



STANDARD PROFESSIONALI



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

Cordinatore di Progetto:



Partner di Progetto:



Confederación Española de
Centros de Enseñanza



© 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	3
1. Caratteristica del settore del benessere nei paesi partner, comprese specializzazioni, tendenze.....	3
2. Caratteristiche delle professioni / impieghi nel settore del benessere	6
2.1 Quadro giuridico nei paesi partner	6
2.2. Profili professionali e percorsi formativi nel settore del benessere	7
2.3. Profili professionali e percorsi formativi nel settore del benessere	10
3. Standard professionali per il settore del benessere	12
Trattamenti viso, collo e décolleté.....	15
DIAGNOSI DELLA PELLE [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA E ALLA BELLEZZA].....	15
TRATTAMENTI VISO, COLLO E DÉCOLLETÉ [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA]	17
MASSAGGI VISO, COLLO E DÉCOLLETÉ [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA]	19
ATTIVITA' DI MAKE-UP [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA BELLEZZA]	21
MAKE-UP PERMANENTE E DECORAZIONI TEMPORANEE [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA BELLEZZA]	23
Trattamenti per il corpo	26
DIAGNOSI DELLA PELLE DEL CORPO [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA E ALLA BELLEZZA]	26
MASSAGGI DEL CORPO [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA]	28
TRATTAMENTI CORPO: IDROTERAPIA, TRATTAMENTI ANTICELLULITE, AROMATERAPIA, FOTOTERAPIA, SAUNA E BAGNI [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA E ALLA BELLEZZA].....	30
EPILAZIONE [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA BELLEZZA]	32
BODY PAINTING [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA BELLEZZA]	34
ABBRONZATURA [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA BELLEZZA]	36
DERMATOLOGIA DI BASE / ANATOMIA	39
TRATTAMENTI MANI COMPRESO MANICURE, NAIL DESIGN ED EXTENSION [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA E ALLA BELLEZZA].....	41
TRATTAMENTI DEL PIEDE COMPRESO PEDICURE E NAIL DESIGN [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA E ALLA BELLEZZA]	44
MASSAGGI E TRATTAMENTI CON PARAFFINA [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA]	46
Attività fisica, ricreativa, di rilassamento e nutrizione	50
ATTIVITA' FITNESS	50
DIVERTIMENTO OUTDOOR E INDOOR E ATTIVITA' RICREATIVE	52
ATTIVITA' DI RILASSAMENTO (YOGA, MEDITAZIONE ECC.)	54
ALIMENTAZIONE SANA NEL CONTESTO DI PELLE, ATTIVITA' FISICA E MALATTIE.....	56

Introduzione

Questo documento è il risultato del lavoro congiunto delle organizzazioni partner di Germania, Spagna, Italia, Cipro e Finlandia condotto nell'ambito del progetto "Valorizzazione delle offerte di IeFP nel settore del benessere" (di seguito denominato *Skills for Wellness*, numero di progetto 2019-1 -DE02-KA202-006180). Il progetto *Skills for Wellness* vuole dotare i fornitori di servizi di benessere, i professionisti del settore e le istituzioni di IFP di strumenti per valutare e migliorare le competenze professionali proprie e dei dipendenti.

1. Caratteristica del settore del benessere nei paesi partner, comprese specializzazioni, tendenze

Come suggerisce il titolo del progetto, il suo punto focale è l'industria del benessere. Essendo emerso negli anni '70, il concetto di benessere ha guadagnato costantemente popolarità negli ultimi 15-20 anni. Il Global Wellness Institute definisce il **benessere** come "la ricerca attiva di attività, scelte e stili di vita che conducono a uno stato di salute olistica". L'OMS estende l'idea affermando che la parte integrante del benessere è la "realizzazione del massimo potenziale di un individuo fisicamente, psicologicamente, socialmente, spiritualmente ed economicamente"¹.

Molto probabilmente, è questo desiderio di "portare benessere nei luoghi in cui trascorriamo la maggior parte del nostro tempo" che ha contribuito notevolmente alla recente crescita del settore. Secondo il Rapporto 2018 sul monitoraggio dell'economia globale della salute, nel 2015-2017, l'economia del benessere è cresciuta da \$ 3,7 trilioni a \$ 4,2 trilioni, pari al 6,4% annuo. Un tasso quasi doppio rispetto al tasso di crescita economica globale, il 3,6%. Un altro motivo potrebbe essere che la fornitura di servizi di benessere e spa rappresenta un'importante opportunità di espansione economica per gli hotel e gli altri attori del turismo. Non c'è da meravigliarsi che il turismo del benessere appartenga a uno dei tre settori dell'economia del benessere con i più grandi mercati (insieme a cura della persona, bellezza e anti-invecchiamento e alimentazione sana, nutrizione e perdita di peso):

¹ https://www.who.int/healthpromotion/about/HPR%20Glossary_New%20Terms.pdf

GLOBAL WELLNESS ECONOMY: \$4.2 trillion in 2017



Fonte: Global Wellness Institute, Global Wellness Economy Monitor, ottobre 2018.

Sebbene la crescita complessiva dell'industria del benessere sia indiscutibile, le tendenze nello sviluppo di specifici settori del benessere e la loro popolarità tra i consumatori differiscono notevolmente da paese a paese. La **Germania**, ad esempio, è la numero uno in Europa in settori come il turismo del benessere, le attività termali, i bagni termali e minerali e la promozione della salute sul luogo di lavoro (dati 2018 sul monitoraggio dell'economia globale della salute). In **Spagna**, la principale quota di mercato è occupata dal settore Bellezza & Anti-età, seguito da Cibo salutare, Nutrizione & Perdita di peso e Turismo del benessere. **L'Italia** è tradizionalmente arrivata nei primi dieci paesi con la quota di mercato principale nei settori menzionati nella classifica (ad eccezione del settore immobiliare), mentre il turismo del benessere e la bellezza e l'anti-invecchiamento hanno la quota maggiore. A **Cipro**, i settori del benessere più sviluppati sono il parrucchiere e il trattamento di bellezza, SPA e massaggi, palestre e fitness e fisioterapia. È importante il fatto che le persone che lavorano nel settore dell'acconciatura e della bellezza a Cipro devono essere registrate presso l'Associazione delle estetiste di Cipro (è anche possibile lavorare senza registrazione, ma le possibilità di lavoro sono inferiori). In **Finlandia** si trova un modo particolare di intendere il benessere. Lì, la nozione di benessere comprende intrinsecamente i seguenti elementi: esperienza di sauna finlandese; acqua; natura e foresta; silenzio, spazio e luce; vacanza benessere in cottage e cibo.

Le diverse tendenze nello sviluppo dei settori del benessere portano al fatto che il contenuto dei programmi di formazione per le persone disposte a lavorare nel benessere, così come i requisiti per le qualifiche acquisite sono abbastanza diversi (per maggiori dettagli, vedere la sezione successiva). Inoltre, stanno emergendo nuove tendenze: queste devono essere affrontate e introdotte nelle attività quotidiane dei fornitori di servizi di benessere per rimanere competitivi e vitali. Una delle principali tendenze che influisce notevolmente sul settore del benessere è la **sostenibilità**. Comprende, ma non si limita ad aspetti quali l'uso parsimonioso delle risorse, la preferenza di materiali ecologici, il riciclaggio dei rifiuti, ecc. Lo sviluppo sostenibile presuppone anche la fornitura di pari possibilità a vari gruppi di popolazione, comprese le persone con bisogni speciali (anziani, persone con mobilità ridotta e altri).

Tenendo conto delle diverse tendenze nello sviluppo dell'industria del benessere nei paesi europei, nonché delle sfide emergenti, i partner di Skills for Wellness hanno tentato di creare standard professionali che descrivono le conoscenze, abilità e competenze chiave che le persone che lavorano nel settore del benessere dovrebbe possedere. Per "**standard professionali**" si intendono "i principali lavori che le persone svolgono", descrivendo i compiti e le attività professionali, nonché le competenze tipiche di un'occupazione. Gli standard professionali indicano ciò che gli studenti devono essere in grado di fare nel mondo del lavoro e possono idealmente fungere da collegamento tra istruzione e formazione e le esigenze del mercato del lavoro"².

Come punto di partenza, i partner hanno utilizzato come riferimento la classificazione europea delle abilità, delle competenze, delle qualifiche e delle professioni e la classificazione statistica delle attività economiche nella Comunità europea e hanno stilato un elenco di tutte le attività economiche legate al settore del benessere:

96 Altre attività di servizi personali

96.04 Attività di benessere fisico

Ciò comprende:

- attività di bagni turchi, sauna e bagni di vapore, solarium, saloni riducenti e dimagranti, saloni di massaggio, ecc.

96.02 Parrucchiere e altri trattamenti di bellezza

Ciò comprende:

- lavaggio dei capelli, taglio, preparazione, tintura, colorazione, ondeggiamento, stiratura e attività simili per uomini e donne
- rasatura e taglio della barba
- massaggio facciale, manicure e pedicure, trucco ecc.

96.09 Altre attività di servizi personali n.c.a.

Ciò comprende:

- attività astrologiche e spirituali
- attività sociali come servizi di scorta, servizi di appuntamenti, servizi di uffici matrimoniali
- attività degli studi di tatuaggi e piercing
- attività di tatuatore, utilizzando sostanze biologiche (come l'henné) per la decorazione temporanea

93. Attività sportive e attività di divertimento e ricreazione - qui in particolare le seguenti aree:

93.13 Strutture per il fitness

Ciò comprende:

- club e strutture per il fitness e il body building

93.29 Altre attività di divertimento e ricreazione

Ciò include attività legate all'intrattenimento e alla ricreazione (esclusi i parchi di divertimento e i parchi a tema) non classificati altrove:

- operazione (sfruttamento) di giochi a gettoni
- attività dei parchi ricreativi (senza alloggio)
- gestione delle strutture di trasporto ricreativo, ad es. porti turistici
- funzionamento delle piste da sci

² Cedefop (2017). Defining, writing and applying learning outcomes: a European handbook. Luxembourg: Publications Office. <http://dx.doi.org/10.2801/566770>

- noleggio di attrezzature per il tempo libero e il piacere come parte integrante delle strutture ricreative
- fiere e spettacoli di carattere ricreativo

86. Attività di salute umana

86.90 Altre attività di salute umana

Ciò comprende:

- attività per la salute umana non svolte da ospedali o da medici o dentisti
- attività di infermieri, ostetriche, fisioterapisti o altri professionisti paramedici nel campo dell'optometria, idroterapia, massaggio medico, terapia occupazionale, logopedia, podologia, omeopatia, chiropratica, agopuntura, ecc.
- attività di spiagge, incluso il noleggio di strutture come stabilimenti balneari, armadietti, sedie, ecc.
- funzionamento delle piste da ballo

Il lavoro sullo sviluppo degli standard professionali consisteva in due fasi: ricerca online e ricerca sul campo. Durante la ricerca online, i partner hanno esaminato e analizzato i quadri giuridici esistenti in ciascun paese, i requisiti per le qualifiche nel settore del benessere e il contenuto dei programmi di formazione disponibili. Nello sviluppare la struttura degli standard professionali, i partner hanno anche preso in considerazione il documento di discussione scientifica "Attività professionali nella fornitura di servizi per il benessere. Analisi empirica dei bisogni di qualificazione" dell'Istituto Federale per l'Istruzione Professionale (Germania)³ e i risultati del PROGETTO WellTo (Progetto n. 597861-EPP-1-2018-1-BG-EPPKA3-VET-JQ). La ricerca sul campo è stata condotta con il coinvolgimento di circa 200 esperti di benessere (rappresentanti di associazioni di benessere, fornitori di servizi di benessere, specialisti autonomi, istituti di istruzione e formazione professionale, ecc.) che hanno condiviso le loro competenze e fornito input allo sviluppo degli standard professionali.

