

Confíenos
la formación
de sus
profesionales
de belleza...



ORGANIZACIÓN MUNDIAL
DE ARTES Y TÉCNICAS



... y confíenos sus recursos en formación

Madrid, 2006

Muy Sr/a nuestro,

Nos ponemos en contacto con ustedes para presentarles OMAT-Formación, departamento concebido, hace más de 15 años, como consultora y asesora especializada en el diseño e impartición de cursos específicos de Peluquería y Estética, todo lo que hoy conocemos como Imagen Personal.

Nuestra intención es la de detectar y atender en todo momento las necesidades de su empresa, así como las de los profesionales que la integran, desarrollándole un plan formativo a medida,

con el objeto de ayudarle a completar la oferta de servicios demandada por los clientes.

Nuestra experiencia de 15 años en formación, viene siendo desarrollada bajo los estándares de calidad europeos y avalada por la satisfacción de las numerosas empresas a las que formamos.

Por todo ello, nos gustaría tener una entrevista con ustedes, que nos permita detectar sus necesidades y así poder elaborarles un plan de formación sin compromiso alguno se despide atentamente,



Noelia Amarillas
Responsable de Formación
Fundación OMAT

Diseñamos a medida su Plan de Formación

FORMACIÓN BONIFICADA
CANJÉESE AL PORTADOR LA CANTIDAD DE 0000 0000 00 00000000 €
EN CONCEPTO DE FORMACIÓN
Entresala OFEJIV 7458502004 de 13 de febrero de 2005
disponen de una cantidad en el pago para dar las acciones
de formación continua de los trabajadores
NOSOTROS SE LO
GESTIONAMOS

Imagen Personal

Peluquería

- Corte
- Color
- Maquillaje
- Moda
- Recogidos
- Postizos
- Estilismo

Estética

- Maquillaje
 - Automaquillaje
 - Novias
 - Fiesta
 - Día y noche
- Masaje
 - Tradicional
 - De aceite
 - De pies
- Drenaje Linfático
 - Corporal
 - Facial
- Cuidados estéticos de las manos y decoración de las uñas
- Cuidados en el Spa
- Mix de Técnicas de relajación sensoriales
- Gestión y dirección del Spa

Peluquería

I.- El Corte y sus Técnicas

- OBJETIVOS:** Manejar con habilidad y destreza las diferentes herramientas
- Dominar las diferentes técnicas adecuadas al corte que realicemos
 - Dominar las técnicas de corte más actuales
 - Técnicas de atención y venta

II.- Color

- OBJETIVOS:** Conocer los diferentes tipos de tinturas
- Saber aplicar cualquier colorante y decolorante
 - Conocer los cosméticos más actualizados para aplicar en este tipo de trabajos coordinados
 - Saber personalizar los colores
 - Realizar trabajos técnicos de calidad, modernos, actuales y competitivos
 - Técnicas de atención y venta

III.- Maquillaje para acabados en Peluquería

- OBJETIVOS:** Saber implantar y comercializar el maquillaje como un servicio de la peluquería
- Dominar las técnicas complementarias de maquillaje más empleadas en la peluquería
 - Aplicar tendencias de venta de línea de color y su apoyo técnico
 - Técnicas de atención y venta



Peluquería

IV.- Moda

OBJETIVOS: Conocer y realizar la moda actual

Conocer la moda anual

Emplear las últimas técnicas

Estar al día de las últimas tendencias

Técnicas de atención y venta

V.- Recogidos y Tocados de Novia

OBJETIVOS: Conocer las cuestiones previas que se deben observar

Aprender las técnicas para la realización de recogidos

Aprender las técnicas para conseguir el perfecto equilibrio entre el peinado y los diversos elementos que intervienen en el estilo de novias.

Técnicas de atención y venta

VI.- Postizos

OBJETIVOS: Conocer las técnicas de unión y de vanguardia

Aprender la colocación de extensiones rápidas y piezas postizas

Técnicas de atención y venta

VII.- Estilismo

OBJETIVOS: Conocimiento de los conceptos de la asesoría de imagen

Aprender los aspectos sobre los que trabaja la asesoría de imagen

Armonía y contraste. Belleza y moda.

Aprender cómo trabaja el Asesor de Imagen Personal

Técnicas de atención y venta

Estética

I.- Automaquillaje

OBJETIVOS: Visajismo y morfología

Conocer las bases, técnicas y productos para este tipo de maquillaje

Mejorar su belleza facial

Destacar el atractivo y disimular los defectos

Saber maquillarse

Técnicas de atención y venta

II.- Maquillaje de Novia

OBJETIVOS: Dominio en la aplicación y técnicas de maquillaje de novia

Lograr la sintonía entre el maquillaje de novia y los demás elementos.

Técnicas de atención y venta

III.- Maquillaje de Fiesta

Saber diferenciar cada tipo de rostro y piel para adaptar el maquillaje a cada estilo

Asesorar a cada cliente y personalizar la aplicación del maquillaje a cada caso

Técnicas de atención y venta

IV.- El Maquillaje Social: día y noche

OBJETIVOS: Conocer y diferenciar los diferentes tipos de rostros, y la preparación de la piel, para la correcta aplicación de los productos.

