Photos taken:

<https://pixabay.com/fi/vectors/nainen-ihmisen-vartalo-alasti-305193/>

Photos taken:

<https://pixabay.com/fi/vectors/nainen-tytt%C3%B6-ihmisen-vartalo-145990/>

Altro:	
CONTRAINDICAZIONI:	Finalità del Trattamento:

Piano di trattamento: <ul style="list-style-type: none"> • • • • • • 	Spiega le tue scelte:
PRODOTTI PRE E POST EPILAZIONE:	
ISTRUZIONI PER I TRATTAMENTI DOMICILIARI E DI SEGUITO:	
Raccomandazioni per il prossimo appuntamento di trattamento:	
Piano di trattamento per la epilazione controllato ___/___ _____	

Titolo del materiale/attività	2. Esercizio scritto “Diversi tipi di epilazione”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	<p>L'attività mira a praticare individualmente i metodi di epilazione cosmetica più utilizzati come esercizio:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ceretta, • pasta di zucchero, • luce pulsate/laser <p>Step 1: Familiarizzazione con lo strumento MIND MAP: https://www.mindmup.com/</p> <p>Step 2: Preparazione individuale di una MIND MAP sui diversi tipi di epilazione, ceretta, pasta di zucchero e luce pulsata/laser.</p>
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Computer e connessione internet, aula informatica
Tempo necessario	45 min
Allegati	https://www.mindmup.com/
Soluzione dell’attività	

Titolo del materiale/attività	3. Caso di studio “Prodotti per la epilazione e trattamento di follow-up per una cliente con problemi di pelle”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	<p>L'attività consiste nello studio della pagina web di Skin Candy e dei materiali video:</p> <p>Step 1: Revisione della pagina web: https://skincandyfamily.com/</p> <p>Step 2: Guarda i video sullo zucchero di Skin Candy: https://www.youtube.com/watch?v=iYfKLU7nM7s https://www.youtube.com/watch?v=fW_TVDh0iXA https://www.youtube.com/watch?v=Fn7cIYGJ-70 https://www.youtube.com/watch?v=nNqxJPboyoM</p> <p>Step 3: Leggendo i materiali del caso di studio: i prodotti della famiglia Skin Candy.</p> <p>Step 4: Preparando una breve risposta alla domanda: se il cliente soffre di peli incarniti dopo la epilazione -> Cosa puoi fare come specialista della pelle a questo problema con un prodotto specifico Skin Candy?</p>
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Computer e connessione internet, aula informatica
Tempo necessario	<p>45 min per la pagina web e i link</p> <p>45 min per il caso di studio (compreso esercizio)</p>
Allegati	<p>www.skincandyfamily.com https://www.youtube.com/watch?v=iYfKLU7nM7s https://www.youtube.com/watch?v=fW_TVDh0iXA https://www.youtube.com/watch?v=Fn7cIYGJ-70 https://www.youtube.com/watch?v=nNqxJPboyoM</p> <p>Caso di studio “Prodotti Skin Candy Family”</p>
Soluzione dell’attività	Soluzione “Evitare i peli incarniti”

Caso di studio “Prodotti Skin Candy Family”

Prodotti per la epilazione e trattamento di follow-up

- I prodotti necessari per la epilazione sono (prodotti della famiglia Skin Candy):
 - gel detergente e liquido detergente
 - <https://skincandyfamily.com/product/cleansing-gel/>
 - Disinfettante
 - <https://skincandyfamily.com/product/rose-water/>
 - una sostanza per proteggere la pelle, se necessario (come il talco)
 - <https://skincandyfamily.com/product/candying-dust/>
 - prodotto per la epilazione, ad es. cera o zucchero
 - <https://skincandyfamily.com/product/mimosa/>
 - prodotti post-trattamento, ad es. crema o spray idratante e lenitiva
 - <https://skincandyfamily.com/product/post-treatment-lotion-sensitive/>
 - prodotti per la cura della casa
 - liquido detergente
 - esfoliante
 - idratante
 - prodotti che prevengono i peli incarniti e rallentano la crescita dei peli
 - Maggiori informazioni: <https://skincandyfamily.com/products/>
- Per alcuni clienti la pelle può diventare rossa, pruriginosa o surriscaldata dopo il trattamento. Ciò è causato da un richiamo di sangue nell'area trattata.
 - Per alcuni clienti questa reazione potrebbe richiedere più tempo per verificarsi o potrebbe non verificarsi affatto.
 - Questi tipi di reazioni sono del tutto normali, se il rossore scompare in poche ore.
- Dopo il trattamento di epilazione, evitare la sauna, l'abbronzatura, i lettini abbronzanti, gli indumenti attillati, l'esercizio fisico intenso, il graffio della pelle e l'attrito sulla pelle.

Peli incarniti dopo la epilazione

(fonte: <https://www.healthline.com/health/ingrown-hair-on-legs>)

Peli incarniti: piccole protuberanze, lesioni simili a vesciche, scurimento della pelle, dolore e prurito.

- I peli incarniti possono verificarsi dopo che i peli sono stati rimossi ad es. rasatura, spinzettatura, epilazione, ceretta o pasta di zucchero.
- I peli possono ricrescere nella pelle e causare infiammazioni nell'area.
- Di solito lo sviluppo di peli incarniti non è un problema serio, ma in alcuni casi è possibile avere complicazioni come infezioni batteriche o cicatrici permanenti.
- Le cellule morte della pelle possono ostruire il follicolo pilifero e quindi impedire la formazione di nuovi peli.
- La ragione di ciò è solitamente un pelo che cresce verso l'alto nel follicolo e poi torna indietro, formando una spirale. I peli crescono sotto la superficie della pelle parallelamente alla pelle.
- La pelle secca è più soggetta a peli incarniti.
- Se i peli sono bloccati in profondità all'interno del follicolo pilifero, non possono essere visti, ma la pelle si solleva in una protuberanza dura e la protuberanza è spesso di colore scuro.
- Se ci sono peli incarniti dopo lo zucchero, dovresti controllare la tua tecnica per assicurarti di non rompere i peli.
 - Mantenere l'idratazione ed usare la tecnica dell'esfoliazione o della spazzolatura a secco aiuta a prevenire l'occlusione del follicolo che causano i peli incarniti.
 - Tuttavia, il giorno prima dell'epilazione, il giorno del trattamento di epilazione e il giorno dopo il trattamento è opportuno evitare la spazzolatura a secco o l'esfoliazione. Altrimenti la pelle potrebbe irritarsi.
- Le gambe appena epilate o depilate possono sembrare morbide. Per evitare i peli incarniti ed avere le gambe vellutate è utile usare prodotti e tecniche epilatorie corrette.
- Sebbene i peli incarniti siano comuni, puoi adottare misure per migliorare l'aspetto delle tue gambe. Ma se i peli incarniti non migliorano o peggiorano, parlane con il tuo medico.
- Alcune malattie della pelle possono incrementare i peli incarniti come eczema, impetigine e mollusco contagioso.

Controlla il prodotto Skin Candy Family per i peli incarniti:

<https://skincandyfamily.com/product/ingrown-hair-inhibitor/>

Soluzione “Evitare i peli incarniti”

La descrizione dell'inibitore dei peli incarniti del prodotto Skin Candy:

Risposta breve opzione 1:

Ferma i peli incarniti. Questa lozione previene le infezioni e mantiene morbida la superficie della pelle, lasciando che i peli crescano normalmente.

Opzione di risposta breve 2:

Riduce i peli incarniti dopo il trattamento di epilazione. Lozione previene le infezioni e mantiene morbida la superficie della pelle, lasciando che i peli crescano normalmente.

Applicare quotidianamente sulla pelle pulita, soprattutto subito dopo la epilazione. Può essere utilizzato anche su bikini e altre zone sensibili. Per i massimi vantaggi, applica due volte al giorno. Non lavare via.

Titolo del materiale/attività	4. Simulazione “Trattamento con il cliente – Pasta di zucchero SKIN CANDY”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	<p>L'attività consiste nella simulazione del trattamento presso la scuola o sul posto di lavoro. L'oggetto della simulazione deve essere il trattamento di pasta di zucchero con un cliente. Di seguito sono elencati i passaggi della simulazione:</p> <p>Step 1: ricezione clienti e carta cliente precompilata. Step 2: preparazione del cliente. Step 3: lavoro sul cliente. Step 4: consulenza al cliente e saluto al cliente. Step 5: consegnare la scheda cliente compilata al formatore.</p>
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input checked="" type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<ul style="list-style-type: none"> • Prodotti: eventuali prodotti pre trattamento, disinfettanti • Strumenti: spatole e carte, scheda cliente
Tempo necessario	<p>45 min per tutti i passaggi per un trattamento di simulazione 15 min per la preparazione della postazione del cliente 120 min un trattamento con la cliente (viso, corpo e gambe) Totale 2 ore 15 min</p>
Allegati	
Soluzione dell’attività	



BODY PAINTING

[TRATTAMENTI CORRELATI ALLA BELLEZZA]



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



2.5		BODY PAINTING [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA BELLEZZA]	
I risultati di apprendimento corrispondono all'EQF			EQF 4
Risultato di apprendimento: Fornisce servizi di body painting scegliendo tecniche e prodotti appropriati e tenendo conto delle esigenze e dei desideri del cliente			Indicatori dimostrativi
Conoscenze	Capacità	Responsabilità e autonomia	
<i>Lui/lei è in grado di</i>	<i>Lui/lei è in grado di</i>	<i>Lui/lei dimostra comprovata capacità di</i>	<i>Basato su situazioni di lavoro reali</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Denominare vari prodotti e strumenti funzionali al body painting, comprese indicazioni e controindicazioni • Descrivere vari modelli artistici da applicare sul corpo. • Distinguere i tipi di trattamento per i vari tipi di clienti, incl. donne in gravidanza, anziani, malati di cancro, persone con intolleranze, ecc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Applicare le tecniche standard per la pittura del corpo. • Applicare prodotti cosmetici funzionali al body painting. • Disegna motivi artistici da applicare sul corpo. • Utilizzare tecniche di ombreggiatura e prospettiva. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sulla base delle indicazioni del cliente, eseguire il servizio di carrozzeria richiesto con diverse tecniche e attrezzature, rispettando lo scopo, le norme igieniche e i tempi di esecuzione 	<ul style="list-style-type: none"> • Trasmette informazioni ai clienti sulle diverse opzioni e tendenze di trucco permanente con vernice per il corpo attraverso un sito web. • Individua, seleziona e prepara gli strumenti e i cosmetici idonei per ogni servizio. • Prepara la scheda del cliente e i disegni del corpo per adattarli alle diverse morfologie del corpo dei clienti. • Elabora le linee scheda di lavoro adattate alle caratteristiche del cliente. • Esegue body painting con prodotti ipoallergenici. • Conduce un'indagine sulla qualità del cliente tenendo conto dei

			parametri che definiscono la qualità del servizio.
Strumenti di valutazione	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Caso di studio • Test 		

2.5 Body painting [Trattamenti correlati alla bellezza]

Elenco dei materiali/attività

1. Simulazione “Identificazione di strumenti e cosmetici”
2. Compito pratico “Selezione dei disegni per il cliente”
3. Caso di studio “Creazione della scheda di lavoro per un body painting”
4. Compito pratico “Pittura del ventre con prodotti ipoallergenici”
5. Exercise “Disegni di body painting per un evento di sensibilizzazione sul cancro al seno”
6. Compito pratico “Crea un sito web informativo”
7. Compito pratico “Crea un sondaggio sulla soddisfazione”

Obiettivo dell'unità

Lui/lei è in grado di elaborare protocolli e bozzetti progettuali per la realizzazione dei diversi make up corpo adattandoli all'utilizzatore/cliente. Sceglie cosmetici e strumenti appropriati, tenendo conto del comfort, delle esigenze e dei desideri del cliente. Migliora la capacità di gestione del tempo, le capacità di comunicare e le competenze tecnologiche.

