

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» май-июнь 2019 г.

с 1 марта по 31 мая Акция по обучению Депиляции

Восковая депиляция
+ Шугаринг
скидка 20% (1 день, 6 ч.)
базовая стоимость 7 000 Р
Стоимость по акции 5 500 Р

Обучение
с нуля!

Восковая депиляция
+ Глубокое бикини
скидка 20% (1 день, 7 ч.)
базовая стоимость 7 500 Р
Стоимость по акции 5 900 Р

Шугаринг
+ Глубокое бикини
скидка 30% (1 день, 6 ч.)
базовая стоимость 7 000 Р
Стоимость по акции 4 900 Р

Глубокое бикини:
Воск + Сахарная
паста
скидка 25% (1 день, 6 ч.)
базовая стоимость 7 500 Р
Стоимость по акции 5 500 Р



4 МАЯ, суббота и воскресенье
5 10:00–18:00

Администратор — лицо компании.
Секреты мастерства.

Преподаватель: Елизавета Дробышевская
Условие участия: стоимость 9 000 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».

1. Администратор – «лицо компании»

- Портрет идеального администратора;
- Личные качества администратора;
- Профессиональные качества администратора;
- 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 общения с коллегами

- Роль администратора в коллективе;
- Профессиональная позиция администратора в коллективе;
- Что нужно делать в общении с коллегами;
- Что можно делать в общении с коллегами;
- Что нельзя делать в общении с коллегами.

4. 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.

При оплате до **26.04.19**

стоимость **7 500 Р***

5. 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;
- Как правильно презентовать цену услуги или товара для клиента;
- Расчет с клиентом после получения услуги;
- Предложение клиенту следующей записи;
- Выход из контакта с клиентом;
- Техника вежливого отказа клиенту.
- Ситуации, когда администратор вынужден отказать

6. Продажа товаров и услуг администратором

- Для чего нужно продавать товары и услуги;
- Когда нужно продавать товары и услуги;
- Алгоритм продаж товаров и услуг администратором салона.

7. Сложные ситуации в общении с клиентами и коллегами

- Причины возникновения сложных ситуаций;
- Почему сложная ситуация становится конфликтом;
- Правила поведения в сложных ситуациях.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ БОНУС:

Если от вашего салона на обучение идет 2 человека и более
ОБУЧЕНИЕ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ БЕСПЛАТНО!

Прохождение руководителем данного тренинга, в дальнейшем, дает возможность контролировать работу администраторов и помогать им внедрять новые знания в свою деятельность.

25 МАЯ, суббота
10:30–16:00

Психология общения с клиентом

Преподаватель: Елизавета Дробышевская

Условие участия: стоимость 4 800 Р

УСПЕШНОЕ ОБЩЕНИЕ С КЛИЕНТОМ ИЛИ КАК СТАТЬ «СВОИМ МАСТЕРОМ»

После участия в бизнес-тренинге вы сможете:

1. Выработать навыки уверенного поведения в процессе взаимодействия с коллегами и клиентами;
2. Освоить набор инструментов и технологий для успешной работы с коллегами и клиентами в трудных ситуациях;
3. Структурировать имеющиеся знания.

Содержание тренинга:

1. Определение эффективной коммуникации. Основные аксиомы межличностной коммуникации

- Определение «эффективная коммуникация» или когда нам нравится общение;
- Особенности устной коммуникации;
- Аксиомы коммуникации или основные законы общения;
- Каналы коммуникации;
- Как стать «своим» за несколько минут. Сонастройка.

2. Активное слушание как инструмент эффективной коммуникации

- Почему клиентам нравится, когда их слушают и слышат;
- Барьеры слушания;
- Основные виды слушания;
- Демонстрация активного и пассивного слушания;
- Приемы активного слушания;
- Модель 4-х ушей (факт, информация о себе, отношение, призыв)

3. Три позиции в межличностном общении

- Три позиции в межличностном общении;
- Что такое ассертивное (уверенное) поведение;
- Работа с собственными негативными эмоциями;
- Агрессивная, конструктивная и пассивная реакция на поведение другого человека;
- Я — высказывания как инструмент конструктивного взаимодействия.