2. Caratteristiche delle professioni / impieghi nel settore del benessere

2.1 Quadro giuridico nei paesi partner

Per avere un quadro e facilitare l'analisi dell'organizzazione delle professioni in diversi paesi, è utile sapere se le professioni legate al settore del benessere tra **Germania, Spagna, Italia, Cipro e Finlandia** appartengono a professioni regolamentate o non regolamentate. Se uno si riferisce a professioni regolamentate significa che ci sono leggi specifiche per quel paese che definiscono requisiti, curricula e certificazione dei corsi di formazione. Per acquisire questi titoli professionali è necessario passare attraverso il sistema relativo al settore educativo al fine di ottenere il titolo e lavorare in una determinata area. D'altra parte, nelle professioni non regolamentate chiunque può lavorare nella professione senza aver completato un corso riconosciuto, il che significa che si può rivolgere e lavorare direttamente sul mercato del lavoro. Inoltre, non esistono per queste professioni un curriculum, una durata e una certificazione comune.

Per quanto riguarda il settore del benessere, la situazione è diversa da paese a paese. Sebbene in ogni paese esistano professioni regolamentate e non regolamentate in materia di benessere, i diversi paesi partner differiscono da una categoria all'altra. In **Germania**, probabilmente la professione regolamentata più nota è quella dell'estetista (EQF Livello 4), dove le persone che esercitano questo lavoro devono possedere una qualifica professionale acquisita con una doppia formazione professionale. Tuttavia, chiunque può offrire servizi estetici sul mercato poiché la professione non

³ Berufliches Handeln bei Wellnessdienstleistungen. Eine empirische Qualifikationsbedarfsanalyse

richiede l'autorizzazione statale. Molte altre professioni nel settore del benessere non sono regolamentate in Germania, ad esempio l'istruttore di fitness, il consulente nutrizionale, il consulente del benessere, ecc. Altri centri formativi offrono corsi di formazione professionale, ma possono variare in durata, nei requisiti di ammissione e negli attestati finali.

Mentre in Germania la maggior parte delle professioni nel settore del benessere non sono regolamentate, in **Spagna** è il contrario. In Spagna l'identità professionale più vicina al settore del benessere è il Personal Image (Imagen Personal), composta da diversi profili professionali collegati all'interno del settore. Sono regolate le seguenti professioni: laurea professionale di base in parrucchiere ed estetica (EQF livello 2), tecnico della bellezza ed estetico (EQF, livello 3 o 4), tecnico parrucchiere e cosmetico per capelli (livello EQF 3 o 4) e diploma tecnico superiore in Consulenza d'immagine personale e aziendale, Laurea tecnica superiore in Caratterizzazione e trucco professionale, Laurea tecnica superiore in Gestione dello styling e parrucchieri, Laurea tecnica superiore in Estetica e benessere integrali (tutti: EQF Livello 5). In due anni, tutte queste qualifiche vengono rilasciate con 2000 ore. A seconda del livello EQF (tra 2 e 5), la durata delle ore pratiche può variare da 320 a 400 ore.

In **Italia** e **Cipro** la situazione è simile. In entrambi i paesi ci sono due profili professionali appartenenti a una professione regolamentata, vale a dire parrucchiere ed estetista. In **Italia**, sono elencati nella Banca dati Europea - Professioni regolamentate / Banca dati europea - Professioni regolamentate, il che significa che esistono due leggi nazionali specifiche per le due professioni che regolamentano l'accesso, le capacità professionali e le restrizioni su come svolgere il lavoro. A **Cipro**, queste due professioni sono le uniche con formazione professionale comune. I corsi di formazione per parrucchieri sono disponibili presso l'Autorità per lo sviluppo delle risorse umane (HRDA) ai livelli 3 e 4 del sistema EQF. La formazione scolastica professionale (ad es. KES College) per estetiste offre sia basi teoriche sia pratiche. A Cipro ci sono anche altre categorie appartenenti alle professioni regolamentate, ad esempio, Gym & Fitness e Fisioterapia. Le professioni non regolamentate legate al benessere a Cipro sono quelle nel campo delle Spa & Massage. Centri di formazione non formale, ad es. includono il piano strategico di GTO (Organizzazione del Turismo di Cipro) con corsi di formazione e seminari relativi al settore del benessere; i College offrono classi professionali e offrono corsi professionali (ad es. corsi CVET), ad es. corsi brevi per imparare il trucco. Seminari non formali, come il trucco permanente, sono offerti anche dall'Associazione delle Estetiste di Cipro. Nel campo delle palestre e del fitness, vengono organizzati anche seminari quali quelli di pronto soccorso realizzati dall'Associazione di educazione fisica e scienze sportive di Cipro.

Mentre le professioni di estetista e parrucchiere sono regolamentate in Italia e Cipro, in **Finlandia** esiste anche una base legale per la professione del consulente di bellezza, del terapista di bellezza (estetista), parrucchiere e barbiere. Ci sono anche professioni non regolamentate come in Italia e Cipro, ad esempio, l'istruttore di sport, l'istruttore di palestra, l'istruttore di yoga, il personal trainer, l'istruttore per il tempo libero, l'organizzatore di attività turistiche/guida turistica e il consulente di benessere. D'altra parte, Valvira - Autorità nazionale di vigilanza per il benessere e la salute - regola alcune professioni, ad esempio, le leggi per le professioni nelle aree del massaggio, della fisioterapia e di altri trattamenti, come quelli indicati da un medico.

2.2. Profili professionali e percorsi formativi nel settore del benessere

Nella sezione seguente vengono spiegati i diversi percorsi di istruzione professionale, le qualifiche ottenute e i requisiti necessari nonché vengono indicate le somiglianze e le differenze che esistono nei paesi partner di progetto: Germania, Spagna, Italia, Cipro e Finlandia.

In **Germania** vengono offerti diversi percorsi formativi per lavorare nel settore del benessere: dall'istruzione professionale triennale nel sistema duale al corso biennale approvato dallo stato in una

scuola specifica in cui le persone acquisiscono competenze sulla base di un programma di studio statale approvato, ai tirocini che durano da pochi giorni a 12 mesi. In Germania, l'istruzione non è regolata dal governo centrale, ma da ogni stato federale. Pertanto, vengono offerti vari percorsi di qualificazione e spesso differiscono da regione a regione. Ad esempio, la qualifica di "massaggiatore" può essere acquisita in 6 giorni, mentre altri corsi durano 2,5 anni.

In **Spagna** la situazione è simile in quanto esistono una varietà di opzioni per acquisire competenze per lavorare nel settore del benessere. Se i tirocinanti desiderano ottenere un certificato ufficiale, devono frequentare corsi in centri educativi riconosciuti. Tuttavia, ci sono molti centri educativi privati che offrono corsi di formazione non ufficiali, adattando i curricula e la loro formazione alle loro esigenze. Ciò è possibile poiché in Spagna non esiste una legge che specifichi che una laurea o una carriera sono necessari per lavorare nel settore del benessere, tuttavia, è chiaro che con un titolo professionale qualsiasi la persona otterrà un vantaggio competitivo quando cercherà un lavoro e probabilmente sarà più professionale. I livelli sono compresi tra il livello EQF 2 e 5. Tuttavia, le persone possono anche entrare in questo settore attraverso altri canali accademici, ad esempio, attraverso l'istruzione universitaria, come nel caso del titolo di nutrizionista. I corsi di formazione professionale sopra menzionati consistono in parti teoriche e pratiche, hanno una durata di 2000 ore e il numero di ore di pratica in azienda può variare, ad esempio, nelle professioni EQF di livello 5 di solito circa 400 ore e sono strutturate in risultati di apprendimento.

Il background dei dipendenti nel settore del benessere può variare, poiché ogni persona interessata ad acquisire alcune conoscenze può frequentare programmi di formazione erogati da centri di istruzione professionale statali o privati. I curricula e la durata di questi corsi variano da scuola a scuola e non sono ufficialmente regolamentati né riconosciuti dallo stato. Dopo aver terminato il corso, gli studenti di solito ottengono un certificato per dimostrare le loro abilità e competenze.

In **Italia**, per legge è richiesto che le persone seguano una formazione professionale per ottenere la qualifica professionale (o possono superare l'esame di qualifica anche senza aver frequentato un corso triennale ma dopo un corso di quasi 300 ore). Analogamente alla Germania e alla Spagna, una persona senza una qualifica ufficiale può lavorare nel settore del benessere in Italia; tuttavia, diversamente dai paesi precedentemente menzionati è vietato, per una persona senza la qualifica di estetista, essere il gestore di un salone di bellezza. La qualifica professionale di estetista si ottiene, dopo aver completato la scuola dell'obbligo, attraverso il superamento di uno specifico esame teorico-pratico preceduto, in alternativa, o dall'esecuzione di corsi di qualificazione regionali più corsi di specializzazione, o un lavoro a tempo pieno seguito da una formazione e corsi regionali, od infine, attraverso un'esperienza lavorativa triennale da dipendente o collaboratore familiare di una azienda estetica seguita da una formazione regionale specifica. Al contrario, le persone che lavorano nel settore dei parrucchieri senza la qualifica professionale entrano nel settore attraverso l'apprendistato, mentre le persone senza la qualifica professionale che lavorano nel campo della bellezza frequentano principalmente corsi specifici (massaggi, trucco, epilazione, ecc.) a pagamento. Il percorso per ottenere una qualifica in Italia è di solito due o tre anni di scuola di IFP (per ottenere una qualifica di operatore - livello EQF 3) o un corso di quattro anni in un istituto di istruzione e formazione professionale che porta a un diploma professionale (tecnico - livello EQF 4). Parte della formazione in tutti i corsi di IFP comprende periodi di apprendimento basato sul lavoro, in particolare durante il secondo e il terzo anno. Nel quarto anno, la metà delle ore di apprendimento è trascorsa in un'azienda di benessere. Esistono altri corsi specifici per il settore del benessere, che forniscono competenze tecniche, capacità manageriali e specifici per i dipendenti del settore, ma di solito sono brevi, teorici e pratici, portano a un certificato di frequenza e sono a pagamento. Indipendentemente dal fatto che si tratti di corsi formali o non formali, la maggior parte di essi si concentra sulla metodologia per l'acquisizione di competenze attraverso l'apprendimento mediante la pratica.