Competenze trasversali coinvolte

- Servizio clienti e comunicazione
- Gestione e processi di supporto
- Gestione del tempo
- Competenze ICT
- Lingue straniere
- Competenze green

Competenze di igiene e sicurezza coinvolte

- Conoscenze di base di igiene e sicurezza
- Attrezzature e strumenti nel settore benessere
- Disinfezione di attrezzature e mobili, sterilizzazione ecc.

Tipologia di materiali/risorse

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> analisi video <input checked="" type="checkbox"/> simulazione <input checked="" type="checkbox"/> dimostrazione <input checked="" type="checkbox"/> compito pratico <input type="checkbox"/> gioco di ruolo | <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> caso di studio <input type="checkbox"/> Job shadowing <input type="checkbox"/> dialoghi <input checked="" type="checkbox"/> esercizio scritto <input type="checkbox"/> Altro: _____ |
|---|---|

Titolo del materiale/attività	1. Simulazione “Identificazione di strumenti e cosmetici”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	<p>Questa attività è incentrata sulle conoscenze relative agli strumenti e ai cosmetici utilizzati per il trucco del corpo, nonché alle procedure di pulizia e disinfezione.</p> <p>L'attività sarà svolta in tre fasi lavorative:</p> <p>Step 1: Preparazione dell'area di lavoro con gli strumenti e i cosmetici necessari per eseguire il trucco del corpo.</p> <p>Step 2: preparare l'area di lavoro in cui verrà eseguito il trucco.</p> <p>Step 3: Disinfezione, sterilizzazione e preparazione di tutto il materiale monouso, strumenti e cosmetici.</p>
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modello di esercizio • Prodotti cosmetici per trucco, strumenti e utensili
Tempo necessario	30 min
Allegati	<p>Strumenti e cosmetici per il trucco del corpo</p> <p>Esercizio “Scheda di controllo strumenti e cosmetici”</p>
Soluzione dell’attività	

STRUMENTI E COSMETICI PER IL TRUCCO DEL CORPO

TEORIA DEL COLORE

Una delle basi principali di tutto ciò che fa l'esperto di trucco è la comprensione della teoria del colore. È essenziale per riconoscere e abbinare con successo il tono della pelle di una cliente, è necessaria una comprensione del colore. Allo stesso modo, il trucco correttivo, l'integrazione della colorazione naturale con i pezzi protesici e la creazione di effetti realistici casuali, si basa sulle conoscenze della teoria del colore tanto quanto sulla tecnica.

La teoria del colore viene utilizzata per il trucco per ottenere i colori di cui abbiamo bisogno e per creare effetti: in sostanza, inganniamo l'occhio.

Un buon esperto di trucco molto probabilmente ha un occhio naturalmente buono per il colore e molto probabilmente è nato con questa capacità. Ma comprendendo la teoria dei colori, chiunque sarà in grado di fare molte cose con la pratica.

Esistono vari modelli di teoria dei colori, ma i tre più comuni sono:

- Modello Red Green Blue (RGB): utilizzato nei sistemi elettronici che trasmettono luce come computer e televisori.
- Modello Red Yellow Blue (RYB) – il sistema cromatico tradizionalmente utilizzato nell'art. Esiste da secoli ed è il modello insegnato a scuola.
- Modello giallo ciano magenta – un approccio più moderno alla pittura ed è il modello utilizzato dagli stampatori. Questi colori sfruttano uno spettro luminoso e pulito.

Il modello RYB è quello con cui la maggior parte delle persone ha familiarità ed è facile da usare per il trucco e i peli.

La ruota dei colori è un modo semplice per osservare la relazione di base tra i dodici colori mostrati sulla ruota. Spiega anche, in termini semplici, come mescolare i colori per crearne di nuovi.

Il colore della nostra pelle e le sue sfumature sono un misto di colori forniti dai pigmenti della pelle, risultando in un colore marrone generale. Naturalmente, il colore della pelle varia in tutto il mondo, da marrone molto scuro a molto pallido.

È possibile utilizzare colori primari e secondari per creare varie sfumature di marrone. In primo luogo, i tre colori primari possono essere scambiati per creare il marrone. Allo stesso modo, è possibile scambiare due colori secondari per produrre i marroni visti nelle tonalità della pelle. Qualche esempio:

Marrone oliva = verde + viola. Ha una tendenza blu.

Marrone ruggine = viola + arancio. Ha una tendenza rossa ed è chiamato rubicondo o caldo.

Marrone citrino = arancio + verde. Ha una tendenza gialla ed è indicato come superficiale o dorato.

Il colore può essere descritto utilizzando varie proprietà, tra cui tinta, sfumature e toni.

Una tinta è semplicemente un colore più bianco. Pertanto, rende il colore più chiaro. Ad esempio, mescolare il bianco con un colore viola rende il lilla. Allo stesso modo, aggiungendo il bianco al blu si crea un azzurro. I colori pastello come pesca, albicocca e crema sono tinte.

Una sfumatura è semplicemente un colore più nero. Pertanto, rende il colore più scuro. Ad esempio, aggiungendo il nero al viola si ottiene un viola scuro. Allo stesso modo, l'aggiunta di nero al blu crea un colore più blu navy.

Un tono è semplicemente un colore più grigio. Pertanto, ingrigisce il colore e lo rende più scuro.

COLOR THEORY

COLOR MODELS

CMYK
Printing standard.
Mix of cyan, magenta, yellow and black ink.



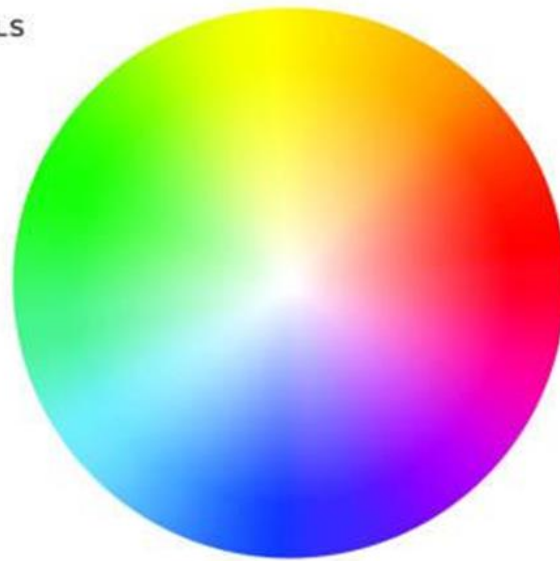
RGB
Digital standard.
Mix of red, green and blue channels of light.



HSB
Hierarchy of color.
Mix of hue, saturation and brightness.



GRAYSCALE
Hierarchy of black.
Uses only black intensity to create shades.



COLOR MEANINGS

- PASSION, LOVE, BLOOD, DANGER, STRENGTH
- ROMANTIC, FEMININE, LOVE, SENSITIVITY, EXCITING
- OPTIMISM, SUNSHINE, CONFIDENCE, ATTENTION, SUCCESS
- HEALTH, GROWTH, PEACE, VITALITY, WEALTH
- ENERGY, HAPPINESS, SUCCESS, WARMTH, CREATIVITY
- TRUST, SERENITY, PEACE, COMMUNICATION, SADNESS
- ROYALTY, MAJESTY, MYSTERY, SPIRITUALITY, LUXURY
- ORGANIC, HONEST, NATURAL, SIMPLE, WHOLESDOME
- COMPROMISE, NEUTRAL, BALANCE, CONSERVATIVE, FRUSTRATION
- ELEGANCE, POWER, LUXURY, MYSTERY, SORROW
- PURE, SIMPLE, INNOCENCE, VIRGINITY, MINIMALISM

COLOR PROPERTIES



WARM



COOL



SATURATED



DESATURATED



BRIGHT



DARK



MONOCHROME

COLOR HARMONIES



ANALOGOUS



COMPLEMENTARY



TRIAD



SPLIT COMPLEMENTARY



TETRAD



MONOCHROMATIC



SQUARE

STRUMENTI E COSMETICI

- **Acquarello:** È un concentrato in pasta che si scioglie in acqua. Non è dannoso per la pelle poiché aiuta la traspirazione. La gamma di colori è ampia: tonalità perlate, metalliche, fluorescenti e liquide che queste ultime potrebbero essere utilizzate con l'aerografo. Sono usati nei body painting e nel trucco del viso fantasy. Non sono consigliati su protesi poiché potrebbero tagliarla.

La sua applicazione è simile agli acquerelli con una matita sciolta in acqua. Potrebbero essere utilizzate anche spugne in schiuma. Dovremmo tenere presente il fatto che se si aggiunge molta acqua al colore, l'intensità diminuirà. Dobbiamo creare una pasta mista per realizzare l'effetto desiderato sul cliente.



- **Trucco a base di alcol:** si presentano in dischetti compatti e si usano con una matita, uno spazzolino da denti o una spazzola a pelo corto. Si trovano anche in formato liquido per aerografi ma si asciugano facilmente e potrebbero intasare facilmente il condotto. Uno dei suoi vantaggi è il fatto di essere resistenti e non si degradano con il sudore o l'umidità. È altamente raccomandato sul trucco protesico grazie alle sue caratteristiche.

Si applica in modo simile all'acquarello anche se viene mescolato con alcol invece che con acqua. Pertanto, questo prodotto è più aggressivo per la pelle e dovremmo evitarne l'uso su aree sensibili.



- **Make-Up in crema:** Per quanto riguarda la sua composizione, è grassa e non ammette acqua. È più facile utilizzarla nel truccare le protesi piuttosto che l'acquerello. Si applica direttamente sulla pelle con una matita o delle spugne. La sua colorazione è abbastanza intensa tanto che una piccola quantità potrebbe coprire un'ampia superficie, sbiadisce più facilmente dell'acquerello.



- **Nappe:** Sfuma la luminosità e fonde la protesi alla pelle.



- **Bastoncini di cotone:** pulizia.



- **Spugne:** le spugne in lattice vengono utilizzate per applicare il fondotinta e anche per sfumare le superfici da modellare. Le spugne in schiuma vengono utilizzate per applicare l'acquerello.



- **Ciprie Traslucide:** Sono polveri trasparenti che non modificano la composizione del colore. Sono usati in modo generale per fissare il fluido correttore e la base.
- **Matite:** si trovano in colore bianco o beige per posizionare il disegno sul corpo.
- **Pennelli:** i pennelli sintetici sono i più comunemente usati per il trucco, anche se alcuni imitano l'aspetto e la sensazione dei peli naturali. Diverse forme e dimensioni possono essere utilizzate a seconda del design da realizzare e dei prodotti da impiegare. Per la loro pulizia ed igiene si usano detersivo specifico per pennelli, acqua, sapone o alcool.
- **Altri strumenti:** tavolozza in metallo o plastica, temperino estetico, cotone, fazzoletti di carta, prodotti struccanti e prebase.

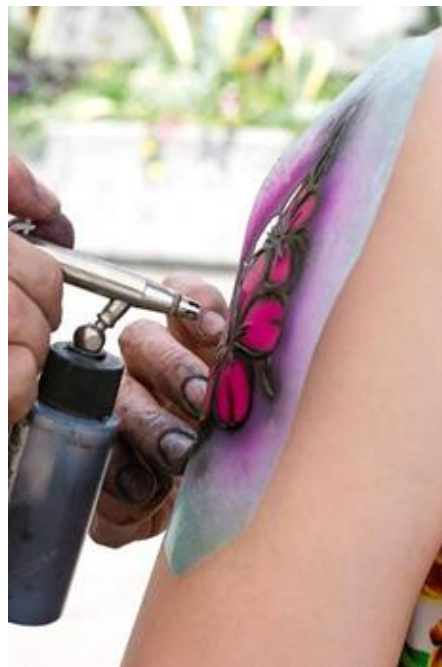


AEROGRAFO

Il trucco aerografo ottiene un aspetto della pelle setoso con un aspetto molto naturale, unificando il colore senza lasciare il prodotto in eccesso. Fornisce un risultato perfetto in fotografia, film e televisione HD, specialmente nei primi piani. Il cosmetico utilizzato è una base liquida composta da pigmenti con una granulometria molto piccola che scorre dolcemente attraverso l'ugello dell'aerografo, disperdendosi su tutta la superficie spruzzata.

Esistono due tipi di aerografo:

- Azione singola con o senza ago: sono quelle in cui vernice e aria escono contemporaneamente con un rapporto aria/prodotto costante



- Doppia azione: esistono due classi: doppia azione fissa e doppia azione indipendente. Quest'ultimo è più difficile da controllare ma ha maggiori possibilità.

- La doppia azione fissa si controlla con la punta del dito per mezzo di un pulsante o grilletto. Il flusso di aria e prodotto è fisso; tirando indietro il grilletto si aumenta il flusso di aria/prodotto nella stessa proporzione.
- Negli aerografi indipendenti a doppia azione, il grilletto ha due movimenti indipendenti: premendo verso il basso si fa uscire solo l'aria, tenendolo premuto quando scorre il grilletto all'indietro inizia ad erogare prodotto al flusso d'aria. Cioè, più indietro viene spostato il grilletto, più denso sarà lo spray del prodotto, se facciamo scorrere molto poco all'indietro, uscirà poco prodotto e verrà dipinta una linea sottile.



Il prodotto può essere fornito in questi aerografi in due modi diversi:

- Per gravità: la vernice o il trucco vengono aspirati nell'aerografo per gravità. Il contenitore o l'alloggiamento della vernice è un pezzo fisso fissato alla parte superiore del corpo dell'aerografo. È più adatto per il trucco del viso, ideale per il trucco HD.
- Per aspirazione: Il deposito si trova nella parte inferiore dell'aerografo ed è una parte mobile (tazze o flaconi), quindi può essere cambiato e sostituito durante il lavoro.

Compressore: La pressione del compressore deve essere adeguata al tipo di applicazione da effettuare, nel caso di applicazione di trucco viso la pressione più idonea è compresa tra 0,4 e 0,7 bar.

Gli aghi hanno anche diversi diametri: 0,2 mm (unghie), 0,3 mm (viso) e 0,5 mm (corpo). Quando si trucca il viso è molto importante scegliere l'attrezzatura giusta poiché lavora in zone molto sensibili e delicate, vicino agli occhi, alla bocca, al naso, alle orecchie. L'attrezzatura deve avere un ago non più grande di 0,35 mm per avere precisione e sia il compressore che l'aerografo devono funzionare perfettamente con bassa pressione.

Manutenzione e pulizia:

Ogni volta che un'applicazione è terminata, una corretta manutenzione e pulizia è essenziale per evitare l'intasamento. Per fare ciò è necessario smontarlo pezzo per pezzo, sempre utilizzando un contenitore di plastica (non di vetro o di metallo), e pulire tutti i pezzi uno ad uno utilizzando un prodotto detergente specifico e degli appositi spazzolini per poter accedere a tutti gli angoli dei pezzi. Non immergerlo mai in acqua, alcol o trementina.

Un aerografo sporco o trascurato dà molti problemi, guasti nell'alimentazione dell'aria o della vernice, ottenendo un'applicazione irregolare.

Prodotti e tecniche di diluizione:

Il trucco dell'aerografo deve essere appositamente formulato utilizzando pigmenti di particelle molto piccole e fluide in modo da non ostruire o ostruire i condotti dell'attrezzatura. La maggior parte dei prodotti è a base di silicone e la dimensione fine dei pigmenti è ciò che fornisce una finitura perfetta e completamente opaca e fornisce una lunga durata che consente alla pelle di respirare, senza la necessità di ritocchi con un aspetto liscio e naturale. Ci sono anche basi per acqua, olio e alcol. Il silicone

come base per il trucco ha il vantaggio di essere molto elastico, resistente al calore e resistente all'acqua.

La tecnica dell'aerografo è utilizzata anche per autoabbronzanti, body painting, tatuaggi temporanei, nail art, ed è stata a lungo utilizzata nel trucco per effetti speciali.

TRUCCO CHIARO E SCURO

La tecnica dark light si basa sulla capacità dei colori scuri di ridurre otticamente il volume degli oggetti o della pelle dove vengono applicati, mentre i colori chiari conferiscono ampiezza ottica.

PREPARA LA PELLE

Come per il viso, devi preparare la pelle, per questo disinfetti la cute con prodotti specifici per ogni zona e puoi mettere un primer che idrati e aiuti il successivo fissaggio dei prodotti. A seconda del tipo di pelle e della zona, è facile trovare un'ampia varietà di prodotti sul mercato.

RIMUOVERE IL TRUCCO

Per rimuovere il trucco del corpo si usano diversi tipi di oli, per colle e adesivi usiamo solitamente olio di ricino e per il trucco si usa olio di cocco, possiamo usare altri oli di origine vegetale. L'ideale è applicare i prodotti struccanti sulla pelle, massaggiando e poi rimuovendo con del cotone, per finire l'olio in eccesso che può essere rimosso con acqua micellare e la pelle tonificata con spray freddi.

Esercizio “Scheda di controllo strumenti e cosmetici”

L'area di lavoro

Il luogo di lavoro deve essere riordinato, pulito e preventivamente disinfettato prima di iniziare il trucco. Alla fine dell'attività lo studente deve lasciare lo spazio pulito come all'inizio.

Gli strumenti che verranno utilizzati dipenderanno dal tipo di trucco e dall'area del corpo/viso. Il lettino o la poltrona anatomica saranno coperti da biancheria monouso. È necessario disporre di un buon sistema di illuminazione, come la luce naturale, nonché di una toeletta con specchio. Un carrello laterale sarà utile per riporre insieme tutti gli attrezzi e i cosmetici. Tutti devono essere preventivamente conservati e disinfettati.

Strumenti e cosmetici

Strumenti	Verifica
Tovaglia	<input type="checkbox"/>
Specchio	<input type="checkbox"/>
Luci	<input type="checkbox"/>
Poltrona per il trucco	<input type="checkbox"/>
Ciotole di vetro	<input type="checkbox"/>
Tavolozza per misture di colori con una spatola	<input type="checkbox"/>
Pennelli	<input type="checkbox"/>
Aerografi	<input type="checkbox"/>
Paletta di plastica	<input type="checkbox"/>
Nappe	<input type="checkbox"/>
Spugne e schiuma di lattice	<input type="checkbox"/>
Maschera viso	<input type="checkbox"/>
Fazzoletti di carta	<input type="checkbox"/>
Dischetti di cotone	<input type="checkbox"/>
Basstoncini di cotone	<input type="checkbox"/>
Biancheria intima	<input type="checkbox"/>
Spray disinfettante per strumenti e pelle	<input type="checkbox"/>

Cosmetici	Verifica
Trousse di cosmetici	<input type="checkbox"/>
Ombretti	<input type="checkbox"/>
Fondotinta	<input type="checkbox"/>
Primer per il trucco	<input type="checkbox"/>
Trucco oleoso	<input type="checkbox"/>
Trucco con alcol	<input type="checkbox"/>
Mascara	<input type="checkbox"/>
Protesi del corpo, della pelle e del viso	<input type="checkbox"/>

Titolo del materiale/attività	2. Compito pratico “Selezione dei disegni per il cliente”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell'attività	<p>In questa attività lo studente acquisirà la capacità di preparare disegni e schizzi prima dell'esecuzione del trucco. Lo studente effettuerà l'analisi morfologica corporea del cliente. Tale attività consentirà di migliorare le tecniche professionali, la gestione del tempo e della comunicazione e le sue capacità tecnologiche. L'attività può svolgersi anche in inglese, per migliorare la lingua straniera dello studente.</p> <p>Step 1: ricevere il cliente ed eseguire l'analisi corporea. Guardando il video allegato di seguito (Come prendere le misure e determinare il tuo tipo di corpo).</p> <p>Step 2: inserire i dati di registrazione dell'analisi nel file informativo del cliente elettronico.</p> <p>Step 3: navigare in Internet alla ricerca di ispirazione per il design, ad esempio personaggi, musica, natura.</p> <p>Step 4: Elaborazione del progetto finale di body painting.</p>
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • YouTube Video • Carta, tablet or PC • Matite colorate
Tempo necessario	1 ora 30 min
Allegati	<p>Guide for body study, design and sketch for body painting https://www.youtube.com/watch?v=KAJP6e49rlc</p>
Soluzione dell'attività	Esempi di disegni di body painting

SCHEDA PER LO STUDIO DEL COPRO, IL DESIGN E LO SCHIZZO PER IL BODY PAINTING

Il body painting è l'arte di dipingere qualsiasi effetto su un corpo – da un semplice tatuaggio sul braccio alla riproduzione di un dipinto famoso – o dipingere un modello per farlo sembrare completamente vestito. Poiché il processo di pittura del corpo richiede molto tempo, è essenziale pianificare qualsiasi disegno su carta e applicarlo a un manichino o modello prima delle riprese, del video o della sfilata di moda. Questo è un ottimo modo per superare in anticipo i problemi con il design o l'aspetto finale. Prima di iniziare l'esecuzione di un protocollo di body painting, è importante pensare alla composizione del corpo e a come influirà sulle scelte progettuali nel processo di body painting. Dipingere i vestiti può essere un esercizio utile, non solo nella composizione, ma anche per pensare a ombre e luci e per far sembrare qualcosa più 3D. È anche importante valutare la struttura muscolare e le forme e i contorni naturali del corpo umano. Questo numero aiuterà nella progettazione di altri pezzi e può essere utile per dipingere disegni di cosplay o zombi, ecc. Molti esperti suggeriscono di guardare i disegni araldici e di tatuaggi per la composizione, specialmente per dipingere qualcosa di più illustrativo. La sequenza potrebbe essere quella di scegliere un tema, pensare al posizionamento dell'immagine e agli aspetti più importanti al riguardo e come riempire lo spazio morto.