При оплате до **10.05.19**

стоимость **3 600 Р***

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ БОНУС:

Если от вашего салона на обучение идет 2 человека и более

ОБУЧЕНИЕ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ БЕСПЛАТНО!

6 ИЮНЯ, четверг
10:00–17:00

Стресс? Выход есть! Собери себя **НОВУЮ!**

Преподаватель: Татьяна Лудкова

Условие участия: стоимость 3 500 Р

СЕМИНАР ПРАКТИКУМ

Цель тренинга:

Освоить эффективные способы саморегуляции и выработать личную стратегию эффективной адаптации к кризисным ситуациям.

Полученные на тренинге знания и навыки помогут вам:

- Сохранять самоконтроль в сложных стрессовых ситуациях;

- Понять и прочувствовать особенности своих индивидуальных реакций на стрессы;
- Успешно противостоять давлению стрессов в своей повседневной жизни;
- Выбрать наиболее подходящие именно для вас инструменты управления уровнем стресса.

При оплате до **23.05.19**

стоимость **2 500 Р***

9 ИЮНЯ, воскресенье и понедельник
10 10:00–18:00

Женственность и сексуальность. Понять и полюбить себя

Преподаватель: Елена Сахарова

Условие участия: стоимость 7 000 Р

Это отличный шанс рискнуть быть собой и раскрыть себя, почувствовать и полюбить свое тело, получить удовольствие от того, какая ты есть, обрести самодостаточность и внутреннюю гармонию.

- Как полюбить себя со всеми своими изюминками и особенностями?
- Как перестать зависеть от мнения окружающих?
- Как изменить свою жизнь, не изменяя себе и своим желаниям?
- Хотите узнать ответы на эти вопросы?
- Тогда мы ждем вас!

Цели обучения:

- Принять свои слабости и несовершенства, простить за прошлые ошибки;
- Стать самостоятельной, уверенной в себе и независимой от чужого мнения;
- Не бояться критики;
- Получать удовольствие от выполняемой работы;
- Выбирать таких друзей и мужчин, которые будут поддержкой и опорой в жизни;

Вы научитесь:

- Прибегать к врожденным женским силам — интуиции и чуткости;
- Расслабляться, снимать физическое и психологическое напряжение;
- Погружаться в свой внутренний мир и наблюдать за собой.
- Жить в согласии своих внутренних «мужчины» и «женщины»;
- Возвращать флирт и сексуальность в свои отношения;
- Видеть в себе такие тонкие и красивые черты, о которых вы даже не догадываетесь.

Полученные на тренинге знания и навыки помогут вам:

- увидеть свою ценность и уникальность;
- научиться опираться на свое собственное представление о себе.

Любя, ценя и уважая себя, вы будете развиваться не для того, чтобы кому-то угодить, а для того, чтобы ощутить поток вдохновения, счастья и любви, жить в гармонии с собой и миром!

22 ИЮНЯ, суббота
10:30–16:00

Психология общения с клиентом

Преподаватель: Елизавета Дробышевская

Условие участия: стоимость 4 800 Р

КОНСУЛЬТАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ УСЛУГ И СРЕДСТВ ДОМАШНЕГО УХОДА ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ САЛОНОВ КРАСОТЫ ИЛИ КАК УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ ДОХОД

После участия в бизнес-тренинге вы сможете:

- Ненавязчиво продавать услуги и средства домашнего ухода
- Увеличить число постоянных, довольных и рекомендующих Клиентов;
- Сформировать модель правильного поведения при продажах и оказании услуг Клиентам.

Программа тренинга:

1. Создание КОНТАКТА с Клиентом

- Слагаемые первого впечатления и почему оно так важно;
- Как усилить энергетику и обаяние;
- Эффективные речевые и поведенческие модули для влияния на решения Клиента;

2. Выявление ПОТРЕБНОСТЕЙ, желаний и мотивов Клиента

- 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.

