



PRESENTACIÓN PLAN DE ESTUDIO BLACK NAILS ACADEMY

El presente dossier de ESTUDIO ha sido creado con el objetivo de que tu trabajo de comercialización de los servicios que ofrece la estética profesional de las manos sea más fácil a través de nuestro apoyo.

Es grande el esfuerzo que **BLACK Nails** realiza para asesorar, aconsejar y estar al lado de las profesionales apoyándote en los niveles de gestión, técnica, promoción del servicio y aumento de las ventas.

BLACK Nails Con experiencia en el mercado internacional da un nuevo giro al mercado internacional. Con la exclusividad, creatividad de nuestros productos **de educación** Podéis convertirnos en líderes de vuestra zona de influencia.

BLACK Nails va a seguir aportando al sector de la estética profesional, tecnología y productos vanguardistas, que a través de su equipo humano, profesionales responsables, deseamos compartir con la gran familia de **TECNICOS** que estáis junto a nosotros.

Carmen casilla
BLACK NAILS ACADEMY



LEMA DE LA FIRMA

Creatividad al mas alto nivel.

La creatividad es algo que no puede aprenderse, sino practicar y desarrollar con la acción. Dicho a lo moderno, con un buen training.

No tema las ideas ni las experiencias que parecen no tener principio ni fin.

La clave para desarrollar el ciclo creativo personal está en prestar una profunda atención a su interior y tener una gran disposición, ser consciente de vivir en el vacío y soportar cada fase del desconocimiento, en la que se crean ideas como flores de escarcha en los cristales de las ventanas.

Como artista creativa, con el tiempo usted establecerá sus propias leyes y seguirá cada vez menos las leyes ya establecidas.

¡Sea usted provocadora! Provóquese a sí misma abiertamente, sin prejuicios -pero con cuidado- sobre lo no convencional.

Carmen Casilla



OBJETIVOS

Consideramos que es importante marcarse unos objetivos comerciales para desarrollar la profesión de **ESPECIALISTA TÉCNICO EN UÑAS** y obtener de esta manera la rentabilidad y prestigio profesional que conlleva.

→ **Expandir la información de los servicios a todos los clientes de la zona de influencia.**

Si damos a conocer nuestros servicios y sus posibilidades entre nuestros clientes.

→ **Captación de clientes.**

BLACK NAILS ha puesto a tu disposición las mejores herramientas para que esto suceda, proporcionándote:

- ‡ El marketing para personalizar tus comunicaciones.
- ‡ El departamento de formación para un asesoramiento continuo.
- ‡ Te asesora permanentemente en el terreno comercial para rentabilizar mejor tu trabajo.

→ **Asesorar técnicamente con eficacia.**

Informa cada día detenidamente al menos a dos clientes de las ventajas, servicios, y conocimientos que acabas de adquirir, con la total seguridad de estar ofreciendo lo mejor en su categoría de servicio.

Tendrás un cliente agradecido por el servicio que le estas proporcionando y contarás con la fidelidad para tu salón.

Informa de los productos que posees y a corto plazo tu prestigio como especialista técnico, junto con el aumento de tu rentabilidad será reconocido en toda tu zona de influencia.

ESTRATEGIA COMERCIAL

Cada vez que estas ofreciendo un producto o servicio, ¡¡¡estás vendiendo!!!

La venta es “persuadir” al futuro cliente de las ventajas, beneficios, utilidades, y servicios de la propuesta realizada.

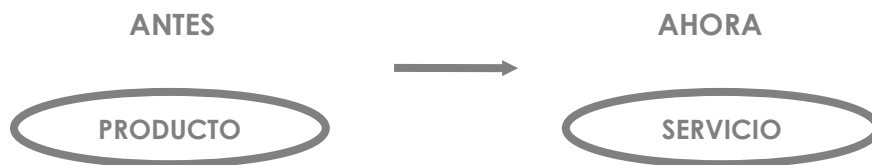
El vender siempre presupone una acción por parte del profesional, el “hacer algo”, “intentar algo”, superar alguna dificultad. Recordemos que la venta comienza cuando el cliente dice no.

Además el esfuerzo que nos lleva la venta de un servicio es en beneficio del cliente, quien tiene unas necesidades, aunque no se dé cuenta. Nuestra función es hacerle ver sus necesidades gracias a nuestro conocimiento.

Lograremos que el cliente vea estas necesidades y, a través de los beneficios que aportan nuestros servicios, estaremos “vendiendo” una solución.



Ya es historia el afirmar que el poder de la venta se encuentra mayoritariamente en el producto. La realidad actual ha dado por completo la vuelta a esta teoría, quedando en primer plano el servicio que ofrecemos.



El factor servicio es el factor clave que ha impulsado a **BLACK NAILS ACADEMY** liderar la calidad de servicio en todos sus productos, la cual respalda a todos sus clientes dándoles seguridad y confianza al ofrecer sus sistemas.

En la actualidad no sólo se compra un producto, se compran soluciones, trato, accesibilidad, comodidad, respuestas, servicios, imagen, ...

Los clientes **BLACK NAILS ACADEMY** ofrecéis todo esto.

FACTORES DE ÉXITO

El éxito depende de cuatro factores decisivos para la **estilista de uñas**.

- 1 Conocimiento profundo del producto y la técnica.
- 1 Conocimiento del cliente.
- 1 Personalidad propia del profesional.
- 1 Conocimiento de las técnicas de exposición del servicio.

Dominando a la perfección estos cuatro factores, no forzosamente vamos a lograr nuestro objetivo, pero nuestros logros alcanzarán un alto número de resultados exitosos.