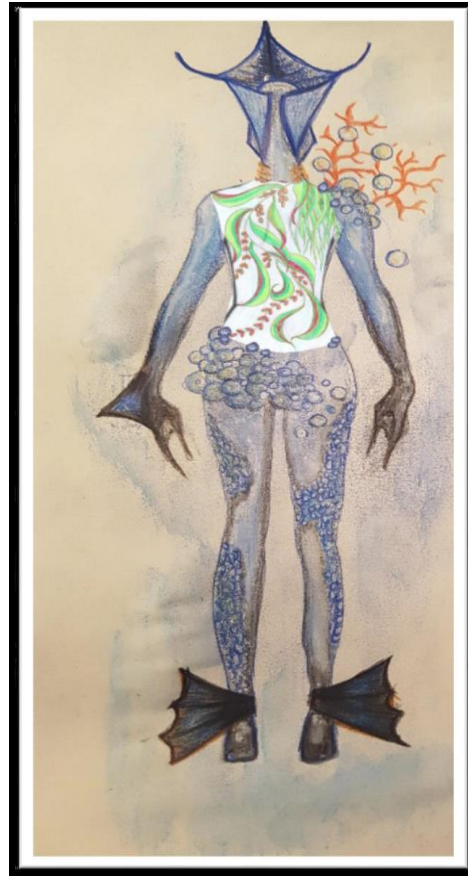
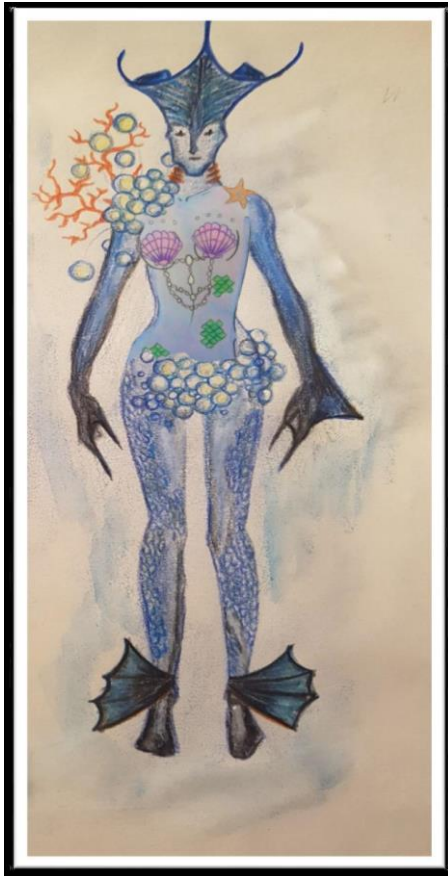
Un modo semplice per dipingere il corpo delle donne e farle sembrare belle è sfruttare le loro curve. Laddove potrebbe sembrare difficile trovare grandi aree sulle donne che puoi usare come "tela", il trucco è "avvolgere" il corpo con la tua opera d'arte. La bellezza del body painting sulla pancia è che è una bella area ampia, segmentata e piatta che funge da una sorta di "tela": puoi prendere un concetto che funziona bene su una tela piatta e trasferirlo direttamente sul suo corpo. La cosa grandiosa del centro della pancia è che è facilmente collegabile con altre parti del corpo da dipingere.

Un modo semplice per fare in modo che la pittura per il corpo abbia un bell'aspetto sugli uomini è sfruttare l'area del torace e i loro muscoli. Gli uomini hanno generalmente corpi più grandi delle donne. Allo stesso modo in cui la pancia offre una grande area segmentata per posizionare un'opera d'arte, il petto ha lo stesso scopo negli uomini. O fai una zona centrale che si estende su entrambi i pettorali o ti concentri solo su uno: entrambi i modelli sono fantastici. Funziona anche come un'ottima connessione nella zona del collo o in una manica.

Alcuni disegni di body painting funzionano su tutti, uomini e donne allo stesso modo. Ad esempio, il braccio funziona bene perché è una buona area segmentata che ha alcune curve e caratteristiche interessanti con cui giocare.

Per realizzare un progetto è necessario conoscere i desideri e le preferenze del cliente o il tema dell'evento che si terrà. Il risultato dello studio della scocca influenza anche il tipo di design realizzabile, in modo che sia il più gradevole possibile esteticamente. Il design deve adattarsi al volume del corpo. Per scegliere il tema, le informazioni saranno ricercate in anticipo per ispirare il professionista a sviluppare il design più creativo per il cliente. Il progetto sarà realizzato per mezzo di uno schizzo, che è il punto di partenza. Avere uno schizzo consentirà al tecnico di vedere se ogni parte del progetto funziona sull'area del corpo che verrà verniciata e fungerà da scheda una volta che anche il tecnico avrà dipinto. Vengono presi in considerazione anche gli accessori che accompagnano il design.

ESEMPI DI DISEGNI DI BODY PAINTING



Titolo del materiale/attività	3. Caso di studio “Creazione di una scheda di lavoro per un body painting”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	<p>Questa attività consente agli studenti di sviluppare una scheda di lavoro per il protocollo prima dell'esecuzione del trucco. Una volta selezionata la versione finale del progetto, il protocollo deve essere sequenziato, programmato e deve includere gli strumenti da utilizzare.</p> <p>Step 1: Lettura del documento “Protocollo di esecuzione del body painting” e istruzioni del caso di studio.</p> <p>Step 2: Preparazione della scheda di lavoro per un body painting” comprendente la sequenza e la tempistica del processo per la successiva esecuzione del body makeup.</p> <p>Questa attività migliorerà le tecniche professionali e la gestione del tempo.</p>
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caso di studio “Creazione della scheda di lavoro per un body painting” • PC, tablet o carta.
Tempo necessario	1 ora
Allegati	Dispensa “Protocollo di esecuzione del body painting “ Caso di studio “Creazione della scheda di lavoro per un body painting”
Soluzione dell’attività	Solution “Creazione della scheda di lavoro per un body painting”

PROTOCOLLO DI ESECUZIONE PER IL BODY PAINTING

1. Accoglienza del cliente.
2. Preparazione del cliente: lingerie, copricapezzoli, calzature monouso.
3. Allestimento dell'area di lavoro: poltrona o poltrona trucco, carrello ausiliario con materiali e strumenti da utilizzare, attrezzatura (aerografo). Scegli i cosmetici e i materiali appropriati e la preparazione dell'area (30 minuti).
4. Trasferimento del disegno sulla pelle:
 - a. Preparare la pelle con gli struccanti e applicare Pre Base su tutta l'area da truccare, per uniformare la superficie cutanea e migliorare la tenuta del trucco (10 minuti).
 - b. Prima di iniziare è necessario effettuare sul cliente una prova trucco per verificare che i colori e le tecniche scelte siano le più idonee.
 - c. Eseguire l'analisi morfologica del corpo su cui eseguire il trucco, adattando i volumi dove desiderato. Il disegno deve avere armonia e anche se è un disegno asimmetrico c'è sempre armonia ed equilibrio tra le figure. Per ottenere ciò, ogni struttura indipendente (disegno) deve essere pensata come dotata di un asse centrale per incastrarle tra loro senza che il risultato sia sbilanciato.
 - d. Il disegno viene trasferito sulla pelle, segnandola con una matita bianca o beige (20 - 30 min). Tieni presente che nel trucco del corpo, il corpo è generalmente destinato ad apparire come una tela su cui lavorare, creando una nuova immagine, motivo per cui evitiamo di concentrare l'attenzione sul seno o su parti specifiche.
5. Colora il disegno. A seconda del design e dello schizzo, vengono selezionati gli strumenti, i cosmetici e gli elettrodomestici più appropriati. Applicazione del trucco con pennello, spugne o materiale scelto per completare il disegno scelto sulla pelle della cliente (2 – 4 ore, a seconda che si tratti di un disegno parziale o totale). Si può iniziare applicando colori scuri e poi colori chiari, oppure applicando una base generale su tutta l'area e poi lavorandoci sopra. La tecnica più appropriata è quella che il professionista decide garantirà gli effetti e i risultati desiderati.

Notare che:

- L'aerografia garantisce durata e un'applicazione uniforme e senza sforzo.
 - Ogni pennello da trucco ha determinate caratteristiche di utilizzo: linee, pennellate singole, sfumatura, strofinamento, effetti, applicazione in polvere, gel.
 - È possibile utilizzare trucchi a base di alcol, silicone, acqua e grasso. Non dimenticare le linee scheda per abbinare diversi prodotti per il trucco:
 - l'alcol è solo offuscato dall'alcol
 - I siliconi devono essere sigillati, ma con una saturazione minore rispetto ai prodotti grassi.
 - i prodotti oleosi devono essere sigillati dopo l'applicazione e quindi lavorati
 - i prodotti a base d'acqua possono essere lavati via con acqua e cosmetici che li contengono, ma occorre prestare attenzione alla sudorazione cutanea. Ecco perché il primer Pre Base selezionato è molto importante.
6. Fissare il trucco. Vengono utilizzati fissativi specifici che possono avere più acqua, silicone o contenuto alcolico. Verrà utilizzato uno o l'altro a seconda dei prodotti e del risultato desiderato. (5 minuti).
 7. Fotografare il risultato da diverse prospettive, valutare eventuali deviazioni e correggerle (10 min).
 8. Valutazione del risultato finale e confronto con schizzo per controllare e migliorare i risultati futuri (10 m).

9. Rimozione del trucco. Utilizzare cosmetici specifici per la rimozione del trucco o olio di cocco se la persona non è allergica. Pulire con carta di cellulosa lavabile imbevuta di tonico per riequilibrare il pH della pelle.
10. Al termine del processo, l'area di lavoro e gli strumenti vengono puliti, disinfettati e sterilizzati. Tutti i prodotti cosmetici sono conservati correttamente.

Caso di studio “Creare la scheda di lavoro per un body painting”

Una donna di 35 anni viene nel tuo centro estetico e ti chiede un servizio di body painting per una festa estiva. Ha il disegno da dipingere nel ventre. È necessario creare il modello di scheda di lavoro per il protocollo, inclusi tutti i dati e le informazioni che è necessario considerare.

Soluzione “Creazione della scheda di lavoro per un body painting”

Data:	Nome dell'evento e/o azienda:	Nome completo del cliente:	
Numero di telefono:	Email:		
Tecnica	Materiali e cosmetici	Tempi	
Osservazioni:			
Raccomandazioni:			

Titolo del materiale/attività	4. Compito pratico “Dipingere il ventre con prodotti ipoallergenici”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	L'attività consiste nell'eseguire una pittura del ventre utilizzando le informazioni fornite nelle attività precedenti. Aiuta lo studente a gestire clienti speciali con esigenze e condizioni speciali. Lo studente sviluppa il protocollo stabilito sul cliente. Step 1: Accoglienza e preparazione del cliente Step 2: preparazione dell'area di lavoro e strumenti e cosmetici Step 3: Trucco sul cliente. Step 4: rimozione del trucco.
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	Materiale necessario: <ul style="list-style-type: none"> • Agenda cartacea/PC • Attrezzature nell'area di lavoro • Spazzole, aerografi, spugne in schiuma, fazzoletti, tamponi di cotone, spray detergente, spray con acqua distillata • Cosmetici per aerografo e trucco oleoso
Tempo necessario	3 ore
Allegati	Pittura del ventre Strumenti e cosmetici per il trucco del corpo (vedi Attività 1) Protocollo di esecuzione del body painting (vedi Attività 3) Foglio di controllo strumenti e cosmetici
Soluzione dell’attività	Esempi di diverse soluzioni

PITTURA DELLA PANCIA

La pittura del ventre è una tecnica sempre più utilizzata dalle donne in gravidanza. Si basa sul dipingere la pancia per la celebrazione del baby shower o una serie di fotografie. Questa tendenza consiste nel disegnare quei disegni che la futura mamma preferisce e che sono legati -nella maggior parte dei casi- al momento che sta attraversando o ad un momento speciale per i genitori. A volte sono semplici disegni realizzati dai bambini più piccoli e in altre occasioni sono dipinti più sofisticati.

Le vernici utilizzate sono naturali e con materiali atossici, quindi il trucco può essere facilmente lavato via con acqua. Non è dannoso né per la pelle della madre né per la salute del bambino.

Una sessione di pittura del ventre può durare una o più ore e tutto dipende dal disegno scelto.

