



spass

Gli step formativi

A B C

Il mini corso che facilita la maxi integrazione.

Nuove competenze, capacità professionali e manageriali più ampie ed in sinergia tra loro...l'estetica è entrata a far parte del vasto e complesso mondo del benessere e, per lo sviluppo di un business di successo, è importante studiare un programma di formazione continua e completa.

Partendo da tale assunto di base, la realtà è invece molto diversa nel nostro Paese, in cui per potersi fregiare della qualifica di "estetista" è sufficiente (sotto il profilo legale) un diploma di scuola media superiore di primo grado a cui le operatrici più coscienti fanno seguire la frequenza a corsi che, di solito, spiegano solo le più elementari tecniche operative.

Questo tipo di preparazione non è più accettabile perché è il nuovo cliente a non accettarla più: stiamo parlando, ormai, di persone molto informate, critiche, soprattutto impazienti per quanto concerne i risultati che vogliono ottenere, con un vero e proprio fenomeno "migratorio" che le vede spostarsi dall'istituto allo studio medico o in farmacia, per trovare risposte alle loro personali richieste di benessere.

Sono due, quindi, i gap formativi da colmare: il primo è quello di fornire alle estetiste professioniste ed agli operatori delle spa conoscenze tecniche mirate sui trattamenti high performance come quelli che utilizzano calchi e alginati o quelli in fiale o velli e comunque tutti quei trattamenti in cui, poiché si utilizzano attivi ad alte percentuali, dev'essere molto accurata la conoscenza delle procedure, delle manualità e degli accessori specifici, nonché la conoscenza della pelle e delle sue caratteristiche e del relativo check-up.

Il secondo è senza dubbio legato alla capacità di gestire un istituto e coinvolge tutte le competenze chiave per diventare manager di successo: la leadership, la capacità di dirigere, costruire un team, vendere, saper controllare attraverso metodi semplici ma efficaci e soprattutto saper comunicare al pubblico.

Il progetto formativo Pevonia Academy, da anni, si articola su quattro aree, dalla metodica Pevonia Botanica ai corsi tecnico-scientifici, dalle tecniche di massaggio alla consulting, garantendo così "a tutto campo" quel bagaglio di conoscenze che serve ad assicurare ai clienti di un istituto l'eccellenza del servizio con risultati reali e visibili.

Il progetto dedicato, nel 2010, a tutte le scuole di estetica, nasce proprio dalla pluriennale esperienza di Pevonia Academy e della sua consulting, PI.CO Wellness: Pevