

Отдел продаж
Торговый зал
(812) 611-10-75

Учебный центр
(812) 611-09-61
(909) 585-00-89

Санкт-Петербург
Комсомола, 35
nikaprofi@nikaprofi.com
www.nikaprofi.ru

Ника
P R O F I

профессионально для красоты

Расписание семинаров Учебного центра «Ника Профи» — июнь 2018 г.

Акция по обучению Депиляции

с 1 июня
по 31 августа

Восковая депиляция + Шугаринг

скидка 20%, 1 день (6 ч.)
базовая стоимость 7 000 ₽
Стоимость по акции **5 500 ₽**

Обучение
с нуля!

Восковая депиляция + Глубокое бикини

скидка 20%, 1 день (7 ч.)
базовая стоимость 7 500 ₽
Стоимость по акции **5 900 ₽**

Шугаринг + Глубокое бикини

скидка 30%, 1 день (6 ч.)
базовая стоимость 7 000 ₽
Стоимость по акции **4 900 ₽**

Глубокое бикини: Воск + Сахарная паста

скидка 25%, 1 день (6 ч.)
базовая стоимость 7 500 ₽
Стоимость по акции **5 500 ₽**



«Психология общения с клиентом».

Специализированные бизнес-тренинги для Индустрии Красоты!

Приглашаем принять участие в презентации тренингов по психологии и других программ нашего Учебного центра! Вы познакомитесь с содержанием обучающих программ, ведущими тренингов, окунетесь в увлекательный и интерактивный процесс обучения, что поможет вам понять и определиться какой путь выбрать для дальнейшего развития вашего бизнеса, ваших сотрудников и вас лично!

**ВНИМАНИЕ! ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЙДЕТ ИНТЕРЕСНО И СОВЕРШЕННО БЕСПЛАТНО!
ГАРАНТИРУЕМ ПОЗИТИВНУЮ, ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНУЮ АТМОСФЕРУ, И ИНТЕРЕСНО ПРОВЕДЕННОЕ ВРЕМЯ!**

Согласно исследованиям, успешность специалиста в сфере обслуживания на 30% состоит из уровня профессионального мастерства и на 70% из умения общаться!

Разработаны тысячи приемов для произведения благоприятного первого впечатления на собеседника. Однако выдвинута теория о том, что самым значимым является именно последующий обмен информацией, от которого в решающей степени зависит весь дальнейший разговор.

То, как вы преподнесете себя собеседнику, может значительно повлиять на его желание выслушать вас, а так же на перспективу дальнейшего общения.

Тысячи клиентов находятся в долгих поисках «СВОЕГО» мастера. «СВОИМ» мастером дорожат, его передают из «рук в руки», к нему готовы ехать на другой конец города и записываться заранее.

Сотни мастеров индустрии красоты хотят создать базу «СВОИХ» клиентов, которые готовы работать только с ним и готовы рекомендовать его своим друзьям и знакомым.

Как же найти друг друга, клиенту “своего мастера”, а мастеру постоянного клиента?

- Как стать «своим» мастером для многих клиентов?
- Как сделать так, чтобы клиенты возвращались к вам и рекомендовали вас своим знакомым?
- Как научиться ненавязчиво продавать услуги и средства домашнего ухода?
- Как сделать так, чтобы клиенты благодарили за продажу и просили еще раз предложить услуги и средства для домашнего ухода?
- Как научиться влиять на решение клиента?

Ответ на эти и другие вопросы дает серия бизнес-тренингов по коммуникации с клиентами:

Тренинг 1 «Успешное общение с клиентом или как стать «своим» мастером».

Тренинг 2 «Консультативные продажи услуг и средств домашнего ухода для специалистов салонов красоты или как увеличить свой доход».

Тренинг 3 «Как понимать процесс принятия решения клиентом и как влиять на решение клиента».

**ЕСЛИ ВЫ РУКОВОДИТЕЛЬ, ТО У ВАС ЕСТЬ ЕЩЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ БОНУС.
ТОЧНЕЕ, ДВА БОНУСА.**

Во-первых, все три тренинга могут быть проведены для сотрудников исключительно вашей компании. В этом случае программа будет адаптирована под потребности и нюансы именно вашего коллектива и работающих в нем специалистов. Кроме того, для корпоративных тренингов предлагаются особо выгодные условия проведения. И об этом, более подробно, вы так же узнаете на презентации.