Si consiglia di farlo tra i sei e gli otto mesi, poiché la pancia è più prominente in quella fase e c'è ancora tempo per partorire. Ma dipenderà dal gusto di ogni donna. Alcune donne incinte si dipingono la pancia mese dopo mese per mostrare quanto stanno crescendo. Gli altri usano questa tecnica per informare i membri della famiglia sul sesso del bambino.

Le vernici per la pittura del ventre sono innocue, ipoallergeniche e prive di profumo. Di solito contengono estratti naturali di pigmenti vegetali, che sono sicuri, non penetrano nella pelle e non la irritano. Le vernici sono vernici all'acqua 100% naturali e prive di sostanze chimiche. Trattandosi di prodotti a base d'acqua, sono molto facili da rimuovere applicando delicatamente acqua e sapone durante la doccia. Può anche essere rimosso con salviettine umidificate. Le vernici spray evidenziano i colori e migliorano la lucentezza. In ogni caso vanno scelte vernici facili da applicare su tutto il corpo e facili da rimuovere.

L'area da dipingere dovrebbe essere preparata. L'acqua distillata o micellare può essere utilizzata per preparare accuratamente la zona, in questo caso l'addome. Frequentemente si utilizza anche prodotti in lattice quindi è molto importante prestare attenzione alle allergie. Il lattice permette di creare rilievi ed effetti tridimensionali con una lucentezza molto speciale sul corpo della donna incinta.

Tre tipi di tecniche di pittura per la pancia del bambino:

- a mano libera: generalmente richiede tempo, sebbene dipenda dal design.
- con aerografo e stencil: è più veloce e non c'è quasi nessuna stimolazione sul bambino.
- con spugna: consente l'applicazione facile e precisa di colori fluorescenti. Questa è l'opzione migliore se il design deve contenere colori intensi come il verde fluo o il fucsia. Il primo passo è posizionare la spugna e quindi applicare la vernice.

Sebbene ci siano diverse opzioni, l'aerografia è più comunemente usata. Consente l'applicazione uniforme del colore sul ventre della donna senza causare sfumature o macchie di colore. Una tecnica sofisticata che richiede un buon polso ma è molto precisa e ben controllata è comoda da usare. Il pennello può essere utilizzato per i dettagli per scrivere il nome del futuro bambino o per riempire bordi e numeri. Tuttavia, la cosa normale nell'esecuzione di un disegno di pittura del ventre è di mescolare diverse tecniche. Ad esempio, la pistola ad aerografo per dipingere l'intero ventre della donna con un certo colore e il pennello per realizzare il disegno stesso o per scriverne il nome.

Foglio di controllo strumenti e cosmetici

L'area di lavoro

Il luogo di lavoro deve essere riordinato, pulito e preventivamente disinfettato prima di iniziare il trucco. Alla fine dell'attività lo studente deve lasciare lo spazio pulito come all'inizio.

Il lettino o la poltrona anatomica saranno coperti da biancheria monouso. È necessario disporre di un buon sistema di illuminazione, come la luce naturale, nonché di una toeletta con specchio. Un carrello laterale sarà utile per riporre insieme tutti gli attrezzi e i cosmetici. Tutti devono essere preventivamente conservati e disinfettati.

Strumenti e cosmetici

Utensili	Verifica
Tovaglia	<input type="checkbox"/>
Specchio	<input type="checkbox"/>
Luci	<input type="checkbox"/>
Poltrona per il trucco	<input type="checkbox"/>
Ciotole di vetro	<input type="checkbox"/>
Tavolozza per misture di colori con una spatola	<input type="checkbox"/>
Pennelli	<input type="checkbox"/>
Aerografi	<input type="checkbox"/>
Paletta di plastica	<input type="checkbox"/>
Nappe	<input type="checkbox"/>
Spugne e schiuma di lattice	<input type="checkbox"/>
Maschera viso	<input type="checkbox"/>
Fazzoletti di carta	<input type="checkbox"/>
Dischetti di cotone	<input type="checkbox"/>
Bastoncini di cotone	<input type="checkbox"/>
Biancheria intima	<input type="checkbox"/>
Spray disinfettante per strumenti e pelle	<input type="checkbox"/>

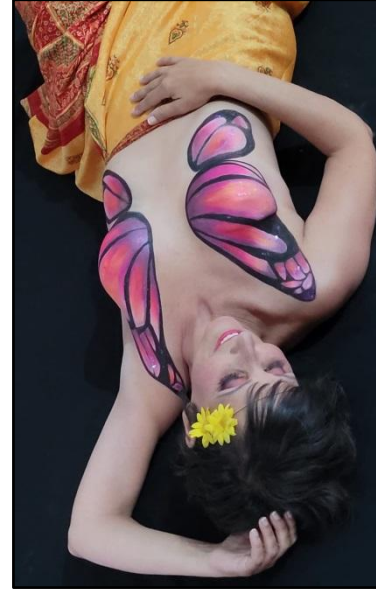
Cosmetici	Verifica
Trousse di cosmetici	<input type="checkbox"/>
Ombretti	<input type="checkbox"/>
Fondotinta	<input type="checkbox"/>
Primer per il trucco	<input type="checkbox"/>
Trucco oleoso	<input type="checkbox"/>
Trucco con alcol	<input type="checkbox"/>
Mascara	<input type="checkbox"/>
Protesi del corpo, della pelle e del viso	<input type="checkbox"/>

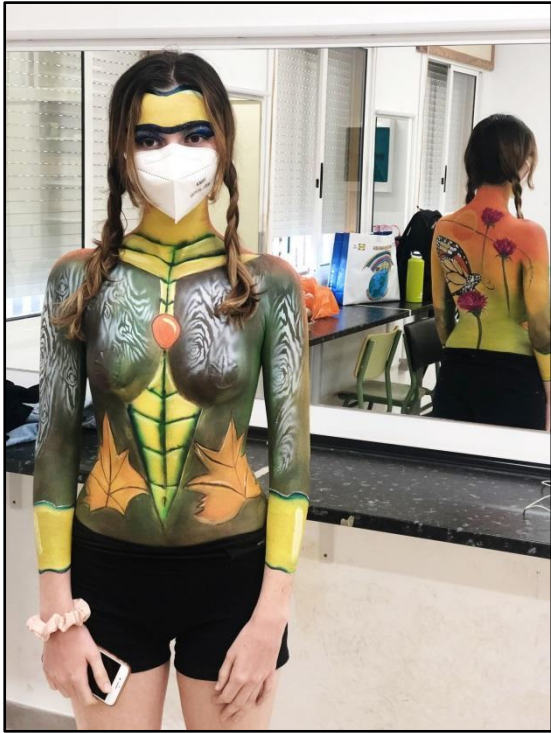
Esempi di diverse soluzioni



Titolo del materiale/attività	5. Esercizio "Disegni di body painting per un evento di sensibilizzazione sul cancro al seno"
Presentazione / Descrizione delle fasi dell'attività	<p>Questa attività consente agli studenti di proporre progetti per un evento di sensibilizzazione sul cancro al seno.</p> <p>In questa attività lo studente acquisirà la capacità di preparare disegni e schizzi prima dell'esecuzione del trucco.</p> <p>Step 1: Compilazione delle informazioni sull'evento: tema, numero di modelli, durata, ecc.</p> <p>Step 2: Navigazione in Internet per cercare ispirazione per il design, ad esempio personaggi, musica, natura.</p> <p>Step 3: Creazione di più design da proporre al cliente.</p>
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Carta, tablet o PC • Matite colorate
Tempo necessario	3 ore
Allegati	Scheda per lo studio del corpo, la progettazione e lo schizzo per la pittura del corpo (vedi Attività 2)
Soluzione dell'attività	Esempi di diversi progetti per un evento di sensibilizzazione sul cancro al seno.

Esempi di diversi progetti per un evento di sensibilizzazione sul cancro al seno





Titolo del materiale/attività	6. Compito pratico “Crea un sito web informativo”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	<p>Questa attività consiste nella creazione di una pagina web per informare il pubblico sui servizi del centro estetico, presentare le persone che vi lavorano e dove si trova il centro, i servizi che offre e ulteriori informazioni sui vantaggi per i potenziali clienti.</p> <p>L'obiettivo è migliorare le competenze ICT dei discenti di un salone di bellezza e contribuire al verde di Competenze, riducendo l'uso della carta e promuovendo gli strumenti digitali.</p> <p>Per svolgere il compito, lo studente utilizzerà un video tutorial che può essere guardato in diverse lingue per migliorare la lingua straniera:</p> <p>Step 1: visualizza i tutorial di Google.</p> <p>Accedere Interfaccia Inserisci elementi creare pagine e sottopagine Cambia la disposizione Condividi e pubblica</p> <p>Come utilizzare Google Sites 2020 - Tutorial per principianti https://www.youtube.com/watch?v=bDVvuUJrHZE https://www.youtube.com/watch?v=Uff2jCKoGvO</p> <p>Step 2: seguire i passaggi descritti nei tutorial e creare la pagina Web contenente le seguenti informazioni: un logo o un'immagine che identifichi il centro; una mappa della posizione con indirizzi, telefono di contatto, e-mail, orari di apertura; trattamenti offerti; foto e/o video che accompagnano le diverse sezioni: Body painting personali, eventi, pittura della pancia, makeup cosmetici, ecc. Tenere in considerazione i clienti con esigenze particolari (chirurgia post-oncologica, ad esempio) e l'uso di pigmenti ecologici e naturali.</p>
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • PC o tablet • Connessione internet • Account Google • Applicazione Google “site” (puoi anche usare WordPress, Vimeo, ecc.)
Tempo necessario	<p>Step 1 - 30 min Step 2 - 2-4 ore</p>
Allegati	Materiali forniti nelle attività 1-4
Soluzione dell’attività	

Titolo del materiale/attività	7. Compito pratico “Crea un sondaggio sulla soddisfazione”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell'attività	<p>L'obiettivo di questa attività è quello di predisporre un'indagine di soddisfazione dei clienti per valutare la qualità dei servizi forniti dal centro estetico. Il discente migliorerà la comunicazione e le competenze tecnologiche. Il sondaggio può essere preparato anche in Lingue straniere/inglese.</p> <p>Step 1: Revisione delle informazioni fornite in “Qualità nei servizi di trucco permanente e decorazioni temporanee”.</p> <p>Step 2: Creazione di un sondaggio sulla soddisfazione del cliente in un modulo Google utilizzando una proposta di domande adeguate al servizio e al trattamento effettuato. Le domande devono verificare aspetti quali: Informazione, Efficienza, Strutture, Arredamento, Igiene e prevenzione, Idoneità del trattamento, Organizzazione, Immagine personale, Qualità tecnica del servizio.</p> <p>Step 3: Invio del sondaggio al cliente tramite e-mail.</p> <p>Per l'esecuzione tramite Google: Accedi ai moduli Conosci l'interfaccia Aggiungi domande Aggiungi contenuto multimediale Invia moduli Vedi la risposta Personalizza e configura</p> <p>Tutorial in inglese Come utilizzare Google Forms - Tutorial per principianti di #semplicitivity Scott Friesen</p>
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● PC o tablet ● Connessione Internet ● Account Google ● Applicazione "moduli" di Google
Tempo necessario	<p>1a fase: Visualizzazione campione 30 min</p> <p>2a fase: Sviluppo dell'attività da 2 ore</p>
Allegati	Qualità nei servizi delle attività di body painting
Soluzione dell'attività	<p>Esempio di sondaggio sulla soddisfazione dei clienti in formato google e modulo cartaceo: https://forms.gle/aXWvo3a3tvqRox6t6</p>

QUALITÀ DEI SERVIZI NELLE ATTIVITÀ DI BODY PAINTING

La qualità del servizio reso non è solo il risultato ottimale del lavoro svolto, ma anche l'attenzione percepita dal cliente e la buona immagine che siamo in grado di proiettare.