¿Por qué has de conocer a fondo los productos y técnicas de BLACK NAILS que acabas de adquirir?

Porque:

- 1 Los productos y servicios son cada vez más numerosos en el mercado y el cliente a su vez es cada día más exigente. Lee, escucha y cree saber más.
- 1 Los productos poseen una técnica y complejidad que hacen necesario su dominio para poder demostrar su eficacia y beneficios.
- 1 Los clientes piden hechos.

Por consecuencia:

- 1 Permite vender más.
- 1 Aumenta tu propia confianza.

¿Que debes conocer de los productos y técnicas de BLACK NAILS?

- 1 Atención al cliente:
- 1 Consulta previa, tratamiento, servicio post-tratamiento.
- 1 Motivaciones y necesidades del cliente.
- 1 Bondades y beneficios del tratamiento.



- 1 Asesoramiento estético.
- 1 Duración del tratamiento.
- 1 Tratamiento indoloro.
- 1 Seguridad e higiene de los accesorios.
- 1 Aplicación de sistemas correctamente.
- 1 Pleno conocimientos de las técnicas.

¿Cómo debes utilizar estos conocimientos? Cuando estés con el cliente

- 1 Repite los hechos importantes (argumentos).
- 1 Sé precisa y concreta.
- 1 Adáptate al nivel de conocimiento de tu cliente.
- 1 Ten en cuenta las necesidades de tu cliente.
- 1 Da valor a la técnica y productos que utilizas.
- 1 Adáptate al perfil de cada cliente:
 - Escuchando.
 - Observando.
 - Preguntando al cliente.

LA PERSONALIDAD DE LA PROFESIONAL

¿Qué es personalidad? Es el conjunto de cualidades, buenas y malas, innatas y adquiridas, que diferencian un ser humano de otro. Cuando más marcada sea esta diferencia, más acusada será su personalidad.

Si durante un momento nos paramos a pensar en alguna situación en la que realmente nos hayamos sentido bien tratados como clientes y tuviéramos que definir a la persona que nos atendió ¿Qué diríamos?

Pues probablemente diríamos que era amable, simpático, interesado, comunicador, desenvuelto, asesor, técnico, eficaz, profesional, ...

Y vender un servicio o producto es ante todo una cuestión de influencia, de persuasión.

Tu personalidad es tu arma N°1.

TU ÉXITO DEPENDE DE TU PERSONALIDAD

El cliente juzga:

- ‡ Tu salón a través de tu personalidad.
- ‡ Tus argumentos a través de tu personalidad.
- ‡ Tus productos a través de tu personalidad.
- ‡ Tus servicios a través de tu personalidad.

Vende primero tu personalidad:

- ‡ Para influir sobre el cliente.
- ‡ Para obtener su atención.
- ‡ Para eliminar su resistencia.
- ‡ Para crear confianza.

En resumen, estás desempeñando un trabajo importante. Es un trabajo de responsabilidad, que ofrece muchas oportunidades a quienes adquirís capacidad y habilidad para satisfacer a tus clientes con los beneficios de los sistemas **Black nails**

CONOCIMIENTOS DE LA TÉCNICA

Black nails academy

Podemos distinguir tres fases bien diferenciadas:

INICIO → AVANCE → CIERRE

Todos ellos son igualmente importantes, sin embargo hoy en día, ha adquirido mucha más importancia lo que concierne al inicio de la exposición y, por supuesto, lo que implica cierre y seguidamente del cliente.

→ **INICIO DE LA EXPOSICIÓN** En términos comerciales, resulta imprescindible seguir las siguientes pautas para conseguir un inicio eficaz.

- ‡ **Simpatizar**, es importante simpatizar con nuestro cliente para que nuestros servicios tengan éxito.
- ‡ **Definir el propósito**, la declaración del propósito ha de ser explicada al cliente.
Resulta trascendental hacer ver al cliente que contamos con él y que le hacemos participe del propósito.
- ‡ **Clarificar el beneficio**, debemos interesar al cliente por medio de un beneficio clara para él. Esto significa que por el mero hecho de pasar un rato con nosotros ya va a obtener un beneficio.
- ‡ **Citar duración**, es conveniente mencionar que va a ser un momento, diez minutos. Hay que recordar que el inicio debe ser breve. En ocasiones el cliente sale huyendo por temor a que nos extendemos demasiado.
Podemos aprovechar la realización de otro tratamiento para hablarle de un nuevo servicio.
- ‡ **Verificación**, antes de concluir el inicio es conveniente verificar si el cliente está interesado o no en dedicarnos unos minutos. Podemos preguntar ¿qué le parece?; ¿qué opina?

→ **AVANCE DE LA EXPOSICIÓN** Está es la fase en la que una vez que hemos interesado al cliente debemos pasar a convencerle. Para ello

debemos poner en práctica habilidades de comunicación, para que nos permitan conocerlo mejor. Por ello vamos a diferenciar dos fases:

‡ **Descubrir necesidades**

Necesidad es aquello de lo que el cliente carece en este momento, independientemente de que sea consciente o no.

Existen dos tipos de necesidades básicas:

- **Necesidades racionales**, son aquellas más visibles y tangibles. Son las que están directamente relacionadas con los servicios que ofrecemos.

(Productos, calidad, asesoramiento, ...)

Un cliente motivado por una necesidad racional estará muy pendiente de las características técnicas del producto, de las ventajas, inconvenientes y sobre todo el precio.

- **Necesidades emocionales**, son aquellas que no se ven, por tanto difíciles de detectar y son tan importantes como las racionales.

(Calor humano, simpatía, confianza, prestigio, imagen, ...)

Un cliente motivado por una necesidad emocional estará muy pendiente de la amabilidad, acogida que reciba, confianza que perciba, ...

- ## ‡ **Presentar soluciones**, después de detectar cuáles son las verdaderas necesidades del cliente y verificar cuales de sus necesidades pesan más, pasaremos a mostrar el beneficio que pueda obtener del servicio **Black nails** a través de los argumentos que presentaremos de forma más racional o emotiva, según el cliente.

‡ **Elaboración del argumento**

Tú eres quien debe redactar tus propios argumentos, adecuándolos a tu personalidad, preparándolos en una hoja y siguiendo el siguiente proceso:

- Redacción.
- Relectura y corrección varias veces.
- Hacer este trabajo periódicamente.
- Estudio, para saberlo de memoria, pero no para recitarlos.
- Clasificación según las motivaciones del cliente.
- Revisión constante, incluyendo positivismo y eliminando negativismos.

- ‡ Después de haber redactado la argumentación guardar los siguientes puntos:
 - Unidad – Concentración sobre una idea.
 - Cohesión.
 - Vigor.
- ‡ Ejercicio de adjetivos calificativos para conseguir este punto:
 - Habla a tu cliente en singular.
 - Elimina superlativos.
 - Elimina adjetivos pomposos.
 - Sustituye la forma negativa por la positiva.
 - Utiliza ilustraciones mejor que palabras.
 - Utiliza el tiempo presente no el futuro.
 - Elimina las frases banales, viejas (calidad).
 - Reduce las frases al mínimo.
 - Pon énfasis.
 - Utiliza frases e ideas precisas y concretas.
- ‡ Te ofrecemos las ideas claves del argumento de venta para la línea **Black nails Academy**.
 - En mi salón estoy a la última en sistemas innovadores.
 - Prestigio e imagen en mi negocio.
 - Ilusión para mis clientes.
 - Técnicas avaladas profesionalmente.
 - Las técnicas apoyan y refuerzan mi trabajo manual.
 - Resultados probados en muy poco tiempo.
 - Tratamientos muy agradables.
 - Máxima confianza en la aplicación.
 - Me formo constantemente.
 - Relación resultados contra precio excelente.
 - Mantenimiento en casa gracias a nuestro asesoramiento.
 - **Black nails** avala la salud, el bienestar y la belleza.

PRINCIPIOS GENERALES PARA DAR EL PRECIO.

- No toques el precio antes que el cliente lo mencione.
- No te alargues demasiado dando el precio.
- Minimiza el precio en cuanto a su importancia se refiere.



- o Emplea el método distributivo. Precios por bloque de prestaciones.
El precio nunca es un factor determinante en la venta.

→ **CIERRE – Aceptación del servicio de tecnología estética.**

El cliente da señales de que desea el servicio. Éstas pueden ser físicas o verbales.

¿Qué hace el cliente?

- ↓ Descruza las piernas.
- ↓ Realiza un ademán un signo de posesión del servicio (hace como suyo el catalogo). **Black nails**
- ↓ Mira hacia otro lado y sopla.

¿Qué dice el cliente?

- ↓ Aprietan un poco el precio.
- ↓ ¿Qué condiciones me pueden hacer?
- ↓ ¿Se ocupan también de un seguimiento de cómo ha sido el resultado del tratamiento hasta que la satisfacción sea total?

En este momento le podemos hacer preguntas y gestos de aceptación del servicio como:

- ↓ ¿Qué fechas desea, éstas o aquéllas?
- ↓ Comienzas a rellenarle la ficha de cliente.
- ↓ Le dices: si no aceptas ahora, luego será difícil.
- ↓ Te refieres a los puntos positivos que ella ha mostrado o le dices, yo había pensado que tú eras la persona idónea para este servicio por Pero quizás me equivoqué.

EL SERVICIO DE ESTÉTICA DE LAS MANOS

Como muy bien sabes, la estética de las manos es una especialización que te otorga una alta calificación y prestigio profesional.

Ayudas a tus clientes a alcanzar la satisfacción que persiguen desde hace mucho tiempo, logrando que las vean más guapas, solucionando algún “defectillo” o bien sintiéndose bien durante todo el día.

Eres artífice de un cambio físico, emocional o incluso psicológico, ya que tus clientes notarán la mejoría en su presencia, se sentirán mejor con ellas mismas y puede que a su vez algún pequeño trauma desaparezca.

Por todo ello la estética de las manos hace de ti una respetada y admirada profesional.

EL PÚBLICO POTENCIAL

El público potencial es todo aquél susceptible de interesarse y aceptar el servicio de estética de las manos.

Los continuos cambios sociales nos presentan cada día una mayor clientela interesada en las ventajas que la tecnología profesional ofrece.

A continuación vamos a contemplar varios de los cambios que se van produciendo a nivel social y que influyen directa e indirectamente en la demanda del servicio de estética de las manos.

1. **Cambio en los ingresos personales**, la paulatina y constante incorporación de la mujer al mundo del trabajo ha significado un aumento de sus ingresos personales que generan nuevas necesidades en las actividades relacionadas con el cuidado del cuerpo, dietética, gimnasio y estética.

- ‡ **Cambio del nivel educativo**, la elevación del nivel educativo crea mujeres más independientes, con mayor nivel cultural y más sensibilización por su imagen y presencia social.

Cambio en el tiempo libre, la gente cada día da más importancia al tiempo libre, dando lugar a una mayor actividad deportiva, asistencia a espectáculos y aumento de viajes de ocio.

