

TECNICHE DI MAKE-UP E CONSULENZA PROFESSIONALE NEL SETTORE COSMETICO

PRESENTAZIONE DEL CORSO Il corso Tecniche di Make-up e Consulenza Professionale nel Settore Cosmetico offre una preparazione completa sulle principali tecniche di make-up, dalla preparazione della pelle alla realizzazione di look personalizzati. Il percorso approfondisce strumenti professionali, Skin Prep, tecniche di base viso, occhi e labbra, armonia del colore, analisi del viso e consulenza beauty, integrando competenze di comunicazione e vendita nel settore cosmetico.

OBIETTIVI FORMATIVI Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di: Conoscere strumenti, prodotti e tecniche fondamentali del make-up. Preparare correttamente la pelle prima dell'applicazione del trucco. Realizzare make-up per viso, occhi e labbra attraverso tecniche specifiche. Personalizzare il make-up in base alle caratteristiche del volto e alle esigenze del cliente. Sviluppare competenze di consulenza beauty e presentazione professionale dei prodotti cosmetici.

SBOCCHI PROFESSIONALI Al termine del percorso formativo sarà possibile operare come: Beauty Consultant. Beauty Advisor. Consulente make-up presso profumerie e beauty store. Addetto alla vendita nel settore cosmetico. Promoter nel settore cosmetico e del make-up. Beauty Specialist per aziende cosmetiche. Addetto alla consulenza clienti nel settore beauty. Collaboratore presso aziende, brand e punti vendita del settore cosmetico.

METODOLOGIA DIDATTICA Il corso prevede lezioni teoriche, dimostrazioni pratiche, esercitazioni guidate, analisi di casi studio e simulazioni di consulenza beauty. La metodologia didattica è orientata allo sviluppo di competenze tecniche e professionali immediatamente applicabili nel settore beauty e cosmetico.

PROGRAMMA DEL CORSO

MODULO 1 – INTRODUZIONE AL MAKE-UP E ALLA PROFESSIONE BEAUTY

Evoluzione del make-up: dalla storia alle tendenze contemporanee del settore beauty. Il mercato della cosmetica decorativa: caratteristiche ed evoluzione del settore. I principali canali di vendita: profumerie, beauty store, farmacia, retail specializzato ed e-commerce. La figura del Beauty Consultant: ruolo, competenze e responsabilità professionali. Differenza tra vendita tradizionale e consulenza beauty. Il cliente beauty moderno: esigenze, aspettative e comportamento d'acquisto. Introduzione ai cosmetici decorativi: definizione, funzioni e caratteristiche principali. Principali categorie di prodotti make-up: prodotti viso; prodotti occhi; prodotti sopracciglia; prodotti labbra. Organizzazione della postazione make-up secondo criteri di ordine, igiene e professionalità. Il kit

make-up essenziale: strumenti e prodotti indispensabili. Norme fondamentali di igiene e sicurezza nell'utilizzo dei prodotti cosmetici. Etica professionale, immagine personale e relazione con il cliente.

Esercitazione pratica: Analisi dei principali prodotti make-up, riconoscimento degli strumenti professionali e organizzazione di una postazione di lavoro.

MODULO 2 – STRUMENTI PROFESSIONALI, SKIN PREP E PREPARAZIONE DELLA PELLE

Gli strumenti indispensabili del make-up artist e del beauty consultant. Pennelli professionali per viso, occhi e labbra: caratteristiche, tipologie e utilizzo. Differenza tra pennelli in setole naturali e sintetiche. Spugnette, blender, piumini, spatole, palette e accessori professionali. Scelta degli strumenti in base al prodotto e alla tecnica di applicazione. Organizzazione della postazione di lavoro secondo criteri di ordine, praticità e professionalità. Pulizia, manutenzione e corretta conservazione degli strumenti professionali. Sanificazione di pennelli, accessori e postazione di lavoro. Norme igieniche e buone pratiche per la sicurezza durante l'utilizzo dei cosmetici. Costruzione del kit make-up essenziale. Introduzione alla Skin Prep: perché preparare correttamente la pelle prima del make-up. Detersione, tonificazione e idratazione della pelle. Scelta del primer in base alle esigenze della pelle. Preparazione della pelle secca, grassa, mista e sensibile. Come migliorare la resa e la durata del make-up attraverso una corretta preparazione. Errori più comuni nella preparazione della pelle e strategie per evitarli.