Qualità nella realizzazione e vendita dei servizi

Informazione ed etica professionale consigliare e consigliare rigorosamente è il primo passo che la cliente richiede in un trattamento di manicure o bellezza delle mani. Questo, insieme alla buona pratica professionale, sono gli ingredienti base per raggiungere l'obiettivo: la soddisfazione e la fidelizzazione del cliente.



Qualità nella vendita dei prodotti

Per una vendita di qualità e la fidelizzazione del cliente terremo in considerazione:

- Onestà: offrire prodotti non discriminatori che sono realmente necessari.
- Valutare il prodotto al suo giusto prezzo; senza sopravvalutarlo o deprezzarlo rispetto al prezzo consigliato.
- Etica: Descrivere gli effetti del prodotto senza mentire o fuorviare il cliente



Parametri che definiscono la qualità dei servizi

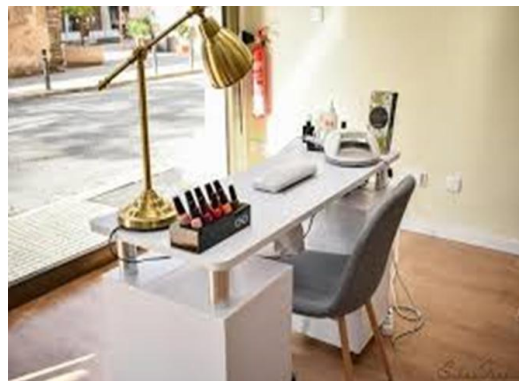
- Efficacia: raggiunta attraverso la consegna di risultati a breve e lungo termine.
- Strutture: devono essere accoglienti, pulite e sicure.
- L'arredamento: deve essere adattabile, adeguato e confortevole.
- Igiene e prevenzione: sono questi gli elementi chiave della qualità del servizio.

- Adeguatezza del trattamento: ogni trattamento deve essere personalizzato e adeguato alle esigenze del cliente.
- Organizzazione: si riferisce alla pianificazione del lavoro. Controllo agenda e scorte e controllo orari dei servizi.
- Immagine personale: si riferisce all'aspetto esteriore nonché all'atteggiamento e al comportamento.
- Qualità tecnica del servizio: le attrezzature di lavoro devono essere in perfette condizioni, pulite, disinfettate e sterilizzate.
- I prodotti devono essere in condizioni ottimali di confezionamento ed etichettatura, controllando la data di scadenza.
- Il protocollo di trattamento deve essere ben definito, con fasi e tempi di lavoro ben controllati.

L'immagine come fattore di qualità del servizio

Le strutture

- L'aspetto fisico dell'azienda: illuminazione, temperatura, pulizia e ordine, mobili, nonché merchandising, i cui obiettivi sono attirare l'attenzione, avvicinare il cliente al prodotto e facilitare l'azione di acquisto.
- Il clima professionale: spiccano aspetti quali il servizio e il trattamento al cliente, la professionalità, l'efficienza, l'organizzazione e la collaborazione tra le persone che compongono l'azienda.



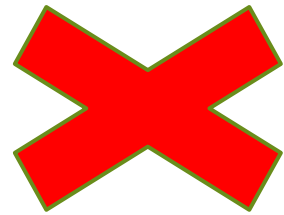
I professionisti

- Aspetto o immagine del professionista che tratta con i clienti.
- Atteggiamento: disponibilità, cordialità, dinamismo ed entusiasmo.
- I valori che garantiscono la solidità dell'azienda: onestà, credibilità e fiducia.



Atteggiamenti negativi che non dovrebbero essere mostrati davanti a un cliente

- Cattive maniere o disaccordi.
- Criticare o fare commenti negativi sull'azienda, colleghi o altri clienti.
- Litigare con altri colleghi
- Sbadigliare, mostrare stanchezza o pigrizia.



Accoglienza e servizio clienti

La comunicazione con il cliente è il primo passo nell'accoglienza. Deve essere accogliente in modo che il cliente si senta a suo agio e deve essere prestata particolare attenzione alla comunicazione sia verbale che non verbale. La comunicazione non verbale è quella che si esprime attraverso l'immagine che offriamo, sia l'azienda che noi stessi, nonché il tono e i gesti che accompagnano il linguaggio che utilizziamo. Dobbiamo prestare particolare attenzione ad aspetti quali:



- Gestire in modo appropriato, indipendentemente dal fatto che la persona sia tesa o rilassata (comportamento non verbale).
- Ascoltare ciò che il cliente desidera, l'aspettativa sul servizio che riceverà. Informare il cliente in modo preciso e personalizzato, creando un clima di fiducia, sicurezza e speranza.
- Poni brevi domande che forniscano maggiori informazioni, mostrino interesse ed empatia per il cliente.

Tipologia di clienti

- Timidi, la loro caratteristica è che sono riservati, insicuri, preferiscono ascoltare. In un contesto faccia a faccia, cerca di dare loro fiducia e aiuto.
- Loquaci, sono comunicativi, aperti, impulsivi. Durante il trattamento, cerca di essere amichevole e aperto, breve ed educato.
- Eccitabili, sono pignoli, esigenti, offensivi e aggressivi. Durante il trattamento, mantieni la calma e ascolta.
- Irragionevole, negativo, pensando sempre di avere ragione, non obiettivo. In un contesto faccia a faccia, mantieni la calma, raggiungi accordi e presenta argomentazioni.
- Scettico, molto sospettoso, che mette tutto in discussione, schietto e critico. Durante il servizio, agite con sincerità e pazienza e date assicurazioni.
- Silenzioso, diretto al punto, poco diplomatico. Con gentilezza e brevità, prendiamo le redini.
- Presuntuoso, orgoglioso, presuntuoso, crede di sapere tutto. Durante il servizio, cerca di non competere con loro, agisci con umiltà e gentilezza.

Soddisfazione del cliente

Soddisfare le esigenze del cliente è l'obiettivo principale di ogni professionista e l'elemento più importante della gestione della qualità.

È fondamentale definire il concetto di "customer satisfaction" per ogni azienda e per ogni servizio, sviluppando sistemi di misura e creando modelli di risposta immediata a possibili insoddisfazioni.

Un cliente soddisfatto è la base del successo di un professionista. L'aggiunta di valore aggiunto al prodotto o servizio può aumentare la soddisfazione e la fedeltà dei clienti.

Un cliente soddisfatto è un cliente fedele. Pertanto, continueranno a richiedere i nostri prodotti e servizi e influenzeranno l'attrazione di nuovi clienti.

Tecniche di fedeltà

Queste tecniche ci consentono di ottenere una maggiore fidelizzazione del cliente.

Le nuove tecnologie sono strumenti efficaci per integrare le tradizionali tecniche di fidelizzazione, basate su una buona comunicazione e comprensione con il cliente. Tra le tecniche di fidelizzazione più comunemente utilizzate ci sono:

- Invio di offerte e notizie sui nostri prodotti/servizi.
- Campagne informative e di marketing.
- Invio di dettagli, congratulazioni, ecc.

Si tratta di ottenere e sfruttare al meglio tutte le informazioni che possiamo raccogliere sui nostri clienti: le loro opinioni, desideri e aspettative per poter offrire loro prodotti e servizi in modo soddisfacente

Valutazione

La migliore valutazione è quella che ci permette di ottenere informazioni per poter valutare i risultati in modo obiettivo, trarre conclusioni e prendere decisioni.

I questionari vengono utilizzati per valutare aspetti quali: qualità del servizio, tempi di attesa, prezzo, servizio clienti, ecc.

Non sono sempre affidabili al 100%, quindi dobbiamo integrare queste informazioni con informazioni aggiuntive: quelle ottenute verbalmente e direttamente, chiedendo periodicamente ai clienti.



Deviazioni nell'erogazione del servizio

È inevitabile che il nostro lavoro a volte fallisca, il che può portare a deviazioni nei risultati attesi. Pertanto, è fondamentale disporre di una serie di linee scheda che possano aiutarci a correggere e risolvere questi casi, sempre alla ricerca della soddisfazione del cliente.

Per identificare queste deviazioni, dobbiamo stabilire le diverse fasi attraverso le quali il cliente passa per ricevere il servizio. Faremo un'analisi dei fattori che potrebbero fallire ed evitare così possibili deviazioni dal risultato atteso.

Linee scheda da tenere in considerazione:

- Risolvere il problema prima che la cliente lasci il salone di bellezza.
- Cerca di risolvere il problema e non ignorarlo.
- Quando un professionista commette un errore, insieme a delle scuse, offri una soluzione soddisfacente per il cliente.
- Trattare il cliente con tatto, ragionando con cortesia e con gentilezza. Non contraddire drasticamente le argomentazioni del cliente, evitando conflitti e cercando di risolverli con discrezione in modo che non vengano conosciuti da altri clienti.
- Tenere a disposizione i moduli di reclamo, nel caso in cui li richiedano

Il cliente ha sempre ragione. Come gestisci il reclamo di un cliente?

- Sii gentile e amichevole. Scusate, agendo sempre con calma.
- Vai direttamente alla natura del problema, evita conflitti o discussioni.
- Sii discreto.

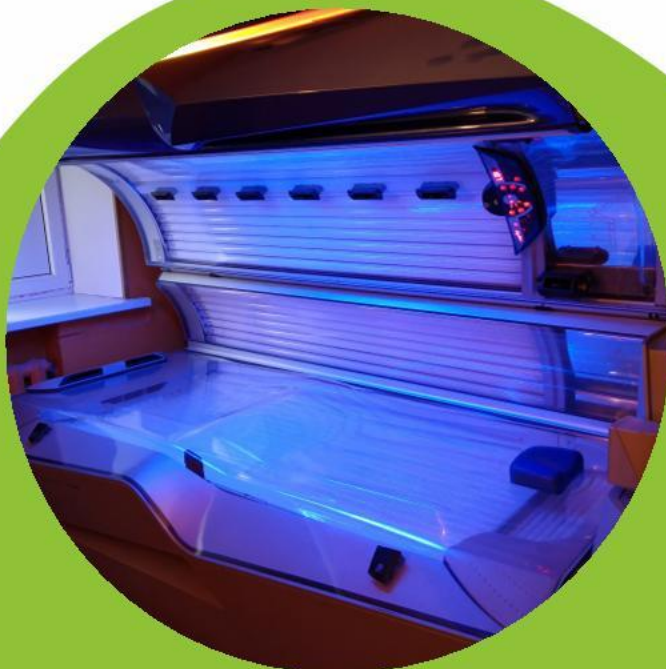
- Determinare l'errore e suggerire una soluzione: non addebitare, fare uno sconto e offrire un servizio gratuito.
- È nostro obbligo disporre di moduli di reclamo e informare i nostri clienti della loro esistenza, con un segno visibile che lo indichi.
- Avere un'assicurazione di responsabilità civile per i casi in cui ci viene chiesto un risarcimento.
- Cercare di trovare una soluzione soddisfacente per il cliente.