- ‡ **Cambio esperanza de vida**, ahora se vive más y esto produce que la tercera edad sea cada día más numerosa, aumentando los servicios orientados a este sector de la población.
- ‡ **Cambio de la actividad laboral de la mujer**, aumenta las mujeres que tienen una actividad laboral fuera de casa, necesitando servicios que le hagan la vida más fácil.
- ‡ **Cambios en la forma de vida**, las actividades que se desarrollan fuera del hogar crecen, compromisos sociales, laborales o lúdicos se producen fuera de casa y esto genera la necesidad de estar arreglada continuamente sin preocupación.

OBJECIONES A ACEPTAR EL SERVICIO.

Hay dos clases de objeciones: verdaderas y falsas.

A través del diálogo con el cliente, hemos de descubrir ante que clase de objeciones estamos.

Los clientes presentan objeciones, porque no les hemos convencido de las bondades de lo que estamos ofreciendo.

En el caso de las objeciones falsas, el cliente se dedica a dar excusas sin mucha lógica. Esto viene provocado por razones ocultas que el cliente no expone abiertamente o no quiere dar a conocer.

Una pregunta que podemos hacer para saber hacer para saber si estamos ante una objeción falsa es dar por solucionada la excusa y preguntar si a partir de ese momento está dispuesta a aceptar el servicio. Su respuesta nos desvelará la clase de objeción ante la que estamos.

Lo que realmente significan las objeciones verdaderas es “estoy interesada pero todavía no me has convencido”.

Aquí tenemos que disipar todas sus dudas, descubriendo su principal motivación y argumentando con beneficios a favor de está.

Una de las objeciones más frecuentes es el precio, en muchos casos falsas (luego gastan más en perfumería) y algunas indudablemente son verdaderas.

Hay que tener muy claro que cuando un cliente muestra una objeción, no está rechazándonos a nosotros, sino que lo que hace es expresar sus propias dudas.

Esto es muy importante comprenderlo. A ti no te rechazan. Están en tu salón por la confianza, seguridad y estima que tienen hacia ti. Aunque algunas lo expresen abiertamente, otras no, el hecho es que son tus clientes y esa es una decisión de ellos.

Si con las primeras objeciones que recibes te sientes desaprobada, tenderas a dar marcha atrás y dejar pasar la incómoda situación.

Con esta actitud consigues dos cosas:

- ‡ perder un servicio.
- ‡ Dejar de beneficiar al cliente en algo que sabes le va aportar un bien.

Es importante que sientas lo mucha que vales y el esfuerzo que has hecho para llegar donde estás.

- ‡ Cursos, formación continua.
- ‡ Eres una buena profesional.
- ‡ La estética de las manos es una especialización dentro de tu profesión y con nuestros cursos has conseguido dominarla.
- ‡ Utilizas unas de las mejores firmas del mundo.
- ‡ Has elegido un producto de un alto nivel de calidad.



VENTA ANTE EL CLIENTE EN EL SALÓN DE BELLEZA

Haz de tener en cuenta lo siguiente:

No dar nunca presupuestos por teléfono, aunque dispongas de tarifas fijas según tratamiento, dile al cliente que es único y necesitas personalizar el trabajo. Estar ante ella te ofrece más posibilidades de argumento teórico y práctico para que acepte el servicio. Citar siempre para hacer una demostración.

Demostración, el cliente siempre quiere saber lo que compra. Enséñale fotos de antes y después.

Tratamiento, tú eres la profesional y lo que hagas no lo va a poder realizar ella por si misma.

Satisfacer y que se vea como siempre ha deseado.

Narración de los objetivos estéticos que os marcáis con el tratamiento a realizar.

Destacar la higiene y calidad del producto, enseñar los productos, accesorios personales y desechables que vas a utilizar con ella.

Hacer ver la mejora que experimenta con el tratamiento, le harás un gran favor al cliente si consigues motivarle y que acepte el servicio. Le beneficiaras física, psicológica y emocionalmente.



ACCIONES PARA DAR A CONOCER TUS SERVICIOS

Por experiencia sabes que “levantar” un negocio no es cosa de un día, que hay que dedicarle tiempo y esfuerzo.

La estética de las manos es por si sola un negocio de prestigio incorporado a tu gabinete de belleza.

A continuación te describimos una de las acciones promocionales que mejor resultado ha obtenido.

RELACIONES PÚBLICAS GRATIS

En la zona de influencia de tu salón, existen profesionales de otros gremios o sectores que tienen un público fiel y diario (panadería, frutería, boutique, peluquería, gimnasio,...)

Invita a algunas de estas profesionales a un tratamiento gratuito (a ti también te sirve de práctica). Realízalo como tú sabes, con buen gusto, amabilidad y profesionalidad.

Una vez que el tratamiento esté completamente terminado, pide a estos profesionales que te dejen poner unos dísticos de vuestra publicidad en sus establecimientos para que cojan sus clientes.

Cuando sus clientes cojan esta publicidad, preguntaran sobre lo que es. Las profesionales de otros sectores darán explicaciones, hablando maravillas del tratamiento, enseñando orgullosas el resultado y mientras esto ocurre, estarán escuchando a su vez los clientes que en ese momento se encuentren en el establecimiento.

Imagínate que esto sucede simultáneamente en unos cuantos establecimientos de tu zona de influencia.

TE VAN A CONOCER MUCHOS NUEVOS CLIENTES.

También puedes dar pequeñas charlas sobre la **belleza de las manos** en asociaciones de mujeres,... o invitar grupos reducidos.



Black nails pone a tu disposición gratuitamente su departamento de formación para promocionar la estética de las manos entre el público.