Saber cuáles son las especialidades del maquillaje de día y de tarde-noche, para su aplicación, teniendo en cuenta todos los factores que influyen.

Conocer las diferentes técnicas de realización

Técnicas de atención y venta

V.- Masaje Tailandés Tradicional

OBJETIVOS: Acercar al profesional del Spa una de las técnicas de masaje oriental

Aplicar tratamientos estéticos, relajantes y preventivos, a través de la estimulación de las líneas energéticas Sen, utilizando como maniobras fundamentales las presiones y los estiramientos.

Técnicas de atención y venta

VI.- Masaje Tailandés de Aceite

OBJETIVOS: Conocer la técnica innovadora que se basa en la mezcla de técnicas Orientales y Occidentales, y que consigue un nivel de relajación físico, mental y espiritual, a base de integrar técnicas de masaje convencional, reflexología y masaje tradicional tailandés.

Técnicas de atención y venta

VII.- Masaje Tailandés de Pies

OBJETIVOS: Aprender a realizar una mezcla de masaje de aceite, reflexología podal y masaje tradicional Tailandés, utilizando como instrumento de trabajo un stick o palo de madera

Técnicas de atención y venta



Estética

VIII.- Drenaje Linfático Corporal

OBJETIVOS: Dominar las maniobras del drenaje linfático
Conocer los mecanismos del drenaje corporal, así como las indicaciones y contraindicaciones de las maniobras
Manejar conceptos teóricos básicos relativos al drenaje manual
Conocer y aplicar las condiciones de trabajo óptimas para llevar a cabo el drenaje linfático
Técnicas de atención y venta

IX.- Drenaje Linfático Facial

OBJETIVOS: Saber mejorar la rentabilidad de las empresas ofreciendo los últimos avances en técnicas manuales, aplicadas en los cuidados estéticos faciales y capilares, basadas en sus fundamentos científicos.
Conocer que técnicas son las más adecuadas para asociarlas a las manuales en los tratamientos estéticos.
Aplicar la aparatología para masaje y drenaje conociendo la correcta programación de parámetros, así como sus precauciones de uso y contraindicaciones.
Técnicas de atención y venta

X.- Cuidados Estéticos de las Manos y Decoración de las Uñas

OBJETIVOS: Conocimiento de las técnicas manuales y de las técnicas básicas asociadas a las uñas artificiales
Cuidados estéticos
Conocer y aplicar las uñas artificiales
Técnicas de atención y venta

XI.- Cuidados en el Spa

OBJETIVOS: Conocimiento de las técnicas hidrotermales y de la cosmética en el Spa
Aplicar tratamientos faciales y corporales
La imagen dentro del Spa
Técnicas de atención y venta

XII.- Mix de Técnicas de relajación Sensoriales

OBJETIVOS: Conocimiento de técnicas de relajación
Aplicar diferentes técnicas
Técnicas de atención y venta

XIII.- Gestión y dirección del Spa

OBJETIVOS: Conocer a los profesionales del Spa
La imagen del profesional
Tipo de clientes
La atención al cliente
Marketing, promoción y venta
Seguridad e higiene
Diseño de un menú adecuado al Spa



¿Imaginas
un mundo
sin
formación?

EN LA CAFETERÍA DEL HOTEL

Y... ¿QUIÉN DIJES QUE TE HA HECHO ESTO?

LA MANICURA. LE DIJERON QUE COGIERA LOS ALICATES, PERO NO LE DIJERON QUE NO ERAN LOS DEL ELECTRICISTA



NO ME LO DIJAS... ¡HAN PUESTO SOPA OTRA VEZ!

TRANQUILO. SON LOS DE LA BODA. SE VAN PORQUE NO HAY ESTILISTA

EN LA RECEPCIÓN

SIENTO QUE NO LE COMUNICARAN ESE DETALLE, SRA. MARTÍNEZ. NUNCA HEMOS TENIDO ESTILISTA DE NOVIAS

¿UN RECOGIDO? SRA. LÓPEZ, EN NUESTRA PELUQUERÍA NO SE INCLUYE ESE SERVICIO

TELEFONISTA EN APUROS

PUES YO SIENTO COMUNICARLE QUE TENDRÉ QUE BUSCAR OTRO HOTEL PARA MIS CIENTO VEINTE INVITADOS

PODRÍAN HABER AVISADO ANTES. ANULE MI RESERVA, POR FAVOR



ASÍ QUE ESTE ES EL MAQUILLAJE DE TEMPORADA... SERÁ LA TEMPORADA DE CIRCO... TENDRÉ QUE IRME A OTRO HOTEL

EN EL SALÓN DE BELLEZA

¿PODRÍAN HACERME ESTA TARDE UNA MANICURA FRANCESA?

¿FRANCESA? DI SCULPE, SEÑORA, NUESTRA MANICURA ES NATURAL DE BURGOS

EN LA SALA DE MASAJE

¡¡¡AAAHH...!!!
¡¡¡CUANDO VI NE, AHÍ NO ME DOLÍA!!!

**Para que elaboremos su plan formativo
contacte con la Fundación OMAT**

915 473 292

www.omat.net

noelia@omat.net



en colaboración con CPPEE III M
Centro de Promoción y Programas Educativos Europeos III Milenio

