

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» — ноябрь-декабрь 2018 г.

01.12 (суббота)

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.

ЦЕЛЬ 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.

20 НОЯБРЯ, вторник
10:30–13:00

Практический семинар
по работе с коллагенами и восками

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.

20 НОЯБРЯ, вторник
13:00–15:30

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.

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.

28 НОЯБРЯ, среда
10:00–14:30

Управляйте стрессом – управляйте своей жизнью

Преподаватель: Татьяна Лудкова

Условие участия: стоимость 2 500 ₽

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.

01 ДЕКАБРЯ, суббота
10:00–18:00

Конфликт:

диагностика, управление, профилактика

Преподаватель: Елизавета Дробышевская

Условие участия: стоимость 5 000 ₽



«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 17.11.18
стоимость обучения
4 000 ₽*

02 ДЕКАБРЯ, суббота
11:00–15:00

Требования Роспотребнадзора:
дезинфекция и стерилизация

Преподаватель: Елена Флоровская
Условие участия: стоимость 3 900 Р

СОВРЕМЕННАЯ НОРМАТИВНАЯ БАЗА, МЕТОДЫ И СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В ЦЕЛЯХ ВЫПОЛНЕНИЯ САНИТАРНО-ПРОТИВО-ЭПИДЕМИЧЕСКОГО РЕЖИМА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ

ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ:

- 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.

08 ДЕКАБРЯ, суббота и воскресенье
09 10:00–18:00

Основы руководства

Преподаватель: Елизавета Дробышевская
Условие участия: стоимость 11 500 Р

При оплате
до 16.11.18

2-х дневный тренинг по
цене однодневного —
6 500 Р*

При оплате
до 23.11.18
стоимость обучения
9 000 Р*

ОСНОВЫ РУКОВОДСТВА. ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЛЮДЬМИ И ПРОЦЕССАМИ

Успешная деятельность руководителя напрямую зависит от того, какими ресурсами и технологическими инструментами он владеет. В свою очередь, уровень успешности руководителя зависит от того, какие ресурсы и технологические инструменты он выбирает в конкретной ситуации, и насколько виртуозно он умеет их применить на практике.

Данный тренинг позволяет определить круг необходимых для каждого руководителя ресурсов и инструментов и научить применять их на практике. Опытные руководители получают возможность определить свои зоны развития и скорректировать действия. Начинающие руководители получают полное представление об основных инструментах, необходимых для успешного руководства сотрудниками.

Цели обучения

- Освоение необходимого набора инструментов и технологий для организации работы сотрудников.
- Ознакомление с основными этапами цикла управления, с точки зрения их практического применения.
- Формирование оптимальной модели отношений в коллективе.
- Умение определять и применять на практике оптимальный стиль руководства.
- Определение индивидуальных точек развития в области управления персоналом.

Результаты участников тренинга

1. Участники осознают, что такое «управленческая позиция».
2. Участники знают, из каких основных этапов состоит цикл менеджмента.
3. Участники знают цели и задачи каждого этапа.
4. Участники знают, какие инструменты следует применять на каждом этапе менеджмента.

Участники умеют применять на практике модель ситуационного управления.

ПРОГРАММА 1-ДНЕВНОГО ТРЕНИНГА:

Управленческая позиция. Роли и функции руководителя. Цикл менеджмента

- Роли и функции руководителя.
 - Личные качества руководителя.
 - Необходимые навыки руководителя.
 - Основные функции руководителя.
 - Роли руководителя в деятельности предприятия.
 - Цикл менеджмента. Основные этапы цикла менеджмента.
- Деловая игра «Задание для сотрудников»*

Постановка целей. Планирование

- Постановка целей по методу SMART.
- Упражнение «Дерево целей».

Организация рабочего процесса

- Факторы, определяющие основные стили руководства
 - От чего зависит выбор стиля руководства.
 - Определение понятия «Уровень зрелости сотрудника».
 - Факторы, влияющие на уровень степени зрелости сотрудников.
 - Взаимосвязь степени зрелости сотрудников и выбора стиля руководства.
 - Эффективная организация работы сотрудников в конкретной ситуации.
 - Типичные ошибки при принятии управленческих решений.
- Элементные упражнения, направленные на определение собственного стиля руководства, уровня зрелости сотрудника и выбора стиля руководства в конкретной ситуации.*

Мотивация сотрудников

- Материальная и нематериальная мотивация.
- Приемы оказания влияния руководителя на сотрудников.
- Правила мотивации сотрудников различного уровня зрелости.