A **Cipro**, esistono requisiti specifici per poter lavorare nelle aree regolamentate. È necessario possedere una laurea, un diploma o un certificato di estetica riconosciuto dal Consiglio di riconoscimento della laurea di Cipro, essere un cittadino della Repubblica di Cipro, avere un diploma di scuola superiore o una qualifica equivalente e possedere un certificato sanitario rilasciato da un membro della Associazione Medica Cipriota. Per Gym & Fitness, la persona deve essere un cittadino della Repubblica di Cipro, avere una laurea presso un'università o un'università equivalente in Educazione fisica dell'Accademia Ellenica di educazione fisica. Per la fisioterapia la persona deve essere un cittadino della Repubblica di Cipro, non essere stato condannato per un reato che comporta disonestà o turpitudine morale negli ultimi cinque anni, avere un diploma di fisioterapia presso un'università o un'università equivalente riconosciuto dal Consiglio e completo di uno stage di sei mesi come fisioterapista in ambito pubblico. Non ci sono requisiti specifici per Spa & Massage, dal momento che appartengono a professioni non regolamentate, il che significa che molte persone che lavorano in quest'area hanno completato solo corsi brevi. Esiste una sola qualifica IFP correlata ai parrucchieri ai livelli EQF 3 e 4, che è progettata in base ai risultati di apprendimento e strutturata in 23 aree di lavoro, di cui otto obbligatorie nel livello EQF 3 e dodici sono obbligatorie nel livello EQF 4. Inoltre, le qualifiche fornite dalle università di Cipro sono accettati e riconosciuti dalla legge (EQF Livello 5). Alcune università offrono anche diplomi equivalenti al livello 6 dell'EQF per estetisti, scienze dello sport (entrambi terminano con un BSc).

Anche se ci sono molte diverse possibilità di diventare dipendenti nel settore del benessere in **Finlandia**, è necessario ricordare che la maggior parte dei professionisti del benessere sono qualificati e istruiti professionalmente. La maggior parte dei dipendenti ha una delle seguenti qualifiche: qualifica professionale nell'industria del turismo (EQF Livello 4), qualifica professionale in acconciature e cure di bellezza (EQF Livello 4), ulteriore qualificazione professionale nel massaggio (EQF Livello 4). Mentre a Cipro e in Germania la maggior parte delle persone non hanno una qualifica adeguata nell'area del massaggio e hanno frequentato solo alcuni corsi di breve durata, in Finlandia questa materia è strutturata come uno studio a più sfaccettature dove in un anno e mezzo si fa teoria al 30% e pratica al 70%. In Finlandia un parrucchiere ed estetista hanno la possibilità di proseguire gli studi dopo la qualifica professionale presso l'Università di Scienze Applicate, dove possono completare da due a tre anni di laurea (EQF Livello 6) e Master (EQF Livello 7) in Capelli e Bellezza.

Un laureato in Estetica e Cosmetologia è uno specialista che opera in modo flessibile nel campo della bellezza e dei cosmetici. L'istruzione che porta al grado di laureato fornisce capacità per sviluppare operazioni commerciali nel settore. Come specialista nel suo campo, un laureato in Estetica e Cosmetologia promuove la creazione di reti e la cooperazione nel settore, nonché la distribuzione di informazioni diverse, aggiornate e comprovate sui cosmetici. Gli studenti migliorano le loro competenze chiave nel campo acquisendo informazioni per diventare specialisti in due grandi aree di competenza: operazioni commerciali nel campo dei cosmetici e conoscenza delle materie prime utilizzate nei cosmetici. Gli studenti approfondiscono le loro competenze riunendo ciò che hanno appreso in precedenza in una competenza olistica e praticando l'applicazione delle loro conoscenze, ad esempio in materia di istruzione, consulenza e marketing dei cosmetici. Gli studenti sviluppano e riformano il campo in progetti insieme alla vita lavorativa. In Germania e in Italia questa qualifica rientra nel livello EQF 4.

La situazione è simile per i fisioterapisti: in Germania seguono una formazione professionale, in Finlandia - tre anni e mezzo di istruzione universitaria (di cui 1/3 del tempo per lavoro pratico e quattro stage) con una laurea legale, il che significa che il titolo fisioterapista può essere utilizzato solo da persone che hanno completato la laurea. Oltre alle competenze professionali, le qualifiche in Finlandia spesso includono anche altre competenze. Ad esempio, la qualifica professionale in parrucchiere e

bellezza comprende buone capacità sociali e interattive, servizio clienti e cura della pelle, oltre a imparare un atteggiamento imprenditoriale per prepararsi al lavoro autonomo.

Una famosa area di lavoro nel campo del benessere in Finlandia è lo yoga. I formatori di istruttori di yoga hanno una lunga esperienza nel soddisfare i criteri dell'educazione dell'Unione Europea Yoga e hanno molta esperienza come insegnanti di yoga. Lavorano in gruppi di tre persone con almeno una persona laureata in assistenza sanitaria. Per iniziare una formazione per insegnanti di yoga, un tirocinante deve aver praticato yoga per almeno due anni sotto la guida di un insegnante addestrato, essere membro dell'Associazione finlandese di yoga e aver frequentato un corso di due/quattro giorni presso una scuola di Yoga. Richiede anche motivazione per impegnarsi a lavorare a lungo termine nello sviluppo personale. Esistono otto sezioni del programma di studio, costituite da studi di base (P1-P4) e studi avanzati (S1-S4). Tutti insieme gli studi di base durano circa due anni e gli studi avanzati lavorano con lo stesso gruppo e formatori per tre anni.

2.3. Profili professionali e percorsi formativi nel settore del benessere

La professione di estetista può essere esercitata senza autorizzazione statale in **Germania**. Ciò significa che le persone con qualifiche acquisite in paesi stranieri possono lavorare sul campo, il che, a sua volta, afferma che non è necessario sottoporsi a un riconoscimento professionale. Tuttavia, si può verificare l'equivalenza della laurea con una laurea tedesca e una valutazione della laurea può essere utile per rendere più comprensibili le qualifiche straniere per i datori di lavoro e le aziende. Inoltre, una laurea riconosciuta come equivalente apre l'accesso alla formazione professionale continua. Inoltre, le risposte dei datori di lavoro che hanno preso parte alla ricerca sul campo hanno chiarito che dipende dall'azienda se sono richieste qualifiche ufficiali o meno: alcune aziende hanno affermato che non è necessario, altre hanno affermato che richiedono che le estetiste siano in possesso di qualifiche ufficiali, non solo dopo aver completato i corsi a breve termine.

Per quanto riguarda lo sviluppo professionale, è diventato chiaro che spesso è nelle mani dei dipendenti stessi, quindi devono prendere l'iniziativa per un'ulteriore formazione, poiché i clienti diventano più sofisticati e richiedono conoscenze e competenze nuove e/o aggiornate da parte dei dipendenti. I dipendenti prendono parte alla formazione interna ed esterna, provano a imparare dalle osservazioni e applicandosi, sebbene a volte non hanno il sostegno dei loro datori di lavoro. Quando alle aziende è stato chiesto questo aspetto sulla sensibilità riguardo alla formazione continua, è risultato che solo un terzo è pienamente consapevole di questo argomento. Hanno affermato di assumere i propri dipendenti dopo aver valutato gli attestati e lettere di raccomandazione, aver intervistato precedenti datori di lavoro, aver valutato il loro aspetto e svolto colloqui di lavoro. Al fine di valutare lo sviluppo professionale dei dipendenti, i datori di lavoro si basano sugli effetti finali del lavoro/servizio, svolgono interviste con clienti e dipendenti e valutano la soddisfazione dei clienti. I dipendenti hanno aggiunto che a volte i datori di lavoro osservano individualmente il loro lavoro. Tutti i gruppi target intervistati hanno confermato l'importanza delle competenze professionali, delle competenze sociali e delle capacità comunicative, del servizio clienti e della gestione del tempo.

In **Spagna** è generalmente possibile riconoscere l'istruzione non formale, attraverso l'accreditamento delle competenze o attraverso un certificato professionale. Pertanto, l'istruzione non formale è riconosciuta anche a livello statale e riconosciuta da tutte le autorità educative. Tuttavia, per riconoscere questo accreditamento, la persona viene sottoposta a test che dimostrano di possedere le competenze necessarie per ottenere il certificato o l'accreditamento. I datori di lavoro spesso assumono persone sulla base di un colloquio personale e di un periodo di osservazione. Rispetto alla Germania sembra che ci siano meno ostacoli che i dipendenti devono superare.

Per quanto riguarda la valutazione dello sviluppo professionale, i datori di lavoro spagnoli hanno suggerito di valutare non solo le competenze tecniche, ma anche le competenze trasversali (ad

esempio, hanno indicato l'empatia e il servizio clienti come particolarmente importanti). Rispetto alla Germania, hanno menzionato l'offerta di numerosi programmi di formazione per adeguare le competenze dei dipendenti alle nuove tendenze.

In **Italia**, ad agosto 2016, ogni regione aveva istituito il proprio sistema di certificazione delle competenze, che si rifà al Quadro nazionale delle qualifiche professionali. Il sistema delle qualifiche regionali consente il riconoscimento delle competenze professionali acquisite in qualsiasi campo (formale e non formale) ma solo in relazione alle competenze già descritte nel sistema. Nuove competenze / profili possono essere aggiunti al sistema, se importanti per il mercato del lavoro, ma il processo di aggiunta è piuttosto lungo e complesso e dovrebbe comunque essere riferito al sistema nazionale.