И второй бонус — это наша новинка только для руководителей. Мы предлагаем вам еще один тренинг — «Основы руководства. Технологии управления людьми и процессами». Этот тренинг предлагается в однодневном или двухдневном формате. Для чего вам нужно принять участие в новом тренинге? Что он вам даст? Чем будет полезен? Ответы на эти вопросы ждут вас на нашей презентации. А мы ждем подтверждения вашего участия и готовы ответить на ВСЕ ваши вопросы!!!

Так же будут представлены:

- Тренинг для администраторов. “АДМИНИСТРАТОР — ЛИЦО КОМПАНИИ. СЕКРЕТЫ МАСТЕРСТВА”.
- Семинар-практикум “УПРАВЛЯЙ СТРЕССОМ — УПРАВЛЯЙ СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ”.

Бизнес-тренинг – это активная форма обучения. На тренинге вы можете попробовать сами, лично, применить новые знания в безопасной для вас обстановке, получить обратную связь от тренера и ваших коллег и уже смело применять полученные навыки в работе с клиентами.

Методы проведения тренингов — командные упражнения, деловые игры, выполнение заданий в мини-группах, разбор реальных ситуаций, кейсов, интерактивные мини-лекции, разбор видеофрагментов.

Соотношение теории к практике 20/80.

ЕСЛИ ВЫ СПЕЦИАЛИСТ индустрии красоты, то приняв участие в нашей презентации, вы сможете принять решение об участии в наших тренингах. Получить своего рода «тестер» того тренинга, который мы готовы вам предложить. Конечно, можно ознакомиться с программой тренингов на нашем сайте, можно узнать отзывы тех, кто на этих тренингах был. А можно составить собственное мнение еще до того, как вы примете решение об участии в тренингах для себя лично.

Лучше один раз увидеть, чем услышать много раз. Приходите, мы будем вам рады.

ВСЕ СЕМИНАРЫ ПО ПРЕДВОРИТЕЛЬНОЙ ЗАПИСИ!!!

15.06 – 30.06 по запросу 10:30–14:00	Пирсинг. Стандартные проколы. International Connection
<p>Преподаватель: Сергей Талбузин Условия участия: стоимость 6 000 Р</p> <p>Занятие, по системе «МАСТЕР—УЧЕНИК—МОДЕЛЬ», от 1 до 3 обучающихся, с отработкой проколов! На семинаре проводится обучение проколам:</p> <ul style="list-style-type: none">• пупок,• нос,• ухо,• язык,• губа,• бровь.	<ul style="list-style-type: none">• Правильный подбор украшений, инструментов и расходных материалов.• Правила и средства асептики и антисептики.• Противопоказания к процедуре.• Техника проведения проколов.• Возможные осложнения и их предупреждение.• Послеоперационный уход.• Демонстрация и самостоятельная отработка 2-3 проколов на моделях при их наличии, остальные проколы отрабатываются на муляжах.
23 ИЮНЯ, суббота 11:00–15:00	Требования Роспотребнадзора: дезинфекция и стерилизация
<p>Преподаватель: Елена Флоровская Условие участия: стоимость 3 900 Р</p> <p>СОВРЕМЕННАЯ НОРМАТИВНАЯ БАЗА, МЕТОДЫ И СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В ЦЕЛЯХ ВЫПОЛНЕНИЯ САНИТАРНО-ПРОТИВО-ЭПИДЕМИЧЕСКОГО РЕЖИМА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ</p>	<p>ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ:</p> <ul style="list-style-type: none">• узнать все об организации и контроле процесса соблюдения всех санитарных правил и норм;• получить полную информацию, как исключить приостановку работы предприятия, штрафы, наказания и замечания при проверках Роспотребнадзора;• узнать самую актуальную информацию по последним требованиям СанПиНа;• узнать о требованиях к квалификации сотрудников (косметологов, мастеров педикюра/маникюра, парикмахеров);• узнать, как повысить доверие клиентов и улучшить качество оказываемых услуг.
27 ИЮНЯ, среда 13:00–18:30	Психология общения с клиентом
<p>Преподаватель: Елизавета Дробышевская Условие участия: стоимость 4 800 Р,</p> <p>КОНСУЛЬТАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ УСЛУГ И СРЕДСТВ ДОМАШНЕГО УХОДА ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ САЛОНОВ КРАСОТЫ ИЛИ КАК УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ ДОХОД</p> <p>После участия в бизнес-тренинге вы сможете</p> <ol style="list-style-type: none">1. Ненавязчиво продавать услуги и средства домашнего ухода2. Увеличить число постоянных, довольных и рекомендующих Клиентов3. Сформировать модель правильного поведения при продажах и оказании услуг Клиентам <p>Программа тренинга:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Создание КОНТАКТА с Клиентом<ul style="list-style-type: none">• Слагаемые первого впечатления и почему оно так важно• Как усилить энергетику и обаяние• Эффективные речевые и поведенческие модули для влияния на решения Клиента2. Выявление ПОТРЕБНОСТЕЙ, желаний и мотивов Клиента<ul style="list-style-type: none">• Что предпочесть - сбор анамнеза или торговое интервью с Клиентом• Как точно понять Клиента и избавиться от интерпретаций• Чего боится Клиент и что именно нужно выявить, чтобы продажа состоялась• О чем важно спросить Клиента: речевые модули• О чем НЕ нужно говорить с Клиентом• Каковы секреты и ошибки на этапе Выявления Потребностей	<ol style="list-style-type: none">3. Консультативные ПРОДАЖИ<ul style="list-style-type: none">• Когда проявить инициативу к презентации товаров и услуг• Как НЕ навязчиво и доходчиво рассказывать о средствах домашнего ухода и услугах• Какие слова и термины НЕЛЬЗЯ использовать• Каков Алгоритм Консультативных Продаж: речевые модули• Как презентовать ЭФФЕКТЫ и ценность косметологических услуг: речевые модули• Как аргументировать цену средств домашнего ухода и услуг• Каковы секреты и ошибки на этапе Продажи4. Работа с ВОЗРАЖЕНИЯМИ, сомнениями и опасениями<ul style="list-style-type: none">• Как понять истинную причину возражений и сомнений• Главное правило работы с возражениями• Алгоритмы работы с разными типами возражений: «Нет», «Это дорого», «Я подожду до зимы / лета / следующего года», «Мне это НЕ нужно», «Вот я слышала, что...», «Я боюсь побочных эффектов...», «Мне пока рано...», «Я просто НЕ хочу» и др.5. ЗАВЕРШЕНИЕ и выход из Контакта<ul style="list-style-type: none">• Как завершить обслуживание Клиента, если продажа состоялась и НЕ состоялась• Что сделать и сказать при прощании• Как договориться о следующем визите, НЕ оказывая давления• Как оставить наилучшее впечатление о себе и салоне• Каковы секреты и ошибки на этапе «Завершение».