При оплате до **01.06.19**

стоимость **3 600 Р***

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ БОНУС:

Если от вашего салона на обучение идет 2 человека и более

ОБУЧЕНИЕ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ БЕСПЛАТНО!

20 ИЮНЯ, четверг

Практический семинар
по работе с коллагенами и восками

11:00–13:00

13:30–15:30

Преподаватель: Марина Клементьева

1. Мастер-класс по работе с коллагенами.

Узнайте о новых возможностях которые вы можете освоить:

- коррекция поверхностных морщин и регенерация кожи
- профилактика миостарения
- глубокое увлажнение
- лечение купероза

Презентационный мастер-класс по работе с коллагеновыми биопластинами (массажное средство) и шитым нативным трехспиральным коллагеном для лица и тела COLLAGENE 3D включает в себя подробный рассказ методиста о препаратах и входящих в их состав добавках, их показаниях и действии.

Мастер-класс по нанесению и внедрению препаратов на коллагеновых аппликаторах и биопластинах N-ACTIVE.

2. Мастер-класс по работе с пленочными восками.

Презентационный мастер-класс по работе с пленочными восками, на котором будут представлены воски различных плотностей Beauty Image, в т.ч. новинка — Luxe Detox, с содержанием активированного угля и икры осетровых рыб, с возможностью дегустации.

Мастер-класс по депиляции данными восками.

**УСЛОВИЕ УЧАСТИЯ:
БЕСПЛАТНО!**

Регистрация с 10:30 до 11:00. После 11:15 участники не допускаются. Надеемся на понимание.

25 ИЮНЯ, вторник
11:00–15:00

Мастер-класс:
Пилинги + экспресс маски

Преподаватель: Марина Клементьева

ПИЛИНГИ:

Варианты проведения процедур, в зависимости от особенностей и типа кожи клиента. Комплексное решение проблем пигментации

- эксфолиация;
- контроль над пигментацией;
- гидратация;
- регенерация кожи;
- защита от свободных радикалов;
- противовоспалительный эффект.
- Маска-пилинг для кожи лица 3F (3 функции) SKIN PEELING 3F MASK
- эффективное очищение жирной, комбинированной, проблемной кожи от загрязнений и избытка кожного сала;
- активное антибактериальное действие;
- выравнивание рельефа кожи;
- уменьшение пор и устранение воспалений;
- омолаживающее действие;
- активное отбеливание.

МАСКИ: (Испания, Корея, Япония)

- ревитализирующая;
- пептидная;
- бета-глюкановая;
- неинвазивная карбокситерапия CO²;
- водородная;
- биоцеллюлозная.

Мастер-класс по нанесению и внедрению препаратов.

Скидки на продукцию в день мастер-класса

**УСЛОВИЕ УЧАСТИЯ:
БЕСПЛАТНО!**

Регистрация с 10:30 до 11:00. После 11:15 участники не допускаются. Надеемся на понимание.

Преподаватель: Елизавета Дробышевская
Условие участия: стоимость 5 000 Р

КОНФЛИКТ: ДИАГНОСТИКА, УПРАВЛЕНИЕ, ПРОФИЛАКТИКА

Индустрия красоты – это в первую очередь бизнес, ориентированный на клиента.

При этом вы никогда не получите довольных внешних клиентов, если ваши внутренние клиенты (сотрудники) не будут уметь создавать атмосферу гармонии в коллективе.

Несоответствие ожиданий любых клиентов относительно предоставляемого сервиса и уровня обслуживания в реальности провоцирует возникновение конфликтов и спорных ситуаций. Умение работать с конфликтом – это умение не допускать конфликтных ситуаций или превращать любую ситуацию в благоприятную.

Цели обучения:

Освоить эффективные поведенческие стратегии профилактики и разрешения конфликтных ситуаций.