Acude a nosotros. Te asesoraremos y ayudaremos a rentabilizar cualquier idea que tenga sobre la estética de las manos.

LA EXCELENCIA

La estética de las manos ha alcanzado la excelencia en todo el mundo, convirtiéndose en un negocio de alta especialización.

Esta tendencia cada vez se afianza más en España, existiendo un número creciente de salones específicos de uñas que basan su mayor facturación en el servicio de uñas acrílicas.

Black Nails Desea que este servicio tan prestigioso y rentable este dentro de tu salón de belleza.

Por ello, te ofrecemos a partir de hoy y de forma continua los consejos que has de seguir, para al igual que tantos profesionales, rentabilices al máximo este servicio.

- ‡ Eres experto en un servicio de alta especialización.
- ‡ Tu nivel profesional es claramente óptimo.
- ‡ Con la técnica **Black Nails** estás diferenciándote de los salones que ofrecen servicios habituales, alcanzando un prestigio y estatus profesional que repercute en beneficio de todas las actividades que desarrollas en tu trabajo.
- ‡ A través de esta imagen de especialización, tus clientes y público en general te identificarán con el éxito.
- ‡ Ofreces un servicio de estrellas cinematográficas y mujeres de reconocimiento social.



ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN

A continuación os presentamos los elementos de comunicación que acompañan al equipo **Black Nails**

- ‡ Póster con imagen corporativa.
- ‡ Anuncio publicidad en revistas del sector como:
 - NAILPRO
 - ESPERTOS EN ESTETICA
 - ND NAIL DESING
 - UÑAS Y MAQUILLAJE
- ‡ Colaboraciones en Revistas
- ‡ Ferias estatales:
 - Cosmobelleza
 - Salón Look
 - Feria de muestras de Armilla
- ‡ Ferias internacionales:
 - Alemania – Dusseldorf
 - Italia
 - Portugal
 - Francia
 - Mexico
 - Costa rica
 - Guatemala
- ‡ Colaboraciones en ferias nacionales:
 - sevilla
 - Granada
- ‡ Manuales de formación
- ‡ Material didactico



El factor **servicio** es la clave que ha impulsado a **Black Nails** a liderar la calidad del servicio en todos sus productos, lo cual respalda a todos sus clientes dándoles seguridad y confianza al ofrecer sus sistemas.

“En la actualidad no sólo se compra un producto, se compran soluciones, trato, accesibilidad, comodidad, respuestas, servicios, imagen, fiabilidad, etc., etc.”

LOS CLIENTES BLACK NAILS OFRECÉIS TODO ESTO.

Olga soto

‡ Departamento de Comunicación

FORMACION INTRODUCCION A LA MANICURA DOS DIAS INTENSIVOS (TEORICO Y PRÁCTICO)

- ‡ Introducción
- ‡ Características básicas de la uña
- ‡ Materiales para realizar la Manicura
- ‡ Preparación de la uña
- ‡ Tratar las Cutículas
- ‡ Pulir y aplicar la base
- ‡ Aplicar el esmalte
- ‡ Manicura Francesa
- ‡ Manicura con Diseño
- ‡ Aplicar el brillo secante
- ‡ Aplicación de la Crema Hidratante en las manos
- ‡ Masaje

- ‡ Conclusiones
- ‡ Recomendaciones Finales

CURSO DE ESTETICA DE LOS PIES DOS DIAS TEORICO Y PRÁCTICO

Descripcion:

La presente formación se ajusta al itinerario formativo del Certificado de Profesionalidad I Cuidados Estéticos de Pies certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral).

Objetivos:

- Mantener las instalaciones, el mobiliario y el equipamiento, en condiciones de higiene y seguridad adecuadas, con el fin de evitar riesgos para la salud.- Desarrollar medidas de protección del profesional y del cliente para evitar contagios en la prestación del servicio.- Realizar protocolos de tratamientos estéticos de manos y pies adaptados a las características del cliente.- Aplicar técnicas de primeros auxilios ante posibles situaciones de emergencia durante la realización de manicura, pedicura o de tratamientos estéticos de manos y pies y uñas artificiales.- Seleccionar la técnica de cuidado y embellecimiento más adecuada observando las características de las manos y/o de los pies del cliente, y teniendo en cuenta las demandas del cliente.- Preparar el material necesario para la aplicación de técnicas de manicura y pedicura, en

condiciones de seguridad e higiene adecuadas.- Desmaquillar las uñas en condiciones de seguridad e higiene.- Modificar la forma de las uñas, cortarlas y limarlas, en condiciones de seguridad e higiene.- Mejorar el aspecto estético de manos y pies, aplicando técnicas para el cuidado estético de la cutícula y la piel en condiciones de seguridad e higiene.- Realizar técnicas de cuidado, pulido o maquillado de uñas, para mejorar su forma estética, armonizándola con el maquillaje de los labios, el colorete facial y la ropa del cliente.- Aplicar diferentes estilos de maquillaje de uñas de manos y pies como medias lunas, picos, francesa, o de fantasía, en condiciones de seguridad e higiene, para mejorar el aspecto estético de manos y uñas.- Preparar los productos cosméticos y los aparatos precisos para realizar las técnicas de uñas artificiales.- Acomodar al cliente y observar las características de las uñas para seleccionar las técnicas más idóneas a cada caso.- Elegir y preparar las láminas o puntas artificiales "tips" en función de la técnica con el fin de mejorar o alargar la lámina ungueal.- Realizar la aplicación de uñas artificiales utilizando como soporte "tips" de plástico para conseguir un aumento de la longitud de la uña natural.- Seleccionar las técnicas que se deben utilizar en función de las demandas del cliente y del estado de las manos o pies.- Aplicar técnicas electroestéticas en manos y pies, manejando con destreza los diferentes equipos y respetando las normas de seguridad.- Relajar y mejorar el aspecto de la piel aplicando técnicas de masaje de manos y pies y respetando las características anatómo-fisiológicas de estas zonas.