При оплате
до 13.06.18
стоимость обучения
3 600 Р*

28 ИЮНЯ, четверг
10:00–18:00

Администратор — лицо компании.
Секреты мастерства

Преподаватель: Елизавета Дробышевская

Условие участия: стоимость 5 000 Р,

АДМИНИСТРАТОР — ЛИЦО КОМПАНИИ. СЕКРЕТЫ МАСТЕРСТВА

Успех любого салона зависит от Ваших клиентов. И первый человек, который встречает клиента лично или по телефону — это администратор салона. Именно для того, чтобы администратор Вашего салона стал настоящим «лицом компании» мы приглашаем принять участие в тренинге «Администратор — лицо компании. Секреты мастерства».

Программа тренинга:

1. Администратор – «лицо компании»

- Клиентоориентированность в работе администратора
- Что такое «позиция на равных» в общении с клиентами и коллегами

2. Основные коммуникативные умения администратора

- Два уровня в общении
- Три канала передачи информации
- Время для создания первого впечатления
- Умение слушать и понимать. Правила активного слушания
- Умение говорить и убеждать. Правила профессиональной речи

3. Правила телефонного общения с клиентами

- Особенности общения по телефону
- Цель входящего звонка клиента
- Техника управления разговором по телефону
- Правила входящего звонка
- Цель исходящего звонка клиенту
- Структура и правила исходящего звонка
- Как сообщить клиенту о переносе времени или отсутствии мастера

4. Личное общение с клиентом

- Правила первого впечатления
- Встреча клиента
- Прояснение запроса клиента
- Создание комфортной обстановки для клиента
- Информирование клиента. О чем нужно информировать. Для чего нужно информировать. Как нужно информировать.
- Если нужно сделать продажу...
- Предложение клиенту следующей записи
- Выход из контакта с клиентом
- Правила поведения в сложной ситуации
- Техника вежливого отказа клиенту. Ситуации, когда администратор вынужден отказать.

При оплате
до 14.06.18
стоимость обучения
4 000 Р*

Дата в ИЮНЕ по запросу
10:30–19:00

Аудит — анализ санитарно-эпидемиологической обстановки в мед. центре / салоне красоты

Проверяющий: Елена Флоровская

Стоимость услуги: 11 000 Р

Клиентам, посетившим семинар по теме «Требования Роспотребнадзора: дезинфекция и стерилизация» на базе нашего Учебного центра на проведение аудита предоставляется скидка 10%!