Esempio di indagine sulla soddisfazione dei clienti

<p style="text-align: center;"> La tua opinione è molto importante per noi Per favore, dedica poco tempo a compilare questo breve questionario. Ci aiuterà a migliorare i nostri servizi </p>							
Professionista che ti ha assistito (facoltativo):			Data:				
È la prima volta che visiti il nostro salone di bellezza?			SI / NO				
Indica la tua valutazione, considerando che: 1 è la valutazione più bassa e 5 è la più alta.			1	2	3	4	5
1	Le misure di protezione utilizzate dal personale e dai clienti rispettano le misure sanitarie Covid-19.						
2	L'area di lavoro, i mobili, la decorazione e l'atmosfera sono soddisfacenti per il servizio svolto.						
3	L'immagine del personale è del tutto professionale. Ispira fiducia.						
4	I tempi di attesa e il servizio sono stati come previsto.						
5	Hanno risposto a tutte le vostre proposte e richieste.						
6	L'attenzione è stata sempre cordiale ed efficiente.						
7	Il risultato finale è stato del tutto soddisfacente.						
8	Il prezzo rispetto alla qualità del servizio è adeguato.						
9	Vorresti continuare a ricevere i nostri servizi e/o provarne di nuovi.						
10	Consiglierei i nostri servizi ad altre persone, amici e parenti con la stessa fiducia che avete riposto in noi.						
Suggerimenti per il miglioramento / Osservazioni:							
GRAZIE MILLE PER IL TUO AIUTO							



ABBRONZATURA [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA BELLEZZA]



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



2.6		ABBRONZATURA [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA BELLEZZA]	
I risultati di apprendimento corrispondono all'EQF			EQF 4
Risultato di apprendimento: Lui/lei è in grado di fornire servizi abbronzanti scegliendo tecniche e prodotti adeguati a seconda delle esigenze e dei desideri del cliente			Indicatori dimostrativi
Conoscenze	Capacità	Responsabilità e autonomia	
<i>Lui/lei è in grado di</i>	<i>Lui/lei è in grado di</i>	<i>Lui/lei dimostra comprovata capacità di</i>	<i>Basato su situazioni di lavoro reali</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Elencare vari prodotti funzionali a specifiche tecniche abbronzanti, comprese indicazioni e controindicazioni • Denominare i prodotti autoabbronzanti da utilizzare a casa • Classificare i vari metodi e tecniche di concia • Richiamare i vari dispositivi utilizzati per l'esecuzione dei servizi abbronzanti (lampade, lettini, cabine solari e di verniciatura, aerografi) • Rischi connessi ai servizi abbronzanti (cancro della pelle, infezioni, dipendenze) • Elencare i principi di base della cura della pelle prima e dopo il trattamento • Distinguere i tipi di trattamento per i vari tipi di clienti, 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizzare dispositivi abbronzanti (lampade, lettini, cabine solari e spray, aerografi) • Seguire procedure standardizzate per l'erogazione del servizio abbronzante • Avvisare i clienti su indicazioni e controindicazioni delle varie tecniche, delineando i rischi dell'abbronzatura 	<ul style="list-style-type: none"> • Sulla base delle indicazioni del cliente, eseguire il servizio abbronzante richiesto con diverse tecniche e attrezzature, osservando le norme igieniche e consigliando la cura della pelle prima e dopo il trattamento 	<ul style="list-style-type: none"> • Svolge il servizio abbronzante richiesto con diverse tecniche, attrezzature e prodotti, comprese indicazioni e controindicazioni. • Osserva le norme igieniche e consiglia la cura della pelle prima e dopo il trattamento. Utilizza dispositivi abbronzanti (lampade, lettini, cabine solari e spray, aerografo). Nomina prodotti autoabbronzanti per l'uso a casa. • Discute individualmente con il cliente in modo comprensibile, anche in lingua straniera (intervista e Osservazione). • Fornisce consulenza a diverse tipologie di clientela su indicazioni e controindicazioni

<p>incl. donne in gravidanza, anziani, malati di cancro, persone con intolleranze, ecc.</p>			<p>delle varie tecniche, delineando i rischi dell'abbronzatura.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fornisce raccomandazioni individuali per il cliente sui servizi abbronzanti.
<p>Strumenti di valutazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Caso di studio • Test 		

2.6 Abbronzatura [Trattamento relativo alla bellezza]

Elenco dei materiali/attività

1. Input teorico “Una breve storia dell'abbronzatura”
2. Caso di studio “Metodi abbronzanti e protezione solare”
3. Compito pratico “Autoabbronzanti e prodotti di consumo”
4. Simulazione “Test autoabbronzanti a casa”
5. Riferimenti per le competenze green nei prodotti autoabbronzanti

Obiettivo dell'unità

Al termine di questa unità lui/lei è in grado di fornire servizi abbronzanti scegliendo tecniche e prodotti adeguati a seconda delle esigenze e dei desideri del cliente, capacità di comunicazione, gestione dei rischi (cancro della pelle, infezioni, dipendenze) e raccomandazioni post abbronzatura e consigli al cliente per la beauty routine da fare a casa.

Competenze trasversali coinvolte

- Servizio clienti e comunicazione
- Gestione e processi di supporto
- Gestione del tempo
- Competenze ICT
- Lingue straniere
- Competenze green

Competenze di igiene e sicurezza coinvolte

- Conoscenze di base di igiene e sicurezza
- Attrezzature e strumenti nel settore benessere
- Disinfezione di attrezzature e mobili, sterilizzazione ecc.

Tipologia di materiali/risorse

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> analisi video <input checked="" type="checkbox"/> simulazione <input type="checkbox"/> dimostrazione <input checked="" type="checkbox"/> compito pratico <input type="checkbox"/> gioco di ruolo | <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> caso di studio <input type="checkbox"/> Job shadowing <input type="checkbox"/> dialoghi <input type="checkbox"/> esercizio scritto <input checked="" type="checkbox"/> Altro: _____ |
|---|---|

Titolo del materiale/attività	1. Input teorico “Una breve storia dell'abbronzatura”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell'attività	<p>L'attività consiste nella parte Una breve storia dell'abbronzatura, in cui gli studenti devono studiare individualmente. Tale attività può essere svolta in lingua straniera per valutare la Capacità linguistica dei discenti. E' possibile utilizzare anche altra fonte di informazione disponibile.</p> <p>Step 1: Leggere l'articolo A Short History of Tanning di Sophie Wilkinson: https://www.theguardian.com/commentisfree/2012/feb/19/history-of-tanning</p> <p>Step 2: preparare un riepilogo dell'articolo.</p> <p>Step 3: rivedere il riepilogo dell'articolo con il trainer.</p>
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Una breve storia dell'abbronzatura https://www.theguardian.com/commentisfree/2012/feb/19/history-of-tanning • Computer e connessione a Internet
Tempo necessario	<p>30 min (per leggere l'articolo) 1 h 30 min (per il riepilogo)</p>
Allegati	<p>Una breve storia dell'abbronzatura di Sophie Wilkinson https://www.theguardian.com/commentisfree/2012/feb/19/history-of-tanning</p>
Soluzione dell'attività	

Una breve storia dell'abbronzatura di Sophie Wilkinson

Fonte: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2012/feb/19/history-of-tanning>
[accessed 17.12.2021]

"Dato che l'abbronzatura passa di moda con le agenzie di modelle, ricordiamo come è stata percepita la carnagione dei bianchi nel corso degli anni

Nei millenni precedenti la rivoluzione industriale, il pallore era popolare tra le classi superiori, alludendo a una vita nobile di ozio trascorsa al chiuso. La pelle scura era associata alla servitù della gleba e alla fatica nei campi tutto il giorno. L'uso di sbiancanti velenosi per creare la pelle pallida è stato popolare nel corso della storia, in particolare durante l'antica epoca greca, romana ed elisabettiana.

La tendenza al bianco si è fermata dopo la rivoluzione industriale. La sua urbanizzazione corollaria della Gran Bretagna fece sì che nel 19° secolo le classi lavoratrici si fossero spostate nell'ombra. Vivevano in abitazioni anguste e lavoravano nelle miniere e nelle fabbriche. Tutto il tempo libero disponibile veniva preso al chiuso, per evitare lo smog e la fuliggine delle strade. I bambini svilupparono rachitismo e altre deformità ossee e, nel 1890, Theobald Palm riconobbe che la luce solare era fondamentale per lo sviluppo delle ossa. Un anno dopo, John Harvey Kellogg - che doveva ancora inventare il corn flake - inventò il "bagno di luce incandescente", che fu usato da re Edoardo VII, installando unità a Buckingham Palace per aiutare a curare la sua gotta.

Nel 1903 Niels Finsen ricevette il premio Nobel per la medicina dopo aver usato la "fototroopia" per rimuovere le ulcere cutanee causate dal lupus vulgaris. L'abbronzatura è diventata chic solo 20 anni dopo, quando Coco Chanel ha preso troppo sole durante una crociera nel Mediterraneo. Le fotografie del suo sbarco a Cannes stabiliscono un nuovo precedente di bellezza; il suo amico, il principe Jean-Louis de Faucigny-Lucigne, disse in seguito: "Penso che potrebbe aver inventato l'abbronzatura. A quel tempo, ha inventato tutto".

Ma per i britannici, questo look era ambizioso piuttosto che realizzabile: le vacanze erano rare e non andavano oltre il più vicino mare o campo di villeggiatura. La depressione, la seconda guerra mondiale e le successive misure di austerità hanno fatto sì che le donne più vicine all'abbronzatura fossero bagnate le gambe a Bovril per creare l'illusione delle calze.

Negli anni '60 erano ora disponibili film a colori e viaggi aerei commerciali e presto le persone ebbero abbastanza soldi per godersi entrambi. Il fascino di prendere il sole ha attirato i britannici nel Mediterraneo, in particolare in Spagna. Quando i conflitti economici tornarono in Gran Bretagna negli anni '70, i metodi di abbronzatura senza sole - come l'autoabbronzatura Coppertone - crebbero in popolarità e nel 1978 il lettino solare fu reintrodotta come un modo rapido per abbronzarsi. Il boom della cosmesi degli anni '80 e l'accessibilità anche ai pacchetti vacanze mediterranei hanno portato il glamour dell'abbronzatura fino agli anni '90. Nel 2000, un sondaggio ha mostrato che il 50% dei britannici ha affermato che tornare con un'abbronzatura era il motivo più importante per andare effettivamente in vacanza.

Annuncio pubblicitario

Le donne con la pelle color caramello (Jessica Alba, Beyonce, Halle Berry, Kim Kardashian) sono in prima linea nelle definizioni di bellezza del 21° secolo. Si sostiene che le donne bianche cerchino di ottenere carnagioni simili, ignorando che i toni della pelle di queste celebrità sono il risultato di essere di razza mista o non caucasici. Tuttavia, quelli ossessionati dall'abbronzatura hanno anche Katie Price, Victoria Beckham e persino l'intero cast di Geordie Shore come modelli di abbronzatura. Il desiderio di abbronzarsi è più profondo della razza.

I timori sui rischi dell'abbronzatura sono stati confermati nel 2009, quando si è scoperto che i tassi di melanoma maligno nel Regno Unito sono più che quadruplicati negli ultimi 30 anni e che è la forma di cancro più comune tra i 15-34 anni. L'Organizzazione Mondiale della Sanità ha scoperto che le persone che hanno utilizzato dispositivi abbronzanti prima dei 30 anni hanno il 75% in più di probabilità di sviluppare il melanoma”.

Il Sunbed (Regulation) Act, introdotto nel 2010 con il grande aiuto del cantante ed ex conciatore di Girls Aloud Nicola Roberts, ha reso illegale per i centri abbronzanti consentire ai minori di 18 anni di utilizzare i lettini. Tuttavia, non esiste una regolamentazione sulla frequenza con cui un adulto può utilizzare un lettino.