INTRODUCCION A TECNICAS DE MAQUILLADO SISTEMA SEMI PERMANENTE

Temario

MÓDULO 1. MF0356_2 SEGURIDAD Y SALUD EN LOS CUIDADOS ESTÉTICOS DE MANOS Y PIES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANATOMÍA Y FISIOLOGÍA HUMANA BÁSICAS DE LAS EXTREMIDADES.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANEXOS DE LA PIEL RELACIONADOS CON LOS CUIDADOS ESTÉTICOS DE MANOS Y PIES.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ALTERACIONES ESTÉTICAS DE LA PIEL Y ANEXOS DE MANOS Y PIES.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EQUIPOS EMPLEADOS EN LOS CUIDADOS ESTÉTICOS DE MANOS Y PIES.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MEDIDAS DE SEGURIDAD, SALUD Y PRIMEROS AUXILIOS EN LOS CUIDADOS ESTÉTICOS DE MANOS Y PIES.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COSMÉTICOS EMPLEADOS EN LOS CUIDADOS ESTÉTICOS DE MANOS Y PIES.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EVALUACIÓN Y CONTROL DE LA CALIDAD DEL SERVICIO DE LOS CUIDADOS ESTÉTICOS DE MANOS Y PIES.

MÓDULO 2. MF0357_2 TÉCNICAS ESTÉTICAS PARA EL CUIDADO Y EMBELLECIMIENTO DE LAS UÑAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ALTERACIONES ESTÉTICAS DE LAS UÑAS.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTUDIO ESTÉTICO DE LAS MANOS, LOS PIES Y LAS UÑAS.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIÓN DEL SERVICIO DE MANICURA Y PEDICURA.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ÚTILES QUE SE EMPLEAN EN LA MANICURA Y PEDICURA CLÁSICA.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRODUCTOS Y COSMÉTICOS APLICADOS EN LA TÉCNICA DE LA MANICURA Y PEDICURA CLÁSICA.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE MANICURA Y PEDICURA.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EVALUACIÓN Y CONTROL DE LA CALIDAD DEL SERVICIO DE MANICURA Y PEDICURA.

MÓDULO 3. MF0358_2 UÑAS ARTIFICIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL SERVICIO DE MANICURA Y PEDICURA PREVIO A LA APLICACIÓN DE UÑAS ARTIFICIALES.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTUDIO ESTÉTICO DE LAS MANOS Y LAS UÑAS PARA LA APLICACIÓN DE UÑAS ARTIFICIALES.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. UÑAS ARTIFICIALES.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS PARA LA APLICACIÓN DE UÑAS ARTIFICIALES.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EVALUACIÓN Y CONTROL DE CALIDAD EN LA APLICACIÓN DE UÑAS ARTIFICIALES.

MÓDULO 4. MF0359_2 TRATAMIENTOS ESTÉTICOS DE MANOS Y PIES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA PIEL DE LAS MANOS Y LOS PIES.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DEL SERVICIO DE CUIDADOS ESTÉTICOS DE MANOS Y PIES.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS MANUALES ESPECÍFICAS DE LOS CUIDADOS ESTÉTICOS DE MANOS Y PIES.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS TRATAMIENTOS ESTÉTICOS DE MANOS Y PIES.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EVALUACIÓN Y CONTROL DE CALIDAD EN LA APLICACIÓN DE TRATAMIENTOS ESTÉTICOS DE MANOS Y PIES.

SEMINARIO estética de las manos

OBJECTIVOS DEL SEMINARIO

El objetivo de este seminario es introducir al alumna/O a la estética de las manos, de cómo mantener las uñas naturales cuidadas y embellecer en su estado natural, además del cuidado y la estética general, todo lo que es el mantenimiento mas, lo mas importante en la higiene, desinfección y esterilización de todo el instrumental de trabajo, conocer y dominar todas las técnicas de maquillado además de las normativas vigentes según instituciones sanitarias y legislativas.

PROGRAMA DEL SEMINARIO

- ‡ Introducción
- ‡ Características básicas de la uña
- ‡ Materiales para realizar la Manicura
- ‡ Preparación de la uña
- ‡ Tratar las Cutículas
- ‡ Pulir y aplicar la base
- ‡ Aplicar el esmalte
- ‡ Manicura Francesa
- ‡ Manicura con Diseño
- ‡ Aplicar el brillo secante
- ‡ Aplicación de la Crema Hidratante en las manos
- ‡ Conclusiones
- ‡ Recomendaciones Finales
- ‡ Esmaltado semipermanente

DURACION Y HORARIOS

La duración del seminario es de 16 h.
Los horarios y días de los seminarios pueden variar.

SEMINARIO Iniciación Gel

OBJECTIVOS DEL SEMINARIO



En el seminario de gel descubre el sistema más utilizado en Alemania, técnicos de uñas ya formados estudian esta técnica muy rápidamente, con tan solo dos días, es ideal en el ámbito del cosmética puesto que es inodoro

El objetivo de este seminario es iniciarse a conocer la técnica de las uñas de Gel.

Este sistema destaca por su naturalidad y brillo.

