



ALTRE
TEMATICHE

ALTRE TEMATICHE



La Consulenza Dermocosmetica – Cosmetologia e fitocosmesi: chimica e tecnologia dei prodotti cosmetico/cosmeceutici – Livello specialistico

TEMATICA: Prevenzione, salute e Benessere

OBIETTIVI:

Il corso mira a migliorare le conoscenze e competenze professionali utili per rispondere alle esigenze del cliente che necessita di consigli specialistici su problemi cutanei e/o di informazioni tecniche sui prodotti e servizi cosmetologici e fitocosmetici, rilevando le principali relazioni fra esigenze e problematiche specifiche della persona e l'utilizzo di prodotti cosmetici e cosmeceutici

DESTINATARI:

Dipendenti di aziende specifiche del settore

PROGRAMMA DIDATTICO:

Dermatologia di base ed estetica – Fisiopatologia estetica e principi dermatologici – Chimica e tecnologia dei prodotti cosmetici – Elementi di fitocosmesi - Legislazione dei prodotti cosmetici
Lettura dell'INCI

DURATA 16 ore

QUOTA DI PARTECIPAZIONE € 320,00 + IVA

MODALITA' DI VERIFICA FINALE: Colloquio



Il Counseling Dermatologico: dal consiglio alla consulenza personalizzata – Livello specialistico

TEMATICA: Prevenzione, salute e Benessere

OBIETTIVI :

Il corso mira a migliorare la consapevolezza della valenza sociologica ed antropologica della bellezza e del benessere per rendere maggiormente consapevole il valore/ruolo rispetto ad esse della consulenza dermocosmetica e della vendita di prodotti e servizi dermocosmetici. Favorire nei partecipanti la consapevolezza delle proprie competenze comunicative e l'acquisizione di strumenti e tecniche, espliciti e facilmente utilizzabili, per gestire la relazione e la consulenza dei prodotti e servizi dermocosmetici

DESTINATARI :

Dipendenti di aziende specifiche del settore

PROGRAMMA DIDATTICO:

Accenni di antropologia e psicologia della bellezza: importanza del significato estetico del corpo e comportamento sociale – La valenza culturale delle scienze cosmetiche e dei prodotti e servizi cosmetici e cosmeceutici - La comunicazione e l'ascolto attivo nella consulenza cosmetica e dermatologica come strumenti per la promozione consapevole della prevenzione, della salute e del benessere della persona

DURATA: 16 ore

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: € 320,00 + IVA

MODALITA' DI VERIFICA FINALE: Colloquio



L'integrazione alimentare: il rapporto alimentazione e derma – Livello specialistico

TEMATICA: Prevenzione, salute e Benessere

OBIETTIVI :

Il corso mira a promuovere la conoscenza dei concetti basilari dell'alimentazione e della dietologia in relazione al benessere della pelle e degli annessi cutanei

DESTINATARI:

Dipendenti di aziende specifiche del settore

PROGRAMMA DIDATTICO:

Alimentazione e salute: concetto di dieta e sue funzioni, metabolismo e bilancio energetico - La dieta nelle fasi evolutive (infanzia ed adolescenza; età adulta; gravidanza; terza età)- Le diete in situazioni speciali – Integratori alimentari - Allergie e intolleranze alimentari - Alimentazione ed estetica: nutrienti ed integrazione alimentare nella prevenzione e trattamento dermocosmetico degli inestetismi e/o patologie cutanee

DURATA: 16 ore

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: € 320,00 + IVA

MODALITA' DI VERIFICA FINALE: Colloquio



**Dalla consulenza dermocosmetica alle tecniche di vendita dei prodotti cosmetici e cosmeceutici:
comunicazione efficace e orientamento al cliente – Livello specialistico**

TEMATICA: Prevenzione, salute e Benessere

OBIETTIVI:

Il corso mira a permettere l'acquisizione delle conoscenze e competenze utili per tradurre la consulenza dermocosmetica in possibili azioni di marketing e di vendita dei prodotti e servizi dermocosmetici tenendo conto dei fabbisogni del cliente/consumatore e degli obiettivi strategici aziendali e/o di reparto, in una ottica di progressiva e continua fidelizzazione del cliente/consumatore

DESTINATARI:

Dipendenti di aziende specifiche del settore

PROGRAMMA DIDATTICO:

La comunicazione interpersonale – I tre livelli di comunicazione: verbale, non verbale e paraverbale L'ascolto e la Comunicazione Efficace – La comunicazione persuasiva - Le fasi della vendita - Qualità e orientamento al cliente

DURATA: 16 ore

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: € 320,00 + IVA

MODALITA' DI VERIFICA FINALE: Colloquio



Condurre efficacemente la negoziazione degli acquisti – Livello base

TEMATICA: Acquisti

DESTINATARI:

Responsabili Acquisti; Senior Buyer; Responsabili Marketing d'Acquisto

OBIETTIVI :

Preparare una strategia d'acquisto vincente e condurre efficacemente la negoziazione, attraverso l'acquisizione di innovativi strumenti linguistici e comunicazionali

PROGRAMMA:

La trattativa commerciale: la figura del venditore - Conoscere le fasi del processo di vendita – La negoziazione nell'ottica del compratore - L'indagine sulle aspettative proprie e della controparte - La valutazione del rischio - Il colloquio di negoziazione - La dinamica comunicazionale - La discussione - Gli strumenti linguistici d'indagine – Il colloquio di negoziazione: la proposta - I segnali di vendita dell'interlocutore - La chiusura del processo di acquisto

DURATA: 24 ore

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: € 1.450,00 + IVA

MODALITÀ DI VERIFICA FINALE: Test



Materie Prime: tutelarsi dal rischio di oscillazione improvvisa di prezzo - Livello avanzato

TEMATICA: Acquisti

OBIETTIVI:

Strumenti e tecniche di copertura (Hedging) per chi acquista e chi vende le materie prime

DESTINATARI :

Responsabili Acquisti; Senior Buyer

PROGRAMMA:

Identificare il rischio e tutelarsi da variazioni improvvise - Capire come avviene la formazione dei prezzi e analizzare le relative curve - Gli operatori del mercato materie prime - Coprirsi dai rischi delle variazioni di prezzo attraverso i contratti Futures - Ottenere i vantaggi dagli "Swaps" - Strategie di copertura del rischio: utilizzare le Opzioni – Comprare e vendere Opzioni e pacchetti di Opzioni

DURATA: 16 ore

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: € 980,00 + IVA

Modalità di verifica finale: Test



Gli aspetti legali degli acquisti: soluzioni operative – Livello avanzato

TEMATICA: Acquisti

OBIETTIVI:

Preparare, redigere e negoziare contratti d'acquisto sicuri e completi

DESTINATARI :

Responsabili Acquisti; Buyer; Ufficio Legale

PROGRAMMA:

Il contratto in generale - Come condurre le trattative precontrattuali - Progettazione del contratto d'acquisto - Principali forme di inadempienza contrattuale e relative possibili tutele – Contratti tipici e atipici (La compravendita, Appalto, contratto d'opera e somministrazione) - Contratti di integrazione produttiva - Terziarizzazione dei servizi - Responsabilità civile del produttore-fornitore per difettosità del suo prodotto - Direttive comunitarie

DURATA: 16 ore

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: € 980,00 + IVA

MODALITÀ DI VERIFICA FINALE: Test