Ожидаемые результаты участников тренинга:

- Получат целостное системное представление о природе конфликтов и динамике их развития;
- Осознают собственные неэффективные стратегии поведения в конфликте и выработают новые успешные поведенческие модели;
- Научатся быстро диагностировать и грамотно разрешать конфликтные ситуации в своём коллективе;
- Освоят способы профилактики конфликтов и методы управления эмоциональным состоянием.

Программа тренинга

1. Основные виды конфликтов в индустрии красоты:

- Причины возникновения и роль конфликтов в индустрии красоты;
- Типы конфликтов и их особенности;
- Скрытые (латентные) и провоцируемые конфликты;
- Конфликты между сотрудниками;
- Конфликты с руководством;
- Конфликты с внешними клиентами.

2. Возникновение и развитие конфликта:

- Стадии развития конфликта;
- Технология разрешения конфликтов: прямые и косвенные методы;
- Успешная профилактика конфликта;
- Самые распространённые ошибки в конфликтных ситуациях;
- «Карта конфликта»: заявляемые требования, причины требований, истинная потребность.

3. Стратегия и тактика поведения в конфликтных ситуациях:

- Управление эмоциями в конфликте;
- Алгоритм разрешения любой конфликтной ситуации;
- Модели поведения в конфликтной ситуации;
- Приёмы психологической защиты в конфликтных ситуациях;
- Методы противостояния агрессивному и манипуляционному психологическому воздействию.

4. Конфликты в трудовом коллективе:

- Выявление и предотвращение конфликтных ситуаций, их конструктивные и деструктивные последствия;
- Посредничество в конфликте: принципы и методики;
- Рекомендуемые меры по профилактике и разрешению конфликтных ситуаций в коллективе. Ключевые принципы организации эффективной совместной деятельности;
- Разбор практических ситуаций участников тренинга.

5. Конфликты с внешними клиентами:

- Основные виды конфликтов с внешними клиентами;
- Рекомендуемые меры по профилактике и разрешению конфликтных ситуаций с внешними клиентами;
- Разбор практических ситуаций участников тренинга.

6. Новые методы управления конфликтами в салоне красоты:

- Конфликт между поколениями. Причины, профилактики, способы разрешения;
- Конфликт разных психологических типов. Причины, профилактика, способы разрешения.

При оплате до **14.06.19**

стоимость **4 000 Р***

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ БОНУС:

Если от вашего салона на обучение идет
2 человека и более

ОБУЧЕНИЕ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ БЕСПЛАТНО!

<p>ДАТА В МАЕ И ИЮНЕ ПО ЗАПРОСУ 10:30–14:00</p>	<p>Пирсинг. Стандартные проколы. International Connection</p>
<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.
<p>ДАТА В МАЕ И ИЮНЕ ПО ЗАПРОСУ 10:30–14:00</p>	<p>Пирсинг. Повышение квалификации</p>
<p>Преподаватель: Сергей Талбузин Условия участия: стоимость 7 000 Р</p> <p>Обучение проводится только для мастеров/косметологов прошедших курс «Пирсинг. Стандартные проколы».</p> <p>Темы семинара:</p> <ul style="list-style-type: none"> • анатомические особенности тела в местах прокола; • индивидуальный подбор украшений; • диагностика и тактика ведения осложненных проколов; • оптимизация послеоперационного ухода. <p>Мастер-класс — демонстрация от 3 до 5 проколов на моделях при их наличии, остальные проколы демонстрируются на муляжах.</p>	<p>Занятие в группе от 2 до 6 обучающихся.</p> <p>На семинаре проводится обучение проколам:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Industrial (индастриал) – двойной прокол уха штангой; • Septum (септум) – прокол перегородки носа; • Bridge (бридж) – прокол переносицы; • Monro/Madonna (монро или мадонна) – прокол верхней губы – «мушка»; • «Укус змеи» – двойной симметричный прокол нижней губы; • Tragus (трагус) – прокол козелка уха; • прокол щеки; • прокол соска у мужчин; • прокол пупка (нижней части); • технология растяжки мочки уха.
<p>ДАТА В МАЕ И ИЮНЕ ПО ЗАПРОСУ 10:30–19:00</p>	<p>Аудит — анализ санитарно-эпидемиологической обстановки в мед. центре / салоне красоты</p>
<p>Проверяющий: Елена Флоровская Стоимость услуги: 11 000 Р</p> <p><i>Клиентам, посетившим семинар по теме «Требования Роспотребнадзора: дезинфекция и стерилизация» на базе нашего Учебного центра на проведение аудита предоставляется скидка 10 %!</i></p> <p>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.</p> <p>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.</p>	<p>Вы узнаете, как исключить приостановку работы предприятия, штрафы, наказания и замечания при проверках Роспотребнадзора.</p> <p>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.</p> <p>В состав папки входит:</p> <ul style="list-style-type: none"> • комплект наклеек для ведения дезинфекционного режима; • комплект журналов, необходимых для ведения дезинфекционного режима; • наглядные инструкции по дезинфекции и стерилизации инструментов.