08 ДЕКАБРЯ, суббота и воскресенье
09 10:00–18:00

Основы руководства

Бизнес кейсы и элементные упражнения, направленные на определение и применение оптимальных форм материальной и нематериальной мотивации по отношению к различным типам сотрудников

Контроль за деятельностью сотрудников

- Понятие контроля.
 - Виды контроля.
 - Инструменты контроля.
 - Обратная связь как важный элемент контроля.
 - Положительная и отрицательная обратная связь как элемент контроля и управления.
- Бизнес кейс. «Контроль задания». Ролевая игра «Обратная связь сотрудникам».*

ПРОГРАММА 2-ДНЕВНОГО ТРЕНИНГА:

Программа 1-го тренинга

+ дополнительные блоки и отработки

Постановка целей. Планирование

- Основные принципы планирования.
- Постановка целей для сотрудников.

Планирование рабочего времени руководителя

- Причины неэффективного использования рабочего времени
 - Основы тайм – менеджмента по Эйзенхауэру
 - Планирование и проведение совещаний
- Упражнение «Фотография рабочего дня»*

Мотивация сотрудников

- Трудности мотивации.
- Формы мотивации персонала.
- Основные законы мотивации.
- Типология сотрудников и выбор оптимальной формы мотивации.

Наставничество — как эффективный инструмент для ежедневного контроля за работой сотрудников

- Основные этапы наставничества.
- Этап наблюдения за работой.
- Этап формирования обратной связи: три шага (объяснить – показать – проверить).
- Основные принципы наставничества.

11 ДЕКАБРЯ, вторник
11:00–15:00

Мастер-класс:
Пилинги + экспресс-маски

Преподаватель: Марина Клементьева

Условия участия:
БЕСПЛАТНО

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;
- уменьшение пор и устранение воспалений;
- активное антибактериальное действие;
- выравнивание рельефа кожи;
- 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.**

Дата в ДЕКАБРЕ по запросу
10:30–14:00

Пирсинг. Стандартные проколы.
International Connection

Преподаватель: Сергей Талбузин
Условия участия: стоимость 6 000 ₽

Занятие, по системе «МАСТЕР—УЧЕНИК—МОДЕЛЬ»,
от 1 до 3 обучающихся, с отработкой проколов!

На семинаре проводится обучение проколам:

- пупок,
- нос,
- ухо,
- язык,
- губа,
- бровь.

- 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 ДЕКАБРЕ по запросу 10:30–14:00</p>	<p>Пирсинг. Повышение квалификации.</p>
<p>Преподаватель: Сергей Талбузин Условия участия: стоимость 7 000 ₽ 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. 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 НОЯБРЕ и ДЕКАБРЕ 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 ₽</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.

<p>Дата в НОЯБРЕ и ДЕКАБРЕ по запросу</p>	<p>Марина Клементьева Преподаватель</p>
<p>Базовый семинар. Обучение с нуля.</p>	
<p>Восковая депиляция</p>	<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 ₽, по предварительной записи.</p>
<p>Шугаринг (депиляция сахарной пастой)</p>	<p>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 ₽, по предварительной записи.</p>
<p>Повышение квалификации. Обучение после прохождения базового семинара.</p>	
<p>Восковая депиляция Глубокое бикини</p>	<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 ₽, по предварительной записи.</p>

Дата в НОЯБРЕ и ДЕКАБРЕ по запросу	Марина Клементьева Преподаватель
Повышение квалификации. Обучение после прохождения базового семинара.	
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 акупунктуры, 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>
Парафинотерапия и комплексный уход за телом	<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>
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. Лицо: стоимость 5 000 Р, Продолжительность: 5 ч.</p>
Стоунтерапия. Маникюр/педикюр.	<p>Маникюр/педикюр: стоимость 4 000 Р, Продолжительность: 4ч.</p>
Парафинотерапия и комплексный уход за телом	<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>

Дата в НОЯБРЕ и ДЕКАБРЕ 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 обработкой — 4 000 Р</p>

с 1 октября по 28 декабря Акция по обучению Депиляции

Восковая депиляция + Шугаринг

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

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



Обучение
с нуля!