

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» — сентябрь-октябрь 2018 г.

с 1 сентября по 30 ноября Акция по обучению Депиляции

Восковая депиляция + Шугаринг

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

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 ₽

Обучение
с нуля!



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

Основы руководства

Преподаватель: Елизавета Дробышевская

Условие участия: стоимость 11 500 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.

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.

При оплате
до 25.08.18

2-х дневный тренинг по
цене однодневного —

6 000 Р*

При оплате
до 01.09.18

2-х дневный тренинг —

9 000 Р*

18 СЕНТЯБРЯ, вторник
10:30–12:00

Практический семинар
по работе с коллагенами

Преподаватель: Марина Клементьева

Условия участия:
БЕСПЛАТНО

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.

18 СЕНТЯБРЯ, вторник
12:00–13:00

22 СЕНТЯБРЯ, 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.

28 СЕНТЯБРЯ, пятница
13:00–18:30

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 14.09.18
стоимость обучения
3 600 Р*

«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.

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.

Дата в СЕНТЯБРЕ и ОКТЯБРЕ по запросу
10:30–19:00

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

Проверяющий: Елена Флоровская
Стоимость услуги: 11 000 ₽

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.

<p>Дата в СЕНТЯБРЕ и ОКТЯБРЕ по запросу 10:30–14:00</p>	<p>Пирсинг. Стандартные проколы. International Connection</p>
<p>Преподаватель: Сергей Талбузин Условия участия: стоимость 6 000 ₽</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 СЕНТЯБРЕ и ОКТЯБРЕ 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 СЕНТЯБРЕ и ОКТЯБРЕ 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 СЕНТЯБРЕ и ОКТЯБРЕ 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 СЕНТЯБРЕ и ОКТЯБРЕ по запросу	Марина Клементьева Преподаватель
Массаж головы и воротниковой зоны	<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; – нарушения 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>

10-30 СЕНТЯБРЯ АКЦИЯ

Косметический массаж лица

Преподаватель: Марина Клементьева

Продолжительность: 2 дня, по 5 ч.

Индивидуальное занятие (мастер-ученик-модель), отработка на модели.

ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР ПО ПРОВЕДЕНИЮ КОСМЕТИЧЕСКОГО МАССАЖА ЛИЦА

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ:

- Обучение основным массажным движениям, проработка всех основных линий, обучение приемам гигиенического массажа с индивидуальной отработкой на модели.
- В дополнение к базовой программе обучающиеся могут взять дополнительные часы занятий для отработки практических навыков массажа.

Теоретическая часть:

- История возникновения процедуры;
- Различные школы массажа;
- Методики массажа;
- Показания/противопоказания к косметическому (гигиеническому) массажу лица;
- Массаж для различных возрастных категорий;
- Массажные движения (обязательная отработка на модели каждого движения);
- Приемы классического массажа лица (обязательная отработка на модели каждого приема);
- Предупреждение типичных ошибок при выполнении массажа;
- Свод правил выполнения классического гигиенического массажа.

~~9 800 Р~~
7 500 Р

Индивидуальное обучение по цене группового!

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