

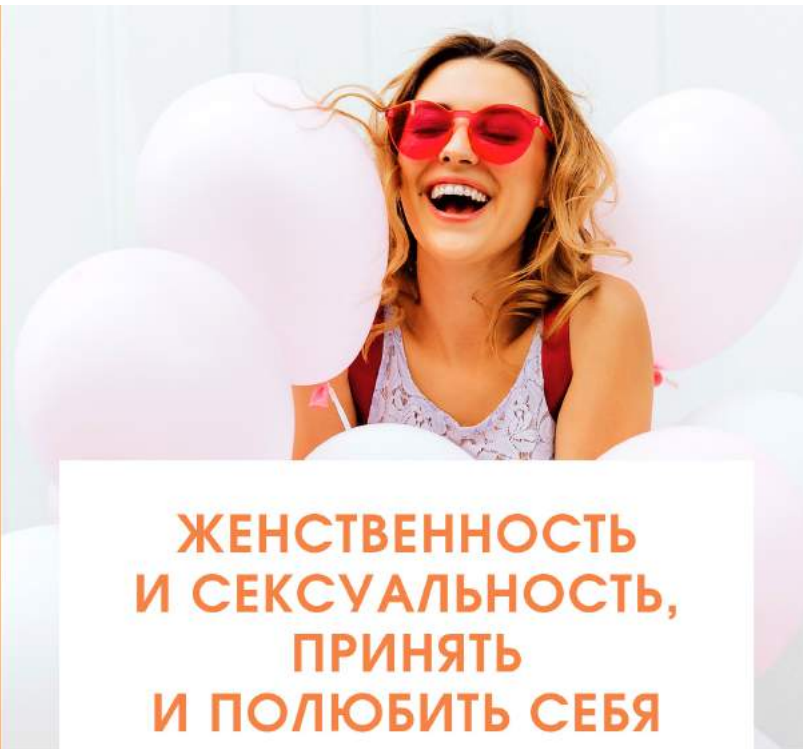
Расписание семинаров Учебного центра «Ника Профи» — март- апрель 2019 г.

- 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!

Благодаря участию в тренинге,
вы увидите свою ценность и уникальность,
научитесь 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!



*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.*

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

ЭТА ВСТРЕЧА ДЛЯ ЖЕНЩИН, КОТОРЫЕ ХОТЯТ

- 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;

30-31
марта
сб-вс

Стоимость обучения: 7000 Р
Продолжительность: 16 часов
Форма обучения: от 5 до 15 человек

01-31 МАРТА 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!

16 МАРТА, суббота и воскресенье
17 10:00–18:00

Основы руководства

Преподаватель: Елизавета Дробышевская

Условие участия: стоимость 11 500 Р

При оплате
до **07.03.19**
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.

Элементные упражнения, направленные на определение собственного стиля руководства, уровня зрелости сотрудника и выбора стиля руководства в конкретной ситуации.

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.

16 МАРТА, суббота и воскресенье
17 10:00–18:00

Основы руководства

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.

21 МАРТА, четверг
10:00–18:00

Стресс? Выход есть! Собери себя НОВУЮ!

Преподаватель: Татьяна Лудкова
Условие участия: стоимость 3 500 Р

При
оплате
до 06.03.19
стоимость
обучения
2 500 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.

23 МАРТА, 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 07.03.19
стоимость обучения
3 600 Р*

24 МАРТА, воскресенье
11:00–14:00

Круглый стол для руководителей

Преподаватель: Елизавета Дробышевская

Условие участия: стоимость 1 500 Р

для
РУКОВОДИТЕЛЕЙ,
ПРОШЕДШИХ
ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ
РУКОВОДСТВА»

ПРИМЕНЕНИЕ ПОЛУЧЕННЫХ НАВЫКОВ ЧТО ПОЛУЧАЕТСЯ, И С ЧЕМ РАБОТАЕМ!

- Ситуативный разбор;
- Эффективный обмен опытом с коллегами;
- Проверенные и результативные варианты решений от тренера;
- Общение и ответы на вопросы

30 МАРТА, суббота и воскресенье
31 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!

13 АПРЕЛЯ, 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

1. Ненавязчиво продавать услуги и средства домашнего ухода
2. Увеличить число постоянных, довольных и рекомендуемых Клиентов
3. 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 **29.03.19**
стоимость обучения
3 600 Р*

18 АПРЕЛЯ, четверг

Практический семинар
по работе с коллагенами и восками

11:00–13:00

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 сшитым 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.

13:30–15:30

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.

Условия участия:
БЕСПЛАТНО

20 АПРЕЛЯ, суббота и воскресенье
21 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
5.04.19
СТОИМОСТЬ
6000 Р*

При
оплате до
12.04.19
СТОИМОСТЬ
7500 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 и более администратора

— **ОБУЧЕНИЕ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ БЕСПЛАТНО!!!**

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

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.

**Условия участия:
БЕСПЛАТНО**

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 МАРТЕ и АПРЕЛЕ по запросу
10:30–14:00

Пирсинг. Стандартные проколы.
International Connection

Преподаватель: Сергей Талбузин

Условия участия: стоимость 6 000 Р

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.

Дата в МАРТЕ и АПРЕЛЕ по запросу
10:30–14:00

Пирсинг. Повышение квалификации.

Преподаватель: Сергей Талбузин

Условия участия: стоимость 7 000 Р

Обучение проводится только для мастеров/косметологов прошедших курс «Пирсинг. Стандартные проколы».

Темы семинара:

- анатомические особенности тела в местах прокола;
- индивидуальный подбор украшений;
- диагностика и тактика ведения осложненных проколов;
- оптимизация послеоперационного ухода.

Мастер-класс — демонстрация от 3 до 5 проколов на моделях при их наличии, остальные проколы демонстрируются на муляжах.

Занятие в группе от 2 до 6 обучающихся.

На семинаре проводится обучение проколам:

- 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.

Дата в МАРТЕ и АПРЕЛЕ 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 ₽, 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 ₽, 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 ₽, 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 ₽, 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 ₽, 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 ₽</p>













Дата в МАРТЕ и АПРЕЛЕ по запросу	Марина Клементьева Преподаватель
Повышение квалификации. Обучение после прохождения базового семинара.	
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>
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: – 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. 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>

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	 Ближайшее метро: Площадь Ленина (выход на Финляндский вокзал)	 Размеры: 36 м ²	 Вместительность: 10-15 человек	 Кухня: есть микроволновка	 Кафе в шаговой доступности: Кофе Хаус Суши WOK Штолле, Буше
 Время работы: 09:00 - 18:00	 Время от метро: 2-3 минуты пешком	 Парковка: бесплатно (во дворе)	 Сан. узел: 1 (общий)	 Розетки: 5 розеток	 Гардероб: есть

АДМИНИСТРАТОР — ЛИЦО КОМПАНИИ. СЕКРЕТЫ МАСТЕРСТВА



*«Театр начинается с вешалки,
а успех Вашего салона с администратора..»*

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:

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.
- **Основные коммуникативные умения администратора**
- **Правила общения с коллегами**
- **Правила телефонного общения с клиентами**
- **Личное общение с клиентом**
- **Продажа товаров и услуг администратором**
- **Сложные ситуации в общении с клиентами и коллегами**

**20-21
апреля
сб-вс**

с 1 марта по 31 мая

Акция по обучению Депиляции

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 ₽