Titolo del materiale/attività	2. Caso di studio “Metodi abbronzanti e protezione solare”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell'attività	<p>L'attività consiste nello studio dei metodi di abbronzatura e della protezione solare. Gli studenti formeranno gruppi di 2-5 persone. Scopo dell'attività è acquisire conoscenze sui metodi di abbronzatura e protezione solare comprese le indicazioni e controindicazioni al loro utilizzo.</p> <p>Step 1: selezione dei casi studio per gruppo, un caso di studio per gruppo. Step 2: preparazione di una presentazione dei metodi di abbronzatura, compresa la cura della pelle prima e dopo il trattamento, su uno dei 4 diversi casi studio:</p> <ul style="list-style-type: none"> • abbronzandosi, • lampade e lettini, • cabine di verniciatura e aerografo • auto abbronzante <p>Nella presentazione devono essere incluse le norme igieniche, di sicurezza, le indicazioni e le controindicazioni. Step 3: fornire una presentazione ad altri gruppi.</p>
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input checked="" type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Computer e connessione a Internet • Fonti diverse: i team trovano le informazioni in modo indipendente • I team dovrebbero utilizzare fonti e immagini affidabili e includere l'elenco delle fonti nella presentazione.
Tempo necessario	<p>60 minuti per casi di studio e preparazione della presentazione 20 minuti / presentazione 10 minuti / discussione con le altre squadre Totale 3 ore</p>
Allegati	Elenco di links
Soluzione dell'attività	

Elenco di collegamenti

Abbronzanti

<https://www.healthline.com/health/how-to-tan-faster#how-to-tan-fast>

<https://www.healthline.com/health/what-spf-should-i-use>

<https://www.healthline.com/health/beauty-skin-care/olive-oil-for-tanning#tanning>

<https://www.healthline.com/health/pregnancy/tanning-while-pregnant>

Lampade e lettini

<https://www.healthline.com/health-news/skin-healthy-glow-without-tanning-021614>

<https://www.healthline.com/health/how-long-does-a-tan-last#tan-lifespan>

Cabine di verniciatura e aerografo

<https://www.healthline.com/health/how-long-does-a-tan-last#tan-lifespan>

<https://www.healthline.com/health/beauty-skin-care/how-long-does-a-spray-tan-last#before-you-spray-tan>

<https://www.healthline.com/health/pregnancy/spray-tan-while-pregnant#main-ingredient>

Autoabbronzanti

<https://www.healthline.com/health/beauty-skin-care/best-self-tanners>

Titolo del materiale/attività	3. Compito pratico “Autoabbronzanti e prodotti di consumo”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	<p>L'attività mira ad accrescere le conoscenze sugli autoabbronzanti per il consumatore e le capacità di comunicazione e di consulenza. L'esercitazione sulla comunicazione e sulla consulenza può essere svolta come simulazione e lavoro in coppia (una persona come estetista e una persona come cliente). Questa attività può essere svolta anche in lingua straniera.</p> <p>Step 1: Lettura di un articolo su ad es. i 7 prodotti autoabbronzanti più sicuri dagli USA: https://www.healthline.com/health/beauty-skin-care/best-self-tanners.</p> <p>Step 2: Preparazione di una lista degli autoabbronzanti. L'elenco deve includere le principali descrizioni dei prodotti.</p> <p>Step 3: Fornire al cliente informazioni sui prodotti abbronzanti – lavorare in coppia.</p>
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<p>Materiale necessario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Computer e connessione a Internet • Fonti diverse: gli studenti o il team trovano le informazioni in modo indipendente • Lo studente o il team dovrebbe utilizzare fonti e immagini affidabili e includere l'elenco delle fonti nella presentazione.
Tempo necessario	3 ore per trovare le informazioni per il compito e poi preparare la presentazione e la simulazione in coppia
Allegati	<p>Elenco dei 7 prodotti autoabbronzanti: Link: https://www.healthline.com/health/beauty-skin-care/best-self-tanners</p>
Soluzione dell’attività	

Elenco dei 7 prodotti autoabbronzanti:

Fonte per l'attività: <https://www.healthline.com/health/beauty-skin-care/best-self-tanners>

1. Skinerals Onyx Autoabbronzante

Questa mousse autoabbronzante contiene DHA, ma è anche ricca di antiossidanti (uva spina indiana, bacche di acai, estratto di fico, bacche di goji, tè verde e bianco). Questo potrebbe aiutare a ridurre i danni dei radicali liberi.

Contiene anche vitamine A, C ed E per aiutare a ricostruire la barriera cutanea e lenirla. Utilizza anche glicerina di origine vegetale per idratare. Facile da applicare con il guanto applicatore. Si lava bene dopo l'uso. La formula è disponibile sia in tonalità scure che chiare.

2. L'autoabbronzatura della farmacia biologica

Questa lozione autoabbronzante è realizzata con burro di karitè, olio di jojoba e DHA di barbabietola da zucchero. Questo prodotto può essere utilizzato sia sul viso che sul corpo. Adatto anche per pelli sensibili. Il prodotto è colorato direttamente dal flacone, il che può aiutarti a vedere dove lo stai applicando. È abbastanza leggero da non macchiare i vestiti.

3. Autoabbronzante naturale

Questo prodotto autoabbronzante ha una consistenza cremosa che si abbina al suo profumo simile alla glassa. È formulato con estratti botanici (goji, acai, mangostano e noni), vitamina E e antiossidanti. L'uso della formula di olio di mandorle dolci biologico, burro di karitè e olio di cocco con burro di semi di mango aiuta a renderlo idratante e ammorbidente. Contiene anche olio di rosa canina biologico, che secondo l'azienda aiuta a illuminare e rigenerare la pelle.

Sebbene la formula sia cremosa e non grassa, va davvero in città idratante. Questa è una buona scelta per coloro che vogliono idratarsi, avere un odore incredibile e ottenere un bagliore decente. Potrebbero essere necessarie un paio di applicazioni se stai cercando un'abbronzatura profonda. Questo prodotto viene fornito in un tubo di bioplastica ed è privo di parabeni, ftalati, siliconi, solfati, fragranze sintetiche e coloranti.

4. Whish Latte di Cocco + Verbena Autoabbronzante

Questa lozione autoabbronzante è formulata con bacche di goji, estratto di corteccia di sapone ed estratto biologico di melograno. Funziona bene come idratante quotidiano profumato tropicale, utilizzando burro di karitè biologico, burro di mango e aloe biologica per idratare. Whish dice anche che questo autoabbronzante rassoda la pelle, grazie al frutto africano della kigelia, all'estratto di alghe e all'estratto di caffè arabica. L'autoabbronzante risulta bianco, il che potrebbe rendere difficile vedere esattamente dove viene applicato, quindi fai attenzione a non esagerare o a non perdere alcun punto.

5. Vita Liberata Body Blur Instant HD Skin Finish

Questo prodotto è un abbronzante istantaneo che non solo dona rapidamente un colore profondo, ma aiuta anche a nascondere le imperfezioni. Poiché è un abbronzante lavabile, è privo di DHA. Idrata con burro di karitè e glicerina e contiene anche vitamina E. Questa scelta è disponibile in cinque tonalità ed è priva di profumi, allergeni, alcoli, parabeni e solfati.

6. Isle of Paradise Disco Tan Abbronzante corpo a lavaggio istantaneo

Questo bronzer per il corpo a lavaggio istantaneo è realizzato con olio di avocado, ricco di vitamine A e C. Contiene anche olio di semi di chia e olio di cocco per idratare e levigare la pelle. L'abbronzante wash-off ti dona un bagliore istantaneo. Aiuta con secchezza, opacità e tono e consistenza della pelle irregolari e fornisce una copertura trasparente, una tinta chiara e un leggero luccichio. Questa scelta è cruelty-free, vegana, biologica e realizzata senza oli minerali.

7. Tarte Cosmetics Better Bod Bronze & Contour

Questo bronzer per il corpo è vegano, impermeabile e ipoallergenico. È un prodotto a copertura totale progettato per mitigare l'aspetto della cellulite e delle vene varicose. La formula cremosa montata leviga e modella il corpo e lo abbronzia.

È formulato con maracuja, che è ricca di acidi grassi essenziali e vitamina C. Contiene anche vitamina E, glicerina ed estratto di guscio di noce nera (che è ricco di antiossidanti). È fatto senza parabeni, olio minerale, ftalati, solfati o glutine.

Titolo del materiale/attività	4. Compito pratico “Testare gli autoabbronzanti a casa”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell'attività	<p>L'attività prevede lo svolgimento del compito a scuola o sul posto di lavoro. L'oggetto dell'attività è quella di testare il prodotto autoabbronzante a casa, tenendo conto della corretta selezione del prodotto, seguendo i passaggi delle istruzioni prima, durante e dopo l'applicazione:</p> <p>Step 1: Scelta del prodotto (compresa la spiegazione della scelta). Step 2: Preparazione per il trattamento e foto prima del trattamento. Step 3: Utilizzazione del prodotto autoabbronzante. Step 4: Realizzazione di foto dopo il trattamento. Step 5: Preparazione di un report del compito pratico e discussione sui risultati con il formatore.</p>
Tipologia di attività	<input checked="" type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<ul style="list-style-type: none"> • Prodotti: autoabbronzanti, prodotti pre e post trattamento • Strumenti: carte e/e spugna
Tempo necessario	45 min per tutti i passaggi per un'applicazione pratica - trattamento 15 min per la preparazione del report con le foto Totale 1 ora
Allegati	
Soluzione dell'attività	

Titolo del materiale/attività	5. Compito pratico “Autoabbronzanti e ambiente”
Presentazione / Descrizione delle fasi dell’attività	<p>L'attività mira a migliorare le competenze green nell'ambito dell'utilizzo di prodotti autoabbronzanti.</p> <p>Step 1: leggere la scheda dell'autoabbronzatura naturale https://eco-age.com/resources/guide-natural-self-tanning/</p> <p>Step 2: discutere della scheda in squadre/gruppi.</p> <p>Step 3: preparare in team un elenco di consigli e riferimenti su tre prodotti autoabbronzanti per un cliente. Questi prodotti devono tenere in considerazione le competenze green ed eco-friendly. La scheda dell'autoabbronzatura naturale deve essere presa come base per le raccomandazioni sui prodotti.</p> <p>Step 4: Preparazione delle informazioni se i prodotti sono riciclabili e se i prodotti utilizzano etichette ecologiche, ad esempio ecocert e cosmebio: https://www.ecocert.com/en-US/home https://www.cosmebio.org/en/cosmebio-label/</p> <p>Step 5: Preparare l'elenco dei riferimenti anche in inglese.</p> <p>Step 6: revisione e discussione con il formatore.</p>
Tipologia di attività	<input type="checkbox"/> individuale <input type="checkbox"/> attività di gruppo <input checked="" type="checkbox"/> misto
Materiali/attrezzature/strumenti necessari	<ul style="list-style-type: none"> • Computer e connessione ad internet
Tempo necessario	<p>30 min per la lettura della scheda e la discussione nelle squadre</p> <p>1 ora 20 min per la preparazione delle referenze con il team</p> <p>10 minuti per discutere con il formatore</p>
Allegati	<p>Links:</p> <p>https://eco-age.com/resources/guide-natural-self-tanning/</p> <p>https://www.ecocert.com/en-US/home</p> <p>https://www.cosmebio.org/en/cosmebio-label/</p>
Soluzione dell’attività	