Услуга включает в себя выезд нашего квалифицированного специалиста в ваш мед. центр/салон красоты и проведение полного аудита текущего состояния предприятия по организации санитарно-противоэпидемического режима.

Аудит — это эффективный и наиболее рациональный способ обеспечить стабильную работу и независимость от проверяющих органов вашему бизнесу и повысить лояльность и обезопасить здоровье ваших клиентов и сотрудников.

Вы узнаете, как исключить приостановку работы предприятия, штрафы, наказания и замечания при проверках Роспотребнадзора.

По результатам документарной проверки и анализа предприятия компания «Ника Профи» предоставляет отчет с выявленными отклонениями и нарушениями со ссылками на действующие документы в области санитарного законодательства РФ и рекомендациями по их устранению, а также папку по организации противоэпидемического и дезинфекционного режимов.

В состав папки входит:

- комплект наклеек для ведения дезинфекционного режима;
- комплект журналов, необходимых для ведения дезинфекционного режима;
- наглядные инструкции по дезинфекции и стерилизации инструментов.

Дата в ИЮНЕ
по запросу

Марина Клементьева
Преподаватель

Базовый семинар. Обучение с нуля.

Восковая депиляция

Занятие, по системе «мастер/ученик/модель», от 1 до 2 обучающихся.

Теория и практическая отработка на модели. Способы и техники удаления волос, их преимущества и особенности. Показания и противопоказания. Обзор продукции для восковой депиляции — 4 типа воска — холодный, тёплый, горячий, пленочный, пред- и пост-ухода. Постановка рук во время отработки на модели депиляции ног, подмышечных впадин, классического бикини.

Продолжительность: 4,5-5 ч.

Стоимость обучения с отработкой — 3 500 Р, по предварительной записи.

Шугаринг
(депиляция сахарной пастой)

Занятие, по системе «мастер/ученик/модель», индивидуальное.

Практическое занятие. Отработка на модели депиляции сахарной пастой: область классического бикини, подмышечных впадин и голени ног.

Продолжительность: 3 ч.

Стоимость обучения с отработкой — 3 500 Р, по предварительной записи.

Дата в ИЮНЕ по запросу	Марина Клементьева Преподаватель
Повышение квалификации. Обучение после прохождения базового семинара.	
Восковая депиляция Глубокое бикини	<p>Занятие, по системе «мастер/ученик/модель», индивидуальное. Депиляция зоны глубокого бикини. Техника нанесения и отличительные особенности работы с горячим и пленочным восками. Проведение процедуры «с нуля» до завершающего этапа под руководством технолога. Продолжительность: 4 ч. Стоимость обучения с отработкой — 4 000 Р, по предварительной записи.</p>
Шугаринг Глубокое бикини	<p>Занятие, по системе «мастер/ученик/модель», от 1 до 2 обучающихся. Данное обучение проводится как курс повышения квалификации для практикующих мастеров, либо после прохождения базового курса. Теория и практическая отработка на модели. Способы и техники удаления волос, их преимущества и особенности. Показания и противопоказания. Обзор оборудования и продукции для работы — виды и плотности сахарных паст, препаратов для пред- и пост-ухода. Постановка рук во время отработки на модели. Отработка зон: ягодичы, подъягодичная и межягодичная складки, паховая зона, лобок, половые губы, клиторальная зона. Продолжительность: 3-3,5 ч. Стоимость обучения с отработкой — 4 000 Р, по предварительной записи.</p>
Депиляция лица воском и сахарной пастой	<p>Занятие, по системе «мастер/ученик/модель», индивидуальное.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Показания, противопоказания и рекомендации. • Порядок проведения процедуры. • Необходимые материалы, аксессуары и оборудование для работы. • Выбор вида горячего и пленочного воска, сахарной пасты. <p>Практическая часть:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Техника нанесения воска и сахарной пасты при депиляции лица. • Пошаговая депиляция лица. • Особенности проведения процедуры. Отличительные особенности работы с пленочными и горячими типами восков, сахарной пастой. • Проведение процедуры с «нуля» до завершающего этапа под руководством ведущего технолога компании «Ника Профи». <p>Продолжительность: 4 ч. Стоимость обучения с отработкой — 4 000 Р, по предварительной записи.</p>
Тайский массаж травяными мешочками.	<p>Занятие, по системе «мастер—ученик—модель», 1 - 2 обучающихся. Работа с жизненной энергией. Обучение особой технике тайского массажа, основанной на мягком воздействии тепла с элементами ароматерапии и акупрессуры, массажем мышечной и соединительной ткани. Продолжительность: 2 дня, по 7 ч. Условия участия: стоимость 9 000 Р</p> <p style="text-align: right;">Форма обучения: 3-6 человек Продолжительность: 2 дня, по 7 ч. Условия участия: стоимость 7 500 Р</p>
Стоунтерапия. Комплекс.	<p>Занятие, по системе «мастер—ученик—модель», 1 - 2 обучающихся. Комплексная техника биоэнергетического массажа, которая включает в себя работу с горячими и холодными камнями. Приемы релаксирующего и расслабляющего массажа.</p>
Стоунтерапия. Тело.	<p>Условия участия: Комплекс: стоимость 8 000 Р, Продолжительность: 2 дня, по 7 ч</p>
Стоунтерапия. Лицо.	<p>Тело: стоимость 6 000 Р, Продолжительность: 6 ч.</p>
Стоунтерапия. Маникюр/педикюр.	<p>Лицо: стоимость 5 000 Р, Продолжительность: 5 ч. Маникюр/педикюр: стоимость 4 000 Р, Продолжительность: 4ч.</p>
Практический семинар по проведению косметического массажа лица	<p>Занятие, по системе «мастер/ученик/модель». Обучение основам классического гигиенического (косметического) массажа лица с практической отработкой техник движений, «постановкой рук». Индивидуальный подход в обучении с учетом степени подготовленности обучающегося. Форма обучения: индивидуально Продолжительность: 2 дня, по 5 ч. Условия участия: стоимость 9 800 Р</p>

Дата в ИЮНЕ по запросу	Марина Клементьева Преподаватель
<p>Массаж головы и воротниковой зоны</p>	<p>Занятие, по системе «мастер—ученик—модель», 1 - 2 обучающихся. Теория и практическая отработка на модели или друг на друге. Способы и техники массажа, их преимущества и особенности. Работа с показаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> – усталость, напряжение мышц шеи и плечевого пояса из-за длительного нахождения в сидячем положении (сидячая работа, учеба); – болезненные ощущения в области верхней части спины и шеи, если они имеют чисто «мышечный» характер и не связаны с воспалительными процессами; – шейный остеохондроз; – сидячий образ жизни, гиподинамия; – профилактика выпадения волос и диффузную алопецию различной этиологии; – нарушения сна, снижение общего тонуса, снижение уровня работоспособности; – нарушение осанки, сколиоз в начальной стадии; – вегето-сосудистая дистония (воздействие на рефлексогенные зоны); – нарушения гормонального фона (вспомогательное средство) и др. <p>Показания и противопоказания. Обзор препаратов для работы. Постановка рук и отработка движений во время отработки на модели. Продолжительность: 4 ч. Стоимость обучения с отработкой — 4 000 Р</p>
<p>Парафинотерапия и комплексный уход за телом</p>	<p>Занятие, по системе «мастер/ученик/модель», от 1 до 2 обучающихся. Теоретическое и практическое занятие. Косметологические и лечебные воздействия парафинотерапии. Обзор продукции. Методика проведения парафинотерапии ног и рук, парафиновых масок на область лица. Уход за телом — парафанго, шокофанго. Отработка на модели (процедура парафинотерапии рук, ног и тело). Продолжительность: 3,5-4 ч. Стоимость обучения с отработкой — 3 500 Р</p>

АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЯ

Предлагаем в аренду помещение 36м² (вместимость до 15 человек) для проведения тренингов, семинаров, мастер классов и конференций. Зал очень светлый с 3 большими окнами.

В ПОМЕЩЕНИИ ИМЕЮТСЯ: телевизор, ноутбук, 11 стульев с пюпитрами и обычные стулья, стол, 3 массажных стола (кушетки), косметологические тележки, магнитно-маркерная доска, флипчарт и кулер.

Возможна организация кофе-брейка.

По дополнительным вопросам и бронированию обращаться к руководителю Учебного центра компании «НИКА ПРОФИ» Ратмановой Наталье Викторовне (812) 611 09 61, 8 (909) 585 00 89



Стоимость:
2 500 Р / 4 часа
4 500 Р / день



Размеры:
36 м²



Вместительность:
10-15 человек



Кухня:
есть микроволновка



Время работы:
09:00 - 18:00



Парковка:
бесплатно
(во дворе)



Сан. узел:
1 (общий)



Розетки:
5 розеток



Ближайшее метро:
Площадь Ленина
(выход на
Финляндский вокзал)



Время от метро:
2-3 минуты пешком



Кафе в шаговой доступности:
Кофе Хаус
Суши WOK
Штолле, Буше



Гардероб:
есть