PROGRAMA DEL SEMINARIO

- 1 Anatomía de la uña
- 1 Patologías
- 1 Descripción del sistema Gel
- 1 Higiene y desinfección
- 1 Fases de preparación
- 1 Tips y moldes
- 1 Demostración y practica
- 1 Manicura francesa
- 1 Técnica de limado
- 1 Estileto, pipe, mandarla rusa
- 1 Eliminación del sistema

DURACION Y HORARIOS

La duración del seminario es de 16 h.

Los horarios y días de los seminarios pueden variar.



SEMINARIO GEL II NIVEL

OBJECTIVOS DEL SEMINARIO

Para alcanzar el máximo nivel profesional es fundamental perfeccionar tu técnica en base a una formación continua, buscar el máximo nivel no dejando nunca el interés por superarte. Actualizar tus conocimientos con las técnicas más vanguardistas y actuales es lo que te va a permitir estar entre las mejores,

Black Nails equipo educación te brinda la oportunidad de conseguir estos objetivos ..

PROGRAMA DEL SEMINARIO

- 1/ Descripción del sistema Gel
- 1/ Fases de preparación
- 1/ Tips y moldes
- 1/ Demostración y practica
- 1/ Manicura francesa
- 1/ Técnica de limado
- 1/ Eliminación del sistema
- Manejo de torno
- Técnicas de esculpido en molde
- Mezcla correcta del producto
- Técnica inversa
- Curvatura C
- Balance
- Técnica de presión
- Diferentes diseños de sonrisa
- Iniciación decoración

DURACION Y HORARIOS

La duración del seminario es de 16 h.
Los horarios y días de los seminarios pueden variar.

La duración del seminario es de 16 h.
Los horarios y días de los seminarios pueden variar.

SEMINARIO GEL painting

OBJECTIVOS DEL SEMINARIO

En estos cursos tocamos las tres vertientes de la decoración de uña:

El pincel

Gel

Pintura en gel

Dedicando un día a cada una de las especialidades

Un mundo donde podrá marcar su diferencia entre las profesionales.

Donde el arte y la pasión será tu principal meta. Para acceder a este seminario es imprescindible dominar la técnica de acrílico.

El seminario nail art le enseñará fascinantes técnicas de decoración, aprenderá a trabajar one stroke, mix media, dibujar con gel,...

El objetivo del seminario es conocer la amplia variedad de decoraciones que se pueden realizar tanto en la técnica de pintura como en la técnica de acuarela.

PROGRAMA DEL SEMINARIO

- ↓ Descripción del sistema Gel
- ↓ Fases de preparación
- ↓ Teoría de color
- ↓ Armonización
- ↓ Circulo cromático



- 1 Pincelaría
- 1 Ejercicios aeróbicos
- 1

DURACION Y HORARIOS

La duración del seminario es de 16 h.
Los horarios y días de los seminarios pueden variar.

La duración del seminario es de 16 h.
Los horarios y días de los seminarios pueden variar.

SEMINARIO ACRILICO I NIVEL

OBJECTIVOS DEL SEMINARIO

En el seminario **acrílico modulo I** aprenderás uno de los sistemas de uñas artificiales mas demandados en nuestro país.

Dos días de formación intensiva donde obtendrá un conocimiento básico pero completo al más alto nivel.

En este tiempo le transmitiremos del sistema elegido por usted el nivel suficiente para poder comenzar su trayectoria profesional.

Este seminario es una base fundamental para su futuro como estilista de uñas, siendo nuestra recomendación siempre comenzar con dicho sistema.

Una vez finalizado cualquier modulo **Black Nails** usted contará con el apoyo de nuestras Instructoras para resolverle cualquier duda o problema.

PROGRAMA DEL SEMINARIO



- Introducción a la cosmética de las uñas,
- ↓ como mantener un salón de uñas en el siglo XXI
- ↓ técnicas de ventas
- ↓ higiene y desinfección
- ↓ anatomía y patologías
- ↓ descripción del sistema
- ↓ fases de preparación
- ↓ tips, francés, natural, transparente
- ↓ Uña francesa
- ↓ Técnica de limado
- ↓ Como realizar retoque

DURACION Y HORARIOS

La duración del seminario es de 16 h.
Los horarios y días de los seminarios pueden variar.

SEMINARIO ACRILICO II NIVEL

OBJECTIVOS DEL SEMINARIO

Objetivos del seminario

Para alcanzar el máximo nivel profesional es fundamental perfeccionar tu técnica en base a una formación continua, buscar el máximo nivel no dejando nunca el interés por superarte. Actualizar tus conocimientos con las técnicas más vanguardistas y actuales es lo que te va a permitir estar entre las mejores,

Black Nails equipo educación te brinda la oportunidad de conseguir estos objetivos.

PROGRAMA DEL SEMINARIO

- 1/ higiene y desinfección
- 1/ anatomía y patologías
- 1/ descripción del sistema
- 1/ fases de preparación
- 1/ tips, francés, natural, transparente
- 1/ tecnica en molde
- 1/ tecnica reversa con cover y White
- 1/ concavo y convexo
- 1/ Uña francesa
- 1/ Técnica de limado
- 1/ Como realizar retoque
- 1/ Torno
- 1/ Perfeccionamiento de la tecnica

DURACION Y HORARIOS

La duración del seminario es de 16 h.
Los horarios y días de los seminarios pueden variar

SEMINARIO ACRILICO RELIEVE

OBJECTIVOS DEL SEMINARIO



Curso de diseño con arílicos de color realizando pequeñas esferas para crear figuras moldeando con diferentes pinceles, para trabajar esta técnica es recomendable dominar el acrílico.