Esercitazione pratica: Analisi della pelle, scelta della corretta Skin Prep e simulazione della preparazione della base prima del make-up.

MODULO 3 – TECNICHE DELLA BASE VISO, INCARNATO E ARMONIA DEL COLORE

Analisi dell'incarnato e riconoscimento del sottotono della pelle. Introduzione ai principi dell'armocromia applicata al make-up. Teoria del colore: colori caldi, freddi e neutri. La ruota cromatica e il principio dei colori complementari. Correzione cromatica: utilizzo dei correttori colorati per neutralizzare discromie e imperfezioni. Correttori verde, pesca, arancio, giallo, lilla e loro applicazione. Scelta del fondotinta: texture, coprenza, finish e tonalità. Fondotinta liquido, compatto, in crema, stick e minerale: caratteristiche e modalità di utilizzo. Tecniche di applicazione del fondotinta con pennello, spugnetta e blender. Correttori: caratteristiche, funzioni e modalità di utilizzo. Cipria libera e compatta: differenze e corretto utilizzo. Blush: scelta della tonalità e tecniche di applicazione. Bronzer: come valorizzare e definire il volto. Illuminante: valorizzazione dei punti luce. Introduzione alle tecniche base di contouring e highlighting. Ordine corretto di applicazione dei prodotti della base viso. Scelta delle texture in funzione della tipologia di pelle. Errori più comuni nella realizzazione della base viso e strategie per evitarli. Tecniche per migliorare la durata del make-up.

Esercitazione pratica: Analisi dell'incarnato e del sottotono. Individuazione delle discromie attraverso casi pratici. Scelta dei correttori colorati e dei prodotti più idonei. Progettazione di una base viso personalizzata in funzione delle caratteristiche della pelle e dell'effetto desiderato.

MODULO 4 – TECNICHE DI MAKE-UP PER OCCHI, SOPRACCIGLIA E LABBRA

Analisi della morfologia degli occhi. Riconoscere le diverse forme degli occhi. Tecniche di make-up per occhi grandi, piccoli, ravvicinati, distanziati, incappucciati, all'insù e all'ingiù. Come valorizzare lo sguardo attraverso il make-up. Gli ombretti: texture, finish e caratteristiche. Ombretti opachi, satinati, shimmer e metallici. Tecniche di applicazione e sfumatura degli ombretti. Creazione di profondità e tridimensionalità dello sguardo. Matite occhi: tipologie e modalità di utilizzo. Eyeliner: caratteristiche, applicazione e principali tecniche. Mascara: scelta del prodotto e corrette modalità di applicazione. Le sopracciglia: analisi della forma e dell'armonia con il viso. Tecniche di definizione e riempimento delle sopracciglia. Prodotti per sopracciglia: matite, polveri, gel e mascara. Analisi della forma delle labbra. Tecniche di correzione ottica delle labbra. Matita labbra: scelta, contorno e definizione. Rossetti, gloss e tinte labbra: caratteristiche e modalità di applicazione. Scelta dei colori in funzione dell'incarnato e del make-up. Equilibrio tra make-up occhi e make-up labbra. Errori più comuni nel make-up occhi, sopracciglia e labbra. Strategie per ottenere un risultato armonioso e professionale.

Esercitazione pratica: Analisi delle diverse forme degli occhi. Progettazione di make-up personalizzati. Scelta delle tonalità più adatte. Simulazioni guidate di make-up per occhi, sopracciglia e labbra.

MODULO 5 – MAKE-UP COMPLETO, PERSONALIZZAZIONE E LOOK PER DIVERSE OCCASIONI

Le fasi di realizzazione di un make-up completo. Sequenza corretta di applicazione dei prodotti make-up. Armonia tra base viso, occhi, sopracciglia e labbra. Analisi delle caratteristiche del viso per la personalizzazione del trucco. Scelta del make-up in funzione dello stile e della personalità della cliente. Make-up naturale (Natural Look): caratteristiche e tecniche di realizzazione. Make-up da giorno: luminosità, freschezza e naturalezza. Make-up da sera: intensificazione dello sguardo e valorizzazione del volto. Make-up per cerimonie ed eventi: principi base e adattamento al contesto. Cenni al make-up fotografico: caratteristiche e accorgimenti principali. Tecniche per migliorare la durata del make-up. Prodotti fissanti: spray fissante e tecniche di utilizzo. Ritocchi e mantenimento del make-up durante la giornata. Personalizzazione del make-up in base all'età della cliente. Adattamento del make-up alle diverse tipologie di pelle. Errori più comuni nella realizzazione di un make-up completo. Strategie per ottenere un risultato armonioso, naturale e professionale. Introduzione ai principali trend del make-up contemporaneo e loro adattamento nella consulenza beauty.