Quando ai datori di lavoro è stato chiesto cosa fanno quando assumono nuovi dipendenti, le risposte sono le stesse della Spagna. I datori di lavoro italiani utilizzano anche interviste personali insieme a dimostrazioni sul campo, in particolare, nella maggior parte dei casi, danno ai dipendenti la possibilità di dimostrare e osservare le proprie competenze per una settimana. Il processo di valutazione dei dipendenti che lavorano è lo stesso di Germania e Spagna, il che significa che in tutti e tre i paesi viene utilizzato l'ombreggiamento del lavoro. Tuttavia, in Italia, ai dipendenti viene chiesto tramite interviste mensili sul loro lavoro, che consente ai datori di lavoro di comprendere le aspettative e le competenze mancanti dei dipendenti e aiuta i dipendenti a scegliere determinati corsi per l'istruzione superiore. In Germania vengono anche condotte interviste, tuttavia non si dice che vengano fatte su base regolare come in Italia. Tutte le parti interessate intervistate durante la ricerca sul campo, ovvero dipendenti, datori di lavoro, fornitori di IFP, hanno sottolineato l'importanza delle competenze trasversali e il fatto che attualmente a molti dipendenti mancano quelle, il che significa che è necessario concentrarsi maggiormente su di esse. Ciò corrisponde anche a quanto affermato in Germania e Spagna.

A **Cipro** è stato anche rivelato che tutti i gruppi target sono consapevoli del fatto che le competenze orizzontali e trasversali possono fare la differenza decisiva nell'offrire servizi di benessere. Ciò rende necessario che i dipendenti non solo possiedano eccellenti qualifiche educative, ma anche competenze trasversali che potrebbero essere insegnate anche dai datori di lavoro che offrono seminari corrispondenti. Per quanto riguarda il riconoscimento delle competenze, la situazione è completamente diversa da quella italiana, poiché esiste una sola qualifica acquisita attraverso l'apprendimento non formale che può essere convalidata, che è l'acconciatura (convalidata dall'HRDA). Un diploma universitario che rientra nel sistema formale porta a una qualifica di livello EQF 5. È importante notare qui che per la maggior parte delle aree del settore del benessere l'istruzione è fornita ad un livello che non è considerato non formale. In altre parole, i dipendenti devono avere un diploma o una laurea in base alla loro professione per essere riconosciuti nel loro campo. Ad esempio, le estetiste possiedono un diploma o una laurea (titolo/diploma o certificato di estetica riconosciuto dal Consiglio di riconoscimento dei Diplomi di Cipro) e gli istruttori di fisica possiedono una laurea (laurea conseguita presso un'università o un'università equivalente in Educazione fisica o presso l'Accademia Ellenica di Educazione Fisica). A parte ciò, i dipendenti devono avere competenze trasversali come comunicazione, gestione del tempo, servizio clienti, ecc. Le competenze menzionate possono essere sviluppate attraverso la formazione e i seminari che i datori di lavoro possono offrire. Le capacità comunicative sono le più importanti nel campo del benessere a causa della comunicazione quotidiana che un professionista ha con i suoi clienti. I datori di lavoro supportano i loro dipendenti nello sviluppo e nell'aggiornamento delle loro competenze - simile alla Spagna - offrendo seminari interni ed esterni. La valutazione dello sviluppo delle competenze viene effettuata come in Italia, il che significa che i datori di lavoro svolgono regolarmente colloqui personali con i propri dipendenti.

Per quanto riguarda il processo di assunzione iniziale, ci sono diverse questioni che devono essere soddisfatte. Analogamente alla Germania, i dipendenti devono avere referenze, esperienza, qualifiche

accademiche, devono dimostrare le proprie competenze e capacità e vengono interrogati attraverso interviste individuali.

La situazione relativa al riconoscimento delle competenze in **Finlandia** è diversa da Cipro, tuttavia è piuttosto simile alla situazione in Italia. In Finlandia esiste la possibilità di identificare le conoscenze di studi precedenti che si adattano alla professione. C'è anche la possibilità che qualcuno abbia già competenze basate sull'esperienza lavorativa. In questo caso, viene creato un piano di studio personale per gli studenti per adattarlo alle loro esigenze. Questo supporto si riflette anche nello sviluppo dei dipendenti.

In Finlandia, diversi dalla Germania, i dipendenti sono attivamente supportati dai loro datori di lavoro e ricevono indicazioni su come aumentare le loro competenze, poiché i datori di lavoro chiedono ai loro dipendenti di essere qualificati - spesso il datore di lavoro paga anche per la formazione - e di essere aggiornati su conoscenze e abilità (comprese le competenze trasversali, che sono dichiarate molto importanti, in particolare le capacità interattive). La qualifica dei dipendenti deve essere dimostrata prima di iniziare a lavorare (spesso hanno un grado di qualifica professionale da 120 punti di studio a 180 punti di competenza / Livello EQF 4). L'assunzione avviene attraverso un colloquio, sempre faccia a faccia e molto spesso sono richiesti i certificati. Numerosi candidati vengono intervistati e viene selezionato il più qualificato. Analogamente alla Germania, i dipendenti finlandesi devono dimostrare le proprie competenze attraverso la formazione sul lavoro e hanno maggiori possibilità se ricevono raccomandazioni dai precedenti datori di lavoro. Ciò evidenzia che in Finlandia viene dato valore al know-how, ma è necessaria una formazione per ottenere un buon lavoro. Nel complesso, si può affermare che l'istruzione superiore nel settore del benessere è molto importante in tutti i paesi, poiché si tratta di un campo di lavoro in rapida evoluzione. Lo sviluppo professionale è molto apprezzato dai datori di lavoro, tuttavia differisce da paese a paese, indipendentemente dal fatto che supportino attivamente i propri dipendenti nella loro formazione.

3. Standard professionali per il settore del benessere

Dalle descrizioni sopra si evince che i settori del benessere nei Paesi Europei citati (Germania, Spagna, Italia, Cipro e Finlandia) sono molto diversi. Ogni Paese segue le proprie tendenze, ci sono diverse procedure per ottenere la qualificazione (per esempio, in alcuni è anche possibile lavorare nel settore benessere senza avere una qualifica ufficiale) e ci possono essere anche molte differenze nei processi di riconoscimento e di reclutamento così come nei processi di valutazione delle stesse. Prendendo questo come base, è importante sviluppare standard occupazionali tenendo in considerazione i diversi aspetti e formando una base comune per le persone che vogliono lavorare o stanno già lavorando nel settore.

A seguito della ricerca online e sul campo condotta dai partner, i compiti e le attività professionali selezionati sono stati distribuiti in aree di lavoro più ampie:

Area di Lavoro 1: Trattamenti Viso, Collo e Décolleté

Area di lavoro 2: Trattamenti per il corpo

Area di Lavoro 3: Trattamenti mani e piedi di cura e di bellezza

Area di Lavoro 4: Attività fisiche, ricreative, rilassamento e alimentazione

Area di Lavoro 5: Igiene e sicurezza

Area di Lavoro 6: Competenze trasversali.

Le aree di lavoro sono costituite da una serie di unità che delineano i risultati dell'apprendimento nel contesto di conoscenze, abilità, responsabilità e autonomia. La descrizione dei risultati di apprendimento corrisponde al livello 4 dell'EQF.

A seguito della sperimentazione dei materiali di formazione e degli strumenti di valutazione basati sugli standard occupazionali, le due ultime aree di lavoro "Igiene e sicurezza" e "Competenze trasversali" sono state integrate nelle aree di lavoro delle competenze specifiche del settore. Lo sviluppo dei materiali di formazione con strumenti di valutazione e la loro sperimentazione hanno mostrato chiaramente che le abilità comunicative, le competenze green, le competenze tecnologiche e digitali o le competenze relative all'igiene devono essere insegnate o valutate nel contesto professionale (come parte del processo di valutazione globale). Pertanto, gli standard occupazionali finali coprono le seguenti aree di lavoro con elementi integrati delle due aree di lavoro universali.

Area di Lavoro 1: Trattamenti Viso, Collo e Décolleté

Area di lavoro 2: Trattamenti per il corpo

Area di Lavoro 3: Trattamenti mani e piedi di cura e di bellezza

Area di Lavoro 4: Attività fisiche, ricreative, rilassamento e alimentazione

Gli standard occupazionali sono pensati per essere utilizzati come strumenti pratici per valutare le proprie competenze e quelle dei dipendenti presenti o potenziali nel settore del benessere.

SKILLS FOR
Wellness
ENHANCEMENT OF VET OFFERS
IN THE WELLNESS SECTOR



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



Trattamenti viso, collo e décolleté

1.1		DIAGNOSI DELLA PELLE [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA E ALLA BELLEZZA]	
I Risultati di Apprendimento corrispondono a EQF			EQF 4
Risultato di Apprendimento: Lei/lui è in grado di analizzare i tipi di pelle del viso e valutare i risultati per la pianificazione del trattamento			Indicatori dimostrativi
Conoscenza	Capacità	Responsabilità e autonomia	
<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui dimostra comprovata abilità in</i>	<i>Sulla base di situazioni lavorative reali</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Elencare i metodi e gli strumenti diagnostici necessari per ulteriori trattamenti del viso • Spiegare la struttura della pelle, i tipi di pelle, le loro caratteristiche, funzioni e possibilità di cura • Descrivere l'impatto di fattori esterni e interni sulla condizione e sul funzionamento di viso, collo e décolleté • Descrivere il processo di invecchiamento della pelle e i metodi che ritardano questo processo • Identificare i tipi di alterazioni patologiche sulla pelle del viso che ostacolano o impediscono l'esecuzione di un trattamento di bellezza 	<ul style="list-style-type: none"> • Selezionare i metodi di diagnosi e gli strumenti diagnostici (intervista e osservazione, customer care) necessari per eseguire la condizione della pelle e decidere i trattamenti per il viso • Identificare il tipo di pelle del viso generale del cliente (secca, normale, grassa, mista) • Identificare eventuali anomalie e inestetismi facciali (compresi quelli causati da sole, fumo, consumo di alcol, alimentazione), disturbi della pelle come: acne, eczema, herpes labiale (virus dell'herpes simplex), psoriasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Assumersi la responsabilità del completamento dell'analisi completa della pelle del viso, valutando le aree di pelle del viso normale/secca/grassa • Supportare il confine tra le competenze dell'estetista e quelle del dermatologo • Informare il cliente sui motivi delle caratteristiche individuali della pelle • Stabilire trattamenti futuri e fornire raccomandazioni individuali giustificate su determinati prodotti o misure per un miglioramento della struttura cutanea dell'individuo sulla base delle indicazioni ricevute 	<ul style="list-style-type: none"> • Lei/lui esegue l'analisi della pelle del viso e identifica il tipo di pelle e lo compila nel piano di trattamento in modo professionale e comprensibile, anche in lingua straniera • Lei/lui identifica anomalie facciali, macchie e alterazioni patologiche. Lei/lui identifica gli strumenti per il trattamento del viso e gli apparecchi/dispositivi di base (ultrasuoni, peeling diamantati e radiofrequenza) • Lei/lui gestisce il rapporto con il cliente (intervista e osservazione) • Lei/lui consiglia le caratteristiche della pelle del viso individualmente e correttamente al cliente e fornisce raccomandazioni per la cura della pelle