Es la base para empezar a introducirte en el mundo de los relieves y 3D

PROGRAMA DEL SEMINARIO

- ↓ Teoría de color
- ↓ Armonización
- ↓ Circulo cromático
- ↓ Diseños abstractos
- ↓ Bajo relieve
- ↓ Alto relieve
- ↓ Encapsulado
- ↓ Mezcla de color
- ↓ Practicas de perla
- ↓ Flores, hojas, frutas, animales

DURACION Y HORARIOS

La duración del seminario es de 16 h.

Los horarios y días de los seminarios pueden variar



SEMINARIO ONE STROKE

OBJECTIVOS DEL SEMINARIO

El seminario nail art le esperan fascinantes técnicas de decoración, aprenderá pinturas acrílicas, uñas de cristal, encapsulados...

El objetivo del seminario es conocer la amplia variedad de decoraciones que se pueden realizar tanto en la técnica de acrílico, Gel como en la técnica de la pintura acrílica.

Se trabajara con la amplia gamma de decoración de la firma **black nails**

PROGRAMA DEL SEMINARIO

- ↓ Teoría de color
- ↓ Armonización
- ↓ Circulo cromático
- ↓ Diseños abstractos
- ↓ Pincel fino una carga
- ↓ Pincel plano doble carga
- ↓ Triple carga
- ↓ Mezcla de color
- ↓ Flores, hojas, frutas, animales

DURACION Y HORARIOS

La duración del seminario es de 16 h.

Los horarios y días de los seminarios pueden variar

MICROPINTURA EN GEL Y PINTURA ACRILICA

OBJECTIVOS DEL SEMINARIO

La pintura es un arte visual en el que utilizamos para representar algo en un medio bidimensional. Nos encargaremos de describirte los materiales utilizados y las principales técnicas para pintar, siempre adaptadas al mínimo espacio de una uña, ajustando los tamaños de elementos para lograr obras de arte.

Las alumnas realizarán al principio trazos sencillos como la torre Eiffel y flores de micropintura como introducción. para continuar con tonos de piel. Será muy importante el entendimiento de dichas técnicas y sus pasos para lograr un efecto de pintura en 3D con la correcta aplicación de luces y sombras.

PROGRAMA DEL SEMINARIO

- Teoría del color
- conocimiento del material y cuidado.
- Practicaremos al inicio con trazos muy básicos y elementos sencillos para lograr las correctas cargas de pinturas
- consistencias y presión del pincel.
- Bases de trabajo
- correcta pincelada para lograr un plano liso de pinturas difuminadas.

DURACION Y HORARIOS

La duración del seminario es de 16 h.
Los horarios y días de los seminarios pueden variar

ESTRUCTURA EUROPEA

OBJECTIVOS DEL SEMINARIO

¿Cómo llegar a ser una buena profesional? Es evidente que como en cualquier profesión nuestros comienzos se regirán por las directrices de las formadoras y la información contenida en los libros de texto, pero esto solo nos convertirá en una más, nuestro objetivo ha de ser siempre llegar a lo máximo dentro de nuestra profesión.

Para ello hemos de combinar en el día a día varios factores que nos llevaran a la culminación de un trabajo óptimo, como son el esfuerzo personal y el rendimiento que debemos sacar a unos productos de calidad. En definitiva pasión por una profesión donde tus manos, el dominio de las técnicas y la búsqueda de la innovación han de dar siempre un resultado plenamente satisfactorio en nosotras mismas y en nuestras clientas a las que nos debemos.

PROGRAMA DEL SEMINARIO

Teoría de medidas en las uñas

Personalizar y Adaptar el Color a la modelo

Descripción del sistema acrílico

- Técnica de moldes (formas) adaptar la forma
 - Demostración y práctica
 - Mezcla correcta de producto
 - Manicura francesa
 - Técnica reversa
 - Curva C
 - Cóncavo
 - Convexo
 - Técnica de limado
- Acabado final y sellado natural

TRUCOS PARA COMPETIR

MATERIAL NECESARIO PARA EL CURSO

- Desinfectante
- Limpiador
- Empujador
- Pinza
- Tubos (para marcar curvatura)
- Formas (moldes)
- Pincel acrílico n 8 o 6
- Tarro para producto
- Lima 150/180 grano
- Bufer en escala (gruesa, media, y gastada)
- Abrillantadora (4 o 5 unidades)
- Alicates pieles
- Tijera pequeña y recta



- Adherente (bonder, primer)
 - Monómero
 - Acrílico blanco competición
 - Clear
 - Cover
 - Pinck
 - Acrílicos de color
 - Celulosa para las uñas
 - Aceite de cutículas
 - Cepillo para limpiar las uñas (con cerdas duras de plastico)
 - Lampara uv
 - Foco iluminador
 - Material de Gel constructor, geles de colores, Gel painting, pinceles de nail art, 00,01,02 planos pequeño y grande, y pinturas acrílicas.
 - Los alumnos deben venir provistos de todo el material.
-
- **CERTIFICADO ACREDITATIVO BLACK NAILS ACADEMY ESTRUCTURA EUROPEA.**

La duración del seminario es de 16 h.
Los horarios y días de los seminarios pueden variar

Uñas Arte y pasión por la decoración artística...

Desde el origen de la civilización más antigua, el hombre se ha interesado por la problemática de entablar una relación de parentesco entre las artes, las mutuas influencias, interferencias y relaciones comparativas, por ejemplo entre los colores utilizados en las pinturas y



los sonidos de las palabras; la musicalidad y el ritmo propio de un poema y su paralelismo con un cuadro. Las afinidades entre determinados poetas y pintores. Cuadros que “nacen” (y no sólo ilustran) de un poema; poemas que son el resultado de un fuerte estímulo a la imaginación a partir de una pintura.

Black nails academy