Esercitazione pratica Analisi di casi studio. Progettazione di make-up personalizzati per diverse occasioni. Simulazioni guidate di consulenza per la scelta del look più adatto. Analisi degli errori più comuni e confronto sulle possibili soluzioni.

MODULO 6 – BEAUTY CONSULTING E PERSONALIZZAZIONE DEL MAKE-UP

Il ruolo del Beauty Consultant nella consulenza make-up. La consulenza beauty: obiettivi, metodo e fasi principali. Accoglienza del cliente e creazione di un rapporto di fiducia. Tecniche di ascolto attivo e comunicazione empatica. Raccolta delle esigenze e delle aspettative della cliente. Analisi della forma del viso. Studio delle proporzioni del volto. Analisi dell'incarnato e del sottotono della pelle. Principi di armocromia applicati al make-up. Scelta dei colori in funzione dell'incarnato, degli occhi e dei capelli. Selezione di texture e finish in base al tipo di pelle. Personalizzazione del make-up per età, stile e occasione. Come costruire una proposta make-up personalizzata. Presentazione del make-up alla cliente in modo professionale. Errori più comuni nella consulenza beauty e strategie per evitarli.

Esercitazione pratica: Analisi di casi studio. Simulazioni di consulenza beauty. Progettazione di make-up personalizzati in funzione delle caratteristiche della cliente. Presentazione della proposta make-up con motivazione delle scelte effettuate.

MODULO 7 – CONSULENZA PROFESSIONALE, COMUNICAZIONE E VENDITA NEL SETTORE COSMETICO

Il processo della consulenza beauty nel settore cosmetico. Le fasi della vendita consulenziale. Tecniche di comunicazione efficace e relazione con il cliente. Ascolto attivo e analisi dei bisogni. Come individuare le esigenze della cliente attraverso domande mirate. Presentazione dei prodotti cosmetici orientata ai benefici. Differenza tra caratteristiche tecniche e benefici percepiti. Storytelling applicato ai prodotti cosmetici. Come proporre prodotti complementari e soluzioni personalizzate. Tecniche di cross-selling nel settore beauty. Tecniche di up-selling nel settore cosmetico. Gestione delle principali obiezioni del cliente. Customer care e fidelizzazione. Etica professionale nella consulenza beauty. Costruzione di un'esperienza cliente positiva. Simulazione completa di consulenza beauty e presentazione di prodotti make-up.

Esercitazione pratica: Simulazioni di consulenza e vendita. Analisi di casi reali. Gestione delle obiezioni. Costruzione di una proposta personalizzata con tecniche di cross-selling e up-selling. Valutazione finale attraverso esercitazione pratica e discussione guidata.

COMPETENZE IN USCITA Al termine del percorso i partecipanti saranno in grado di utilizzare strumenti e prodotti make-up in modo professionale. Realizzare make-up completi e personalizzati. Valorizzare il viso attraverso tecniche di applicazione adeguate. Preparare la pelle e scegliere prodotti in funzione delle diverse esigenze. Offrire una consulenza beauty professionale



orientata al cliente. Presentare prodotti cosmetici attraverso una comunicazione efficace. Applicare tecniche di vendita consulenziale nel settore cosmetico.

CONCLUSIONI Il corso Tecniche di Make-up e Consulenza Professionale nel Settore Cosmetico permette di acquisire una preparazione completa che unisce tecnica, creatività e competenze relazionali. Il percorso forma figure capaci di operare nel settore beauty con una visione professionale, combinando conoscenza dei prodotti, capacità di valorizzazione dell'immagine e consulenza personalizzata.

ATTAL GROUP S.P.A.

Agenzia per il Lavoro
Aut. Min. Prot. N°0013582
del 03/10/2012
C.F. e P.I. 06961760722
R.E.A. Milano n° 1968033

Sede Legale

Via Marco D'Aviano, 2
20131 - Milano (MI)
Tel 02 454320 - info@attalgroup.it
www.attalgroup.it