**Strumenti di
valutazione**

- Osservazione
- Dimostrazione
- Caso di studio
- Test

1.2		TRATTAMENTI VISO, COLLO E DÉCOLLETÉ [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA]	
I Risultati di Apprendimento corrispondono a EQF			EQF 4
Risultato di Apprendimento: Lei/lui è in grado di analizzare i tipi di pelle del viso e valutare i risultati per la pianificazione del trattamento			Indicatori dimostrativi
Conoscenza	Capacità	Responsabilità e autonomia	
<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui dimostra comprovata abilità in</i>	<i>Sulla base di situazioni lavorative reali</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Elencare le precauzioni e i requisiti universali pertinenti in materia di salute, igiene e penetrazione della pelle relativi ai trattamenti per il viso • Indicare i tipi di trattamenti di cura eseguiti su viso (compreso il contorno occhi), collo e décolleté, ad es. nutritivo, idratante, normalizzante, liftante, esfoliante, detergente, rigenerante • Descrivere le controindicazioni a specifiche formulazioni cosmetiche, ingredienti e trattamenti viso • Spiegare le differenze tra prodotti terapeutici, cosmetici e "cosmeceutici". • Spiegare la chimica cosmetica, le funzioni e gli effetti degli ingredienti dei prodotti (naturali e 	<ul style="list-style-type: none"> • Scegliere trattamenti terapeutici che comprendano indicazioni e controindicazioni per la cura di viso, collo e décolleté • Selezionare e preparare prodotti adeguati in linea con il trattamento viso utilizzato (maschere, peeling), le richieste della cliente e le proprietà della pelle, descrivendone l'uso • Identificare le allergie e gli effetti collaterali del trattamento/dei prodotti durante la lettura delle descrizioni dei prodotti • Scegliere preparati, apparecchi e strumenti e accessori per il trattamento di cura del viso (compresa la zona degli occhi), collo e décolleté • Applicare sul viso tecniche manuali per trattamenti selezionati 	<ul style="list-style-type: none"> • Sulla base delle indicazioni ricevute, eseguire le pulizie e i trattamenti viso specifici scegliendo i prodotti più idonei nel rispetto delle norme di igiene e sicurezza, tempi di esecuzione e atteggiamento gentile, ascolto e rassicurazione nei confronti del cliente • Determinare la durata del trattamento, la sequenza, i costi e il calcolo dei prezzi, informando di conseguenza il cliente • Consulenza sul trattamento del viso, conoscendo le tecniche di comunicazione e la terminologia utilizzata • Consiglia prodotti per una routine di cura della pelle regolare, spiegando in modo chiaro e semplice • Valutare l'effetto del trattamento e apportare correzioni e/o 	<ul style="list-style-type: none"> • Lei/lui compila la scheda cliente, utilizzando la tecnica visiva e tattile per rilevare i cambiamenti della pelle e utilizzando la tecnica della domanda per compilare la parte dedicata all'anamnesi generale • Lei/lui dimostra capacità interpersonali per gestire la relazione con il cliente durante tutto il trattamento • Lei/lui prepara la cabina con tutto il materiale necessario per eseguire il trattamento • Lei/lui consiglia i prodotti e propone i trattamenti più adatti in base alle proprie conoscenze cosmetologiche e dermatologiche • Lei/lui conosce le tecniche igieniche e sa come metterle in pratica • Lei/lui esegue il trattamento nei

<p>artificiali) sulla pelle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descrivere tipologia, composizione e modalità di applicazione dei prodotti cosmetici funzionali ai trattamenti viso • Elencare i tipi di preparati, strumenti e utensili utilizzati nel trattamento del viso • Spiegare come utilizzare gli strumenti manuali e le apparecchiature elettromedicali per i trattamenti del viso • Tecniche di denominazione per la rimozione dei peli sul viso (epilazione) • 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"> • Utilizzare in modo appropriato apparecchiature meccaniche ed elettriche per i trattamenti del viso • Applicare vari metodi di depilazione a seconda delle condizioni della pelle • Registrare i risultati del trattamento sul piano di trattamento del cliente 	<p>modifiche se il prodotto o il trattamento applicato non sono idonei</p>	<p>tempi previsti e con le corrette sequenze</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lei/lui gestisce gli imprevisti legati al comportamento del cliente o in relazione alle complicazioni che possono insorgere durante il trattamento
<p>Strumenti di valutazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Caso di studio • Test 		

1.3		MASSAGGI VISO, COLLO E DÉCOLLETÉ [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA]	
I Risultati di Apprendimento corrispondono a EQF			EQF 4
Risultato di Apprendimento: Lei/lui è in grado di fornire maggi cosmetici scegliendo i prodotti appropriati e prendendo in considerazione i bisogni e desideri del cliente			Indicatori dimostrativi
Conoscenza	Capacità	Responsabilità e autonomia	
<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui dimostra comprovata abilità in</i>	<i>Sulla base di situazioni lavorative reali</i>
<ul style="list-style-type: none"> Elenca i principi e le finalità del massaggio per viso, collo e décolleté Descrivere varie tecniche di massaggio facciale (classico, massaggio con spazzole, linfatico) Spiegare i benefici generali del massaggio facciale e le controindicazioni 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 esfolianti, scrub, maschere e creme da massaggio facciale Applicare e spiegare alla cliente massaggio modellante, liftante, detergente profondo e antietà su viso, collo, décolleté e spalle Selezionare prodotti cosmetici appropriati per il massaggio facciale a seconda dello scopo 	<ul style="list-style-type: none"> Eseguire il massaggio appropriato di viso, collo e décolleté in base alle esigenze del cliente e ai principi di salute e sicurezza Monitorare le risposte e la soddisfazione del cliente e, se necessario, adattare le tecniche di massaggio Consigliare il massaggio di supporto applicando prodotti per la cura della pelle quotidiana per tutte le età (movimenti circolari e pittorici) Determinare la durata del trattamento, la sequenza, i costi e il calcolo dei prezzi, informando di conseguenza il cliente 	<ul style="list-style-type: none"> Lei/lui compila la scheda cliente, utilizzando la tecnica visiva e tattile per rilevare le alterazioni cutanee e utilizzando la tecnica della domanda per compilare la parte dedicata all'anamnesi generale Lei/lui dimostra capacità interpersonali per gestire la relazione con il cliente durante tutto il massaggio Lei/lui prepara la cabina con tutto il materiale necessario per poter eseguire il massaggio Lei/lui consiglia prodotti e propone soluzioni in base alle proprie conoscenze cosmetologiche e dermatologiche Lei/lui esegue il massaggio nei tempi previsti e

			<p>con le sequenze corrette</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lei/lui gestisce gli imprevisti legati al comportamento del cliente o in riferimento alle complicazioni che possono insorgere durante il massaggio • Lei/lui conosce le tecniche igieniche e sa come metterle in pratica
Strumenti di valutazione	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Caso di studio • Test 		

1.4		ATTIVITA' DI MAKE-UP [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA BELLEZZA]	
I Risultati di Apprendimento corrispondono a EQF			EQF 4
Risultato di Apprendimento: Lei/lui è in grado di mettere il make-up.			Indicatori dimostrativi
Conoscenza	Capacità	Responsabilità e autonomia	
<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui dimostra comprovata abilità in</i>	<i>Sulla base di situazioni lavorative reali</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Elencare i tipi di preparati, strumenti e utensili utilizzati nel trattamento di bellezza del viso • Indicare indicazioni e controindicazioni che ostacolano o impediscono l'esecuzione di un trattamento estetico • Spiegare le caratteristiche del viso e la classificazione della forma del viso • Richiamare elementi di combinazione di colori e principi di progettazione • Elencare le tecniche per la correzione dei difetti facciali • Elenca i tipi e le tecniche di trucco • Elencare gli ingredienti cosmetici nei prodotti per il trucco pertinenti • Descrivere le tecniche per correggere la 	<ul style="list-style-type: none"> • Scegli i preparati cosmetici e gli accessori per il trucco • Considerare il colore della pelle e dei capelli, l'abbigliamento del cliente e l'occasione in cui consigliare la combinazione di colori per il trucco • Considerare e spiegare la forma del viso e le caratteristiche del cliente durante l'applicazione del trucco • Correggere i difetti secondo necessità. Trattamenti di bellezza inclusi viso, occhi, sopracciglia e correzione della bocca • Valutare gli effetti del trattamento di bellezza • Selezionare cosmetici decorativi e procedure appropriate per occasioni specifiche 	<ul style="list-style-type: none"> • Fornire servizi cosmetici decorativi, identificare i desideri del cliente e comunicare con i clienti sul trucco che lei/lui sta applicando, sulla combinazione di colori e sui prodotti utilizzati • Valutare gli effetti del trattamento e apportare correzioni e/o modifiche se necessario • Determinare la durata del trattamento, la sequenza, i costi e il calcolo dei prezzi, informando di conseguenza il cliente • Adeguare la procedura di trucco in base alle caratteristiche individuali dei clienti • Comunicare in modo sicuro ed efficace con il cliente in inglese (o in qualsiasi altra 	<ul style="list-style-type: none"> • Lei/lui informa e consulta il cliente sulle sequenze e sui prodotti per le attività di trucco in modo professionale e comprensibile, anche in lingua straniera • Lei/lui informa il cliente sui costi del trucco e sulla sua durata • Lei/lui seleziona i prodotti cosmetici in base alla condizione della pelle, al colore dei capelli, alla forma del viso per nascondere gli inestetismi della pelle • Lei/lui informa sui colori e lo styling per il trucco in base all'età e all'occasione del cliente (utilizzando app e programmi per la visualizzazione del trucco ove pertinente) • Lei/lui informa sugli effetti del trucco e sui possibili errori nel trucco quotidiano o serale

