



# INTRODUCCION A LA ASESORIA DE IMAGEN APLICADA AL DESARROLLO DE LA PELUQUERIA.

## Índice de la formación.

## **LA ASESORÍA DE IMAGEN APLICADA AL DESARROLLO DE LA PELUQUERÍA, EL MAQUILLAJE Y LA ESTÉTICA.**

Las tecnologías y la investigación (I+D+I), exploran nuevos caminos de trabajo, que están dando lugar a la aparición de productos y servicios cada vez más sofisticados y competitivos.

Acoimatge es consciente de este hecho y entiende que los niveles de calidad son cada vez más elevados, lo cual impulsa al proveedor a completar al máximo su oferta añadiendo hechos accesorios que valoricen el producto base que da la razón de ser a una empresa.

El apoyo al profesional de la Belleza se ha consolidado como arma de fidelización por encima de otros argumentos, incluso en ocasiones al del precio. El profesional de la Belleza (peluquería, maquillaje y estética), utiliza como plataforma de lanzamiento y base de trabajo, todos los "extras" que le facilita su proveedor al realizar los pedidos y que le ayudan a sacar el máximo partido a la inversión realizada en los mismos, a la vez que conforman su propio perfil de empresa.

Dentro de la diversidad de complementos que las empresas suministradoras de productos ofrecen a sus clientes, están los cursos de formación técnica (color, corte, forma), de tratamiento, de motivación de equipos, de gestión comercial, de marketing, de animación del punto de venta, artístico... etc., de manera que los profesionales, no sólo consumen producto, sino que son asistidos en el desarrollo de su oficio de una manera integral, base de dicha experiencia de fidelización.

Es aquí donde Acoimatge ofrece sus servicios de formación, concretamente en la aplicación de las técnicas de la Asesoría de Imagen al mundo de la Belleza, peluquería, maquillaje y estética.

No es necesario remarcar la importancia que tiene la Imagen Externa e Interna de las personas dentro de nuestra sociedad, de la misma manera que es importante el correcto tratamiento de ella, porque facilita la adecuada integración del individuo con su entorno.

El profesional de la Belleza ha sido y es pionero en el manejo de la Imagen de las personas y a la vez confidente de las mismas, sin embargo si no reordena, adapta y adquiere un mínimo de conocimientos específicos en el tratamiento de la Imagen, puede ver peligrar aquello que realmente ha sido lo que le ha hecho fidelizar, a su vez, a sus clientes.

Acoimatge ofrece un programa de formación en el tratamiento de la Asesoría de Imagen aplicada al mundo de la Belleza, de manera amena, y sobre todo pensada para el perfil del profesional de la Belleza.



## ¿QUÉ ES?

### INTRODUCCION A LA ASESORIA DE IMAGEN APLICADA AL DESARROLLO DE LA PELUQUERIA.

#### INTRODUCCION

- Concepto de Imagen.
- ¿Qué es la Asesoría de Imagen Personal?.
- ¿Qué es un Asesor de Imagen Personal?.
- ¿Cuáles son los objetivos de la Asesoría de Imagen personal?.
- ¿Cuál es el perfil de un Asesor de Imagen?.
- ¿Cuál es el cometido del Asesor de Imagen?.
- ¿Cómo trabaja el Asesor de Imagen?.
- 

#### 1. La Peluquería y la Asesoría de Imagen Personal.



## EL PELUQUERO

#### 1.1 La figura del peluquero.

- ¿Qué hace el profesional de la belleza?.
- Influir, alterar, modificar, manipular... la materia prima, para que las informaciones estéticas y plásticas cambien o varíen, provocando un nuevo posicionamiento al interlocutor o receptor del mensaje.



## UN POCO DE HISTORIA PARA ENTENDER EL FUTURO

#### 1.1.1 Antecedentes

- Historia y prehistoria en el uso y manipulación de la peluquería y maquillaje sobre el ser humano.
- Los últimos 40 años de oficio.
- "Regimiento de soldados a las órdenes de los mandos".
- Sistema de trabajo basado en una dirección de orden de cliente a peluquero.

#### 1.1.2 Presente

- Peluquerías unicelulares.
- Franquicias de peluquería.
- Peluquería de factoría de bajo coste.