ДАТА В МАЕ И ИЮНЕ ПО ЗАПРОСУ	Марина Клементьева Преподаватель
Базовый семинар. Обучение с нуля.	
Восковая депиляция	<p>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.</p>
Шугаринг (депиляция сахарной пастой)	<p>Занятие, по системе «мастер/ученик/модель», индивидуальное. Практическое занятие. Оработка 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.</p>
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: ягодичцы, 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>

ДАТА В МАЕ И ИЮНЕ ПО ЗАПРОСУ	Марина Клементьева Преподаватель
---------------------------------	-------------------------------------

Повышение квалификации. Обучение после прохождения базового семинара.

Парафинотерапия и комплексный уход за телом	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
Стоунтерапия Комплекс	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. Условия участия: Комплекс: стоимость 8 000 Р , Продолжительность: 2 дня, по 7 ч Тело: стоимость 6 000 Р , Продолжительность: 6 ч. Лицо: стоимость 5 000 Р , Продолжительность: 5 ч. Маникюр/педикюр: стоимость 4 000 Р , Продолжительность: 4ч.
Стоунтерапия Тело	
Стоунтерапия Лицо	
Стоунтерапия Маникюр/педикюр	
Парафинотерапия и комплексный уход за телом	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

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

УСПЕШНОЕ ОБЩЕНИЕ С КЛИЕНТОМ ИЛИ КАК СТАТЬ «СВОИМ МАСТЕРОМ»

25.05
суббота



ПОСЛЕ УЧАСТИЯ В БИЗНЕС-ТРЕНИНГЕ ВЫ СМОЖЕТЕ:

1. Выработать навыки уверенного поведения в процессе взаимодействия с коллегами и клиентами
2. Освоить набор инструментов и технологий для успешной работы с коллегами и клиентами в трудных ситуациях
3. Структурировать имеющиеся знания

СОДЕРЖАНИЕ ТРЕНИНГА:

Определение эффективной коммуникации.

Основные аксиомы межличностной коммуникации

- Определение «эффективная коммуникация» или когда нам нравится общение
- Особенности устной коммуникации
- Аксиомы коммуникации или основные законы общения
- Каналы коммуникации
- Как стать «своим» за несколько минут. Сонастройка.

Активное слушание как инструмент эффективной коммуникации

- Почему клиентам нравится, когда их слушают и слышат
- Барьеры слушания
- Основные виды слушания
- Демонстрация активного и пассивного слушания.
- Приемы активного слушания
- Модель 4-х ушей (факт, информация о себе, отношение, призыв)

Три позиции в межличностном общении

- Три позиции в межличностном общении
- Что такое ассертивное (уверенное) поведение
- Работа с собственными негативными эмоциями
- Агрессивная, конструктивная и пассивная реакция на поведение другого человека
- Я — высказывания как инструмент конструктивного взаимодействия