<p>forma delle sopracciglia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Richiama i metodi di styling delle ciglia • Distinguere i tipi di trattamento per i vari tipi di clienti, incl. donne in gravidanza, anziani, malati di cancro, persone con intolleranze, ecc. • Identificare gli ingredienti nei prodotti per il trucco che potrebbero essere potenzialmente dannosi per la salute e/o l'ambiente del cliente • Denominare gli strumenti digitali (programmi, app) utilizzati per creare design per il trucco o pubblicizzare servizi di trucco • Richiama tutti i termini relativi al trucco in inglese o in qualsiasi altra lingua straniera rilevante per il paese in questione 	<p>(quotidiane, occasionali, stravaganti)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Considera le tendenze della moda quando applichi il trucco • Considera le tendenze della moda quando acconcia le ciglia • Prendere in considerazione le caratteristiche individuali e/o le esigenze speciali di determinati gruppi di clienti (donne incinte, anziani, persone con intolleranze, ecc.) • Selezionare i prodotti per il trucco in base al loro effetto previsto sulla salute e/o sull'ambiente del cliente • Utilizzare strumenti digitali per creare design per il trucco o materiali promozionali • Spiegare al cliente i passaggi chiave della procedura di trucco in inglese (o qualsiasi altra lingua straniera rilevante per il paese indicato) 	<p>lingua straniera pertinente) su questioni relative al trucco</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lei/lui mantiene la propria area di lavoro (es. uso di luce, specchio, utensili, attrezzature, ecc.) in linea con le norme di igiene e sicurezza prima, durante e dopo il trattamento • Lei/lui applica il trucco in base alla forma del viso e alle condizioni della pelle, all'occasione e ai desideri del cliente tenendo conto delle problematiche ambientali • Lei/lui valuta i risultati del trucco e applica eventuali correzioni quando necessario • Lei/lui consiglia il cliente sulla rimozione del trucco e sulla cura del viso di follow-up tenendo conto delle caratteristiche individuali e/o delle esigenze speciali • Lei/lui seleziona prodotti e strumenti per il trucco rispettosi della salute e/dell'ambiente del cliente
<p>Strumenti di valutazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Caso di studio • Test 		

1.5		MAKE-UP PERMANENTE E DECORAZIONI TEMPORANEE [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA BELLEZZA]	
I Risultati di Apprendimento corrispondono a EQF			EQF 4
Risultato di Apprendimento: Lei/lui è in grado di applicare make-up permanente e decorazioni temporanee			Indicatori dimostrativi
Conoscenza	Capacità	Responsabilità e autonomia	
<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui dimostra comprovata abilità in</i>	<i>Sulla base di situazioni lavorative reali</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Elencare le diverse tecniche di trucco permanente e temporaneo. • Ricordare i metodi per l'estensione e il lifting delle ciglia. • Elencare le sostanze biologiche per la decorazione temporanea Identificare gli effetti collaterali delle extension ciglia (la colla adesiva utilizzata può causare reazioni allergiche, infezioni agli occhi). • 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"> • Selezionare le tecniche appropriate, comprese le controindicazioni per il trucco permanente. • Considerare le tendenze della moda quando applichi le ciglia finte. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fornire servizi di trucco permanente o temporaneo, identificare i desideri del cliente e comunicare con i clienti in merito alla procedura di trucco, alla combinazione di colori e ai prodotti utilizzati. • Applicare le ciglia finte in base alle esigenze e ai desideri del cliente. • Valutare gli effetti del trattamento e apportare correzioni e/o modifiche se necessario. • Determinare la durata del trattamento, la sequenza, i costi e il calcolo dei prezzi, informando preventivamente il cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lei/lui trasmette informazioni ai clienti sulle diverse opzioni di trucco permanente e sulle tendenze nelle estensioni delle ciglia attraverso un sito web. • Lei/lui gestisce il colloquio pre-trattamento effettuando un test del visagismo, giustificando al cliente la progettazione delle correzioni, selezionando il colore in base alla zona da trattare (occhi, sopracciglia, labbra) e ai gusti e desideri del cliente. • Lei/lui gestisce la documentazione del consenso informato e la pratica del cliente nel primo colloquio. • Lei/lui spiega al cliente le misure igieniche e di prevenzione generali e specifiche che possono essere utilizzate contro eventuali pandemie (es: Covid-19, altri)

			<p>nei servizi di micropigmentazione ed extension delle ciglia.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lei/lui propone e applica al cliente modifiche di densità, forma e colore a sopracciglia e ciglia, applicando tecniche di colorazione/henné e laminazione delle sopracciglia, e lifting o arricciatura delle ciglia. • Lei/lui spiega al cliente i diversi modelli di extension delle ciglia che possono essere applicati e seleziona il più adatto alla sua fisionomia e tipo di occhio. • Lei/lui fornisce consulenza al cliente sulla micropigmentazione e sulla cura post-trattamento delle ciglia finte. • Lei/lui conduce un'indagine sulla soddisfazione del cliente tenendo conto dei parametri che definiscono la qualità del servizio.
<p>Strumenti di valutazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Caso di studio • Test 		

SKILLS FOR
Wellness
ENHANCEMENT OF VET OFFERS
IN THE WELLNESS SECTOR



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, anatomiche,

<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>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 		

2.2		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 		

2.3	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 		

2.4		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 		

2.5		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 		

2.6		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 		

SKILLS FOR
Wellness
ENHANCEMENT OF VET OFFERS
IN THE WELLNESS SECTOR



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

3.1		DERMATOLOGIA DI BASE / ANATOMIA	
I risultati di apprendimento corrispondono a EQF			EQF 4
Risultato di apprendimento: Lui/lei è in grado di analizzare i tipi di pelle di mani e piedi e valutare i risultati per la pianificazione del trattamento			Indicatori dimostrativi
Conoscenze	Capacità	Responsabilità ed 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 gli elementi di anatomia, fisiologia, igiene e cosmetologia funzionali agli interventi previsti • Riconoscere i tipi di alterazioni e difetti patologici di mani, piedi e unghie che ostacolano o impediscono l'esecuzione di un trattamento 	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnosticare la pelle di mani e piedi attraverso interviste e osservazioni • Effettuare il check-up preliminare, a seconda del servizio da erogare, individuando eventuali anomalie, malformazioni e imperfezioni 	<ul style="list-style-type: none"> • Assumersi la responsabilità del completamento della diagnosi completa della cura della pelle e del check-up preliminare di mani e piedi, identificando alterazioni patologiche, difetti e imperfezioni 	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnostica la pelle delle mani e dei piedi individualmente con il cliente al piano di trattamento in modo comprensibile, anche in lingua straniera. Elenca nella scheda di trattamento gli elementi di anatomia, fisiologia e igiene, anche difetti e imperfezioni. • Riconosce e identifica i tipi di alterazioni e difetti patologici di mani, piedi e unghie che ostacolano o impediscono l'esecuzione di un trattamento. • Gestisce il rapporto con il cliente (intervista e osservazione). • Consiglia le caratteristiche della pelle delle mani e dei piedi

			<p>individualmente e correttamente al cliente e fornisce consigli per la cura della pelle.</p>
<p>Strumenti di valutazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Prove estratte dal lavoro/caso di studio • Test 		

3.2		TRATTAMENTI MANI COMPRESO MANICURE, NAIL DESIGN ED EXTENSION [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA E ALLA BELLEZZA]	
I risultati di apprendimento corrispondono a EQF			EQF 4
Risultato di apprendimento: Lui/lei è in grado di effettuare trattamenti alle mani nel rispetto delle normative igieniche e di penetrazione cutanea, comprendendo le esigenze del cliente			Indicatori dimostrativi
Conoscenze	Capacità	Responsabilità ed 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"> • Identificare i vari tipi e tecniche di trattamento delle mani e delle unghie • Ricordare varie indicazioni e controindicazioni per l'applicazione di procedure cosmetiche per il trattamento di mani e unghie • Elencare le tecniche estetiche per la cura delle unghie (correzione della forma della lamina ungueale) • Denominare varie tecniche di nail art • Descrivere i principi di base della cura quotidiana delle mani e delle unghie • Distinguere i tipi di trattamento per i vari tipi di clienti, incl. donne in gravidanza, 	<ul style="list-style-type: none"> • Applicare procedure cosmetiche per mani e unghie tenendo conto delle varie indicazioni e controindicazioni • Applicare i servizi estetici di base (manicure, incl. correzione della forma della lamina ungueale) secondo procedura, sia con strumenti manuali che elettromeccanici • Applicare varie tecniche estetiche per la bellezza delle unghie (unghie artificiali/unghie allungate, decorazione delle unghie) 	<ul style="list-style-type: none"> • Sulla base delle indicazioni ricevute, fornire servizi estetici (manicure) utilizzando diverse tecniche e attrezzature, osservando le norme di igiene e sicurezza, i tempi di esecuzione e adottando un atteggiamento amichevole nei confronti del cliente • Valutare la qualità del risultato finale della cura estetica delle mani informando e consigliando il cliente sulle misure necessarie per il mantenimento ottimale dei risultati ottenuti 	<ul style="list-style-type: none"> • Prepara le informazioni per il cliente sui servizi disponibili nel centro estetico creando un sito web. • Riceve e accoglie il cliente per l'analisi di mani e unghie, registrando i dati nella cartella del cliente. • Spiega al cliente la proposta di trattamento in base alle alterazioni che presenta (disidratazione, invecchiamento cutaneo, iperpigmentazione) e alle caratteristiche che presenta (gravidanza, diabete, cure oncologiche) • Prepara lo spazio di lavoro con le attrezzature, i materiali ei cosmetici,

<p>anziani, malati di cancro, persone con intolleranze, ecc.</p>			<p>compresi i cosmetici verdi, mantenendo le misure di sicurezza e igiene.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Esegue il trattamento richiesto nei tempi e con la corretta sequenza del processo, mantenendo le misure igienico-sanitarie durante tutto il processo. • Lui/lei esegue il processo di manicure maschile nei tempi e nella sequenza corretta, mantenendo le misure igienico-sanitarie durante tutto il processo. • Propone ed esegue make up e decorazione unghie combinando diverse tecniche. • Spiega il processo di applicazione delle unghie artificiali, secondo i desideri della cliente, adattandolo allo stato dell'unghia e alla morfologia delle dita. • Spiega al cliente le cure e le manutenzioni da seguire a domicilio secondo
--	--	--	---

			il processo applicato. <ul style="list-style-type: none"> • Analizza la qualità del processo attraverso un'indagine di soddisfazione
Strumenti di valutazione	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Prove estratte dal lavoro/caso di studio • Test 		