## LA DIFERENCIA, EL ÉXITO

- Peluquería de autor, de servicio selecto.
- Gastos de explotación elevados.
- Estrategia de las grandes empresas.
- Modificación de los niveles de apreciación de la calidad en segmentos de edad y estrato social. (extrapolable a todos los sectores del consumo).
- Cambio en los hábitos del consumidor/a.
- Consecuencias.

### 1.1.3 Futuro. Concepto global de Imagen. Nuevos objetivos.

- Creación de hechos diferenciales.
- Servicios integrales.
- Ampliación de servicios.
- La belleza vista desde la Asesoría de Imagen.
- Dejamos de ser los manipuladores del cabello.
- El peluquero se convierte en un Asesor.
- 



## AL SERVICIO DE NUESTRA CLIENTA.

## MÁS MEJOR TODO

## 2 La relación peluquero/cliente. ¿cómo les ve la clienta?

### 2.1 Experto en cabello

#### 2.1.1 Técnicas de la manipulación del cabello

#### 2.1.2 Técnicas del tratamiento del cabello (embellecimiento y cuidados)

#### 2.1.3 Técnicas en la adaptación de la Moda

### 2.2 Experto en manipulación de productos.

### 2.3 Experto en atención al cliente.

además...

### 2.5 Conocedor de los mínimos en cuanto a gestión comercial, motivación de equipos y negociación.

## 3 Las demandas de la clienta en el salón.

### 3.1 Expectativas

- Atractiva
- Actual
- Armónica



## PSICOLOGOS



## EL PELUQUERO, EL ASESOR



## NUEVOS RETOS

### 3.2 Necesidades

- Autoafirmación.
- Seguridad.
- Despertar interés.
- Autoestima
- Exclusividad.
- Cambio. Romper la monotonía.
- Dinamismo
- Ubicación, pertenencia al grupo.
- Identificación o adhesión.
- Sentimientos nostálgicos.
- 

### 3.3 Técnicas y profesionalidad extrema.

## 4 El peluquero como Asesor de Imagen.

### 4.1 El Peluquero como Asesor de Imagen inducido.

- Recibe la demanda de interactuar con su cliente.
- Implicación en la resolución de conflictos de imagen.
- La clientela pide algo más.

### 4.2 La empírica del Peluquero en su papel de Asesor.

- El peluquero actuando como Asesor sin las herramientas propias del Asesor.
- Poseedor de una sabiduría basada en la experiencia y la práctica.
- La intuición del peluquero: un gran valor.

## 5 Reordenando nuestros planteamientos. Buscando objetivos.

- Realidad de la demanda.
- Dificultad para la obtención de los resultados.
- Necesidad de ofrecer hechos diferenciales.
- Necesidad de adaptación a la evolución del sector.
- Toma de conciencia.
- Decisión, acción, formación.



## RECURSOS

### 6 Las herramientas necesarias. Conceptos básicos.

- La Iconología
- Los códigos de información
- Los mensajes subliminales
- La direccionalidad de los códigos de información.

### 7. Nace la figura del Peluquero/Asesor de Imagen.



#### 7.1 Disponer de una amplia documentación técnica.

- Crear los diferentes archivos o bases de datos.
- Trabajar a fondo la formación.

#### 7.2 Análisis y diagnóstico preciso del tema a tratar

- Sistemas de valoración y captación de información.
- Conocimientos básicos de antropometría.
- Conocimientos básicos de visagismo.

## PROCESOS DE TRABAJO



#### 7.3 Propuestas concretas de intervención.

- Creación de los planes de intervención.
- Creación de los planning de intervención.
- Implementación de dichos planes.

#### 7.4 Documentar al cliente sobre los cambios propuestos y aplicados.

- Creación de los dosieres de adaptación y aplicación de los procesos de Asesoría a implementar.
- Creación y entrega de los patrones básicos de Imagen del Asesorado.



### 7.5 Prever un plan de continuidad.

### 8 Áreas de acción del peluquero como Asesor de Imagen Personal.

- Cabello
- Maquillaje
- Estética
- Indumentaria y Estilismo.
- Habilidades sociales. Enfocadas a orientar a nuestra clientela en las diferentes situaciones en las que se pueda encontrar.



**NUEVAS COMPETENCIAS  
PROFESIONALES COMPLETOS  
SERVICIOS INTEGRALES**