3.3		TRATTAMENTI DEL PIEDE COMPRESO PEDICURE E NAIL DESIGN [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA E ALLA BELLEZZA]	
I risultati di apprendimento corrispondono a EQF			EQF 4
Risultato di apprendimento: È in grado di fornire trattamenti ai piedi inclusi pedicure e nail design, scegliendo prodotti appropriati e tenendo conto delle esigenze e dei desideri del cliente.			Indicatori dimostrativi
Conoscenze	Capacità	Responsabilità ed 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"> • Identificare le varie tipologie e tecniche di trattamento piedi e unghie, anche in lingua straniera (inglese) • Denominare le regole igieniche di base (igiene personale e igiene sul posto di lavoro) • Richiamare varie indicazioni e controindicazioni per l'applicazione di procedure cosmetiche per il trattamento di piedi e unghie • Elenca la procedura, incl. tecniche e strumenti, utilizzati per il trattamento di piedi e unghie • Descrivere le tecniche estetiche per la bellezza delle unghie (decorazione delle 	<ul style="list-style-type: none"> • Preparare il luogo di lavoro per il trattamento seguendo le norme di igiene e sicurezza • Applicare procedure cosmetiche per piedi e unghie corrispondenti a varie indicazioni e controindicazioni • Applicare i servizi estetici di base (pedicure, incl. correzione della forma della lamina ungueale) secondo procedura, sia con strumenti manuali che elettromeccanici • Applicare varie tecniche estetiche per la bellezza delle unghie (decorazione delle unghie) • Selezionare alternative più ecologiche agli smalti per unghie 	<ul style="list-style-type: none"> • Sulla base delle indicazioni ricevute, fornire servizi estetici (pedicure) utilizzando diverse tecniche e attrezzature, osservando le norme di igiene e sicurezza, i tempi di esecuzione e adottando un atteggiamento amichevole nei confronti del cliente • Valutare la qualità del risultato finale della cura estetica dei piedi informando e consigliando il cliente sulle misure necessarie per il mantenimento ottimale dei risultati ottenuti 	<ul style="list-style-type: none"> • Effettua la diagnosi della pelle e delle unghie del piede, compila una scheda cliente e comunica i risultati al cliente, evidenziando indicazioni e controindicazioni per un trattamento del piede (incl. condizioni soggette a trattamento medico) • Informa il cliente sui costi del trattamento del piede e sulla sua durata • Informa e consulta il cliente sui passaggi e sui prodotti per una pedicure (incl. nail design) in modo professionale e comprensibile • Consiglia sugli effetti del trattamento scelto per piedi e unghie • Mantiene la propria area di lavoro (es. uso di luce,

<p>unghie)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Distinguere i tipi di trattamento per i vari tipi di clienti, incl. donne in gravidanza, anziani, malati di cancro, persone con intolleranze ecc. • Indicare alternative più rispettose dell'ambiente ai materiali e agli strumenti più comunemente usati • Elencare vari strumenti digitali, programmi informatici per comunicare con il cliente e per altri scopi 	<p>e ad altri prodotti</p> <ul style="list-style-type: none"> • Impiegare vari strumenti digitali, programmi informatici per comunicare con il cliente e per altri scopi 		<p>specchio, utensili, attrezzature, ecc.) in linea con le norme di igiene e sicurezza prima, durante e dopo il trattamento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Svolge il servizio secondo i desideri del cliente, tenendo conto delle linee guida di sicurezza e ambientali • Valuta i risultati del trattamento del piede e dell'applicazione dello smalto e, se necessario, applica eventuali ritocchi • Fornisce consigli sulla cura quotidiana dei piedi e delle unghie e sui possibili errori nelle routine di cura quotidiana • Utilizza vari strumenti digitali, programmi informatici per comunicare con il cliente e per altri scopi • Suggerisce alternative più rispettose dell'ambiente a smalti e altri prodotti
<p>Strumenti di valutazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Prove estratte dal lavoro/caso di studio • Test 		

3.4		MASSAGGI E TRATTAMENTI CON PARAFFINA [TRATTAMENTI CORRELATI ALLA CURA]	
I risultati di apprendimento corrispondono a EQF			EQF 4
Risultato di apprendimento: Lui/lei è in grado di fornire il trattamento di mani e piedi scegliendo prodotti appropriati e tenendo conto delle esigenze e dei desideri del cliente			Indicatori dimostrativi
Conoscenze	Capacità	Responsabilità ed 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"> Richiamare l'anatomia e la fisiologia di mani e piedi Elencare le controindicazioni che ostacolano o impediscono l'esecuzione del massaggio e del trattamento con paraffina Definire lo scopo del massaggio (rassodante, rigenerante, riflessologia) e le tecniche idonee Denominare le varie tecniche di massaggio delle mani e dei piedi: effleurage (colpi lunghi e scorrevoli), petrissage (movimenti di impastamento che premono e fanno rotolare i muscoli sotto la mano o le dita), attrito (uno sfregamento 	<ul style="list-style-type: none"> Selezionare le tecniche di massaggio delle mani e dei piedi a seconda dello scopo Applicare varie tecniche di massaggio alle mani e ai piedi Applicare la procedura di trattamento con paraffina Identificare condizioni mediche che possono fungere da controindicazioni al massaggio e al trattamento con paraffina Selezionare i prodotti per il massaggio e il trattamento con paraffina in base al loro effetto previsto sulla salute e/o sull'ambiente del cliente Utilizzare 	<ul style="list-style-type: none"> Eeguire il massaggio appropriato alle mani e ai piedi in accordo con le esigenze del cliente e con 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 all'età specifica (movimenti circolari e pittorici) Determinare la durata del trattamento, la sequenza, i costi e il calcolo dei 	<ul style="list-style-type: none"> Informa il cliente sulla sequenza, i prodotti e le controindicazioni esistenti per il massaggio e il trattamento con paraffina in modo professionale e comprensibile. Informa il cliente sui costi e la durata del massaggio e del trattamento con paraffina. Organizza il proprio Luogo di lavoro, in particolare l'uso di attrezzature e prodotti pertinenti, tenendo conto delle norme di salute e sicurezza e delle questioni ambientali. Applica le tecniche di massaggio secondo la procedura stabilita, tenendo

<p>leggero o deciso avanti e indietro delle mani attraverso la pelle) e punto di pressione (pressione diretta su un punto duro e annodato)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dire una differenza tra massaggio ai piedi e riflessologia plantare • Elencare le indicazioni e le controindicazioni per la riflessologia plantare • Richiamare la procedura del trattamento con paraffina • Distinguere i tipi di trattamento per vari tipi di clienti, incl. donne in gravidanza, anziani, malati di cancro, persone con intolleranze, ecc. • Identificare gli ingredienti nei prodotti utilizzati per il massaggio e il trattamento con paraffina che potrebbero essere potenzialmente dannosi per la salute e/o l'ambiente del cliente • Denominare gli strumenti digitali 	<p>strumenti digitali per creare materiali promozionali</p> <ul style="list-style-type: none"> • Spiegare al cliente i passaggi chiave del massaggio e del trattamento con paraffina in inglese (o in qualsiasi altra lingua straniera rilevante per il paese in questione) 	<p>prezzi, informando di conseguenza il cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comunicare in modo sicuro ed efficace con il cliente in inglese (o qualsiasi altra lingua straniera pertinente) su questioni relative al massaggio e al trattamento con paraffina 	<p>conto dei desideri del cliente e delle indicazioni per il trattamento.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valuta le reazioni/soddisfazione del cliente e adatta le tecniche se necessario. • Fornisce consulenza sulla cura quotidiana di mani e piedi. • Seleziona prodotti per massaggi e paraffina rispettosi della salute e/o dell'ambiente del cliente. • Utilizza vari strumenti digitali per promuovere massaggi e trattamenti con paraffina.
--	--	---	---

<p>(programmi, app) utilizzati per pubblicizzare massaggi e trattamenti con paraffina</p> <ul style="list-style-type: none"> • Richiamare tutti i termini relativi al massaggio e al trattamento con paraffina in inglese o in qualsiasi altra lingua straniera rilevante per il determinato paese 			
<p>Strumenti di valutazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Prove estratte dal lavoro/caso di studio • Test 		

SKILLS FOR
Wellness
ENHANCEMENT OF VET OFFERS
IN THE WELLNESS SECTOR



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

Attività fisica, ricreativa, di rilassamento e nutrizione

4.1	ATTIVITA' FITNESS		
I risultati di apprendimento corrispondono a EQF			EQF 4
Risultato di apprendimento: Lei/lui è capace di fornire servizi di fitness e bodybuilding scegliendo attività appropriate e prendendo in considerazione desideri e bisogni del cliente.			Indicatori dimostrativi
Conoscenza	Capacità	Responsabilità e autonomia	
<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui dimostra comprovata abilità in</i>	<i>Sulla base di situazioni lavorative reali</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Descrivere la struttura e la funzione delle articolazioni e dei muscoli, del sistema cardiorespiratorio e metabolico. • Elencare una serie di programmi di allenamento appropriati per migliorare o mantenere il livello di forma fisica del cliente, comprese indicazioni e controindicazioni. • Indicare le tecniche di base per eseguire esercizi specifici. • Riconoscere le strategie motivazionali per supportare l'adesione dei clienti ai vari programmi. • Descrivere la pianificazione del lavoro, la 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificare l'attuale profilo fitness del cliente, le sue preferenze di esercizio e gli obiettivi di fitness. • Impostare un programma di fitness. • Adattare un programma di fitness in base ai progressi del cliente. • Dimostrare correttamente gli esercizi. • Informare il cliente sulla sicurezza per esercizi e attrezzature specifici in base alle politiche e procedure organizzative. • Supervisionare i clienti sulla forma fisica e sulla corretta tecnica di esercizio. • Utilizzare tecniche motivazionali per 	<ul style="list-style-type: none"> • Pianificare, dimostrare, supervisionare e fornire brevi spiegazioni su una gamma di programmi di palestra e fitness personalizzati per clienti con profilo fitness specifico, capacità fisiche e tenendo conto delle tecniche motivazionali nel processo di comunicazione. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lei/lui pone le domande necessarie al cliente. • Lei/lui mantiene un buon rapporto con il cliente. • Lei/lui crea programmi di fitness basati sugli obiettivi e sul profilo di fitness del cliente e in conformità con gli obiettivi del programma. • Lei/lui spiega gli esercizi al cliente. • Lei/lui fornisce un feedback al cliente sull'esercizio svolto. • Lei/lui adatta il programma in base alle condizioni del cliente. • Lei/lui corregge la tecnica del cliente per evitare incidenti. • Lei/lui motiva il

<p>programmazione, la sicurezza e le attrezzature.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Distinguere i tipi di attività per vari tipi di clienti, inclusi donne in gravidanza, anziani, malati di cancro, persone con intolleranze, ecc. • Conoscere le regole eco-sostenibili della palestra. 	<p>aiutare il cliente a identificare gli ostacoli all'adesione e a fissare obiettivi di esercizio efficaci.</p>		<p>cliente utilizzando le adeguate capacità comunicative.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lei/lui utilizza correttamente l'attrezzatura. • Lei/lui informa il cliente sulle regole della palestra comprese le regole eco-compatibili. • Lei/lui utilizza soluzioni digitali (applicazioni, video di YouTube) quando necessario, per fornire informazioni e assistenza. • Lei/lui comunica efficacemente con i clienti stranieri.
<p>Strumenti di valutazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Caso di studio • Test 		

4.2		DIVERTIMENTO OUTDOOR E INDOOR E ATTIVITA' RICREATIVE	
I risultati di apprendimento corrispondono a EQF			EQF 4
Risultato di apprendimento: Lei/lui è capace di assicurare divertimento outdoor e indoor e servizi ricreativi scegliendo attività appropriate e prendendo in considerazione i desideri e bisogni del cliente.			Indicatori dimostrativi
Conoscenza	Capacità	Responsabilità e autonomia	
<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui dimostra comprovata abilità in</i>	<i>Sulla base di situazioni lavorative reali</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Elencare una gamma di attività ricreative e ricreative al chiuso e all'aperto a seconda delle aspettative del cliente (buona gastronomia, trekking, mountain bike, equitazione, rafting, parchi di divertimento, arti creative ecc. escursioni nella natura, cene al fuoco, programmi per il lavoro di squadra delle aziende) • Riconoscere indicazioni e controindicazioni per la partecipazione ad attività ludiche e ricreative indoor e outdoor, tenendo conto dell'attività fisica del cliente • Descrivere la pianificazione del lavoro, la 	<ul style="list-style-type: none"> • Informare il cliente sulle diverse attività ricreative indoor e outdoor tenendo conto di indicazioni e controindicazioni • Selezionare l'attività ricreativa al chiuso o all'aperto più adatta in base ai desideri, alle esigenze e alle capacità del cliente • Consultare il cliente circa le sequenze e le procedure, l'uso delle attrezzature per il divertimento e le attività ricreative al chiuso o all'aperto • Fornire servizi ecologici e responsabili • Informare i clienti sui problemi di sicurezza • Rispondere al feedback dei 	<ul style="list-style-type: none"> • Pianificare, svolgere e fornire brevi spiegazioni su una gamma di attività ricreative indoor e outdoor personalizzate in base alle esigenze e ai desideri del cliente • Agire come un istruttore qualificato per attività indoor e outdoor • Prendersi cura della sicurezza dei clienti e fornire il primo soccorso quando necessario • Rispondere al feedback dei clienti • Utilizzare il feedback dei clienti nello sviluppo del prodotto 	<ul style="list-style-type: none"> • Lei/lui informa il cliente sulle varie attività all'aperto e al chiuso e propone attività in linea con le esigenze, i desideri, l'età, la salute del cliente, ecc. • Lei/lui pianifica, organizza, conduce, supervisiona e valuta autonomamente le attività all'aperto e al chiuso tenendo conto degli interessi, delle capacità e delle esigenze dei partecipanti nella scelta dei metodi e degli strumenti di lavoro. • Lei/lui riconosce e risolve autonomamente i problemi tipici che emergono durante un'attività ricreativa (es.

<p>programmazione, la sicurezza e le attrezzature</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tenere in considerazione lo sviluppo sostenibile quando si pianificano attività e servizi • Considerare la sicurezza del cliente • Distinguere i tipi di attività per vari tipi di clienti, incl. donne in gravidanza, anziani, malati di cancro, persone con intolleranze. 	<p>clienti</p>		<p>manca di motivazione e/o problemi organizzativi che ostacolano la partecipazione).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lei/lui applica nuove tecnologie (app, video, ecc.) progettate per supportare i processi outdoor e indoor. • Lei/lui svolge le attività tenendo conto delle norme di salute e sicurezza (incluse le istruzioni di primo soccorso) e delle problematiche ambientali. • Lei/lui utilizza le attrezzature necessarie per le attività ricreative ed esegue i controlli di manutenzione secondo la procedura stabilita (compresa la disinfezione).
<p>Strumenti di valutazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Caso di studio • Test 		

4.3		ATTIVITA' DI RILASSAMENTO (YOGA, MEDITAZIONE ECC.)	
I risultati di apprendimento corrispondono a EQF			EQF 4
Risultato di apprendimento: Lei/lui è capace di organizzare e gestire attività di rilassamento, prendendo in considerazione i desideri e bisogni del cliente.			Indicatori dimostrativi
Conoscenza	Skills	Responsabilità e autonomia	
<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui dimostra comprovata abilità in</i>	<i>Sulla base di situazioni lavorative reali</i>
<ul style="list-style-type: none"> Riconoscere indicazioni e controindicazioni per la partecipazione ad attività di rilassamento. Elencare varie forme di attività di rilassamento (yoga, pilates, meditazione, Tai Chi, tecniche di respirazione). Ricordare lo sfondo storico e filosofico delle diverse attività di rilassamento. Distinguere tra gli scopi delle attività di rilassamento. Elencare le pratiche fisiche, mentali e spirituali relative allo yoga e alle attività di rilassamento. Identificare i fattori che promuovono il benessere mentale, fisico e mentale dello 	<ul style="list-style-type: none"> Supportare il cliente nell'esecuzione di esercizi per il corpo, tecniche di respirazione, pratiche di meditazione. Selezionare le attività di rilassamento più idonee rispetto ai desideri, alle esigenze e alla forma fisica dei clienti. Creare e controllare in sicurezza le asana più importanti nella tradizione yoga e le loro variazioni. Applicare una varietà di tecniche di rilassamento e meditazione. Utilizzare applicazioni digitali per lezioni online, trasferimento di informazioni, ecc. 	<ul style="list-style-type: none"> Pianificare, dimostrare, supervisionare e fornire brevi spiegazioni sulle attività di rilassamento personalizzate in base ai desideri e alle esigenze del cliente, progettare un esercizio adatto a diversi gruppi in base alla struttura dell'esercizio e combinare l'alimentazione in una parte naturale dello yoga, comunicata in più di una lingua. 	<ul style="list-style-type: none"> Lei/lui pone le domande necessarie per identificare quale dei diversi tipi di attività di rilassamento si adatta al cliente. Lei/lui introduce lo yoga al cliente. Lei/lui mantiene un buon rapporto con il cliente. Lei/lui spiega i benefici di ogni attività di rilassamento che il cliente seguirà. Lei/lui crea esercizi di yoga o pilates in base al livello del cliente, alla forma fisica e alle condizioni di salute. Lei/lui spiega le asana (esercizi) al cliente. Lei/lui corregge le asana (esercizi) del cliente per garantire sicurezza ed efficacia.

<p>yoga.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ricordare la connessione tra uno stile di vita sano e lo yoga. • Distinguere i tipi di attività per vari tipi di clienti, incl. donne incinte, anziani, malati di cancro, persone con ferite, ecc. • Richiamare la mentalità ecologica relativa alle attività di rilassamento e come applicarla nella pratica. • Trovare soluzioni digitali per i clienti che desiderano esercitarsi a casa. 			<ul style="list-style-type: none"> • Lei/lui informa sulle varie attività di relax tenendo conto delle esigenze del cliente. • Lei/lui spiega i vantaggi della combinazione di sane abitudini alimentari e pratica yoga. • Lei/lui pone le domande necessarie per identificare le abitudini quotidiane del cliente. • Lei/lui utilizza soluzioni digitali (applicazioni, video di YouTube) quando necessario, per fornire informazioni e assistenza. • Lei/lui comunica efficacemente con i clienti stranieri.
<p>Strumenti di valutazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Caso di studio • Test 		

4.4		ALIMENTAZIONE SANA NEL CONTESTO DI PELLE, ATTIVITA' FISICA E MALATTIE	
I risultati di apprendimento corrispondono a EQF			EQF 4
Risultato di apprendimento: Lei/lui è in grado di dare consigli sulla nutrizione sana			Indicatori dimostrativi
Conoscenza	Capacità	Responsabilità e autonomia	
<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui è capace di</i>	<i>Lei/lui dimostra comprovata abilità in</i>	<i>Sulla base di situazioni lavorative reali</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Elencare le basi di un'alimentazione sana e dei suoi effetti sulla pelle. • Ricordare il ruolo della nutrizione nella regolazione dei processi vitali (nutrienti di base, sostanze di zavorra, vitamine, minerali, malattie e disturbi legati alla nutrizione). • Elencare i principi di uno stile di vita sano nell'ambito dell'alimentazione, dell'attività fisica, delle diete e in relazione ai vari tipi di clienti, incl. donne in gravidanza, vegani/vegetariani, persone con intolleranze, ecc. • Spiegare soluzioni a base vegetale a diversi gruppi di clienti. • Mettere in relazione una sana alimentazione con uno stile di vita 	<ul style="list-style-type: none"> • Spiegare come i prodotti alimentari possono influenzare i disturbi, come l'acne, il peso corporeo e l'attività fisica. • Elencare prodotti/alimenti sostenibili che i clienti possono includere nella loro dieta. • Organizzare attività online per informare i clienti su informazioni nutrizionali utili (es. seminari). 	<ul style="list-style-type: none"> • Dare consigli sull'alimentazione benefica per il miglioramento della condizione della pelle, del peso corporeo e dell'attività fisica del cliente. • Supportare il confine tra le competenze dell'estetista e quelle del medico. • Scegliere i prodotti/alimenti/informazioni appropriati da suggerire per qualsiasi problema di pelle o di peso. • Adattare la gamma dei consigli alla condizione di ciascun cliente con le tecniche di comunicazione adeguate e nel linguaggio appropriato. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lei/lui spiega i risultati di una sana alimentazione sulla pelle. • Lei/lui spiega il ruolo di una sana alimentazione in relazione al sistema immunitario. • Lei/lui spiega i vantaggi di combinare una sana alimentazione con l'attività fisica. • Lei/lui informa i clienti su come abbinare una sana alimentazione all'attività fisica. • Lei/lui progetta nuove routine nutrizionali in base al profilo del cliente. • Lei/lui conduce ricerche sul rapporto tra pelle e alimentazione. • Lei/lui motiva il cliente utilizzando le adeguate capacità

<p>ecosostenibile.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trovare soluzioni digitali per i clienti per l'alimentazione e l'attività fisica. 			<p>comunicative. Lei/lui utilizza soluzioni digitali (applicazioni, video di YouTube) quando necessario, per fornire informazioni e assistenza.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lei/lui comunica efficacemente con i clienti esteri.
<p>Strumenti di valutazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Osservazione • Dimostrazione • Caso di studio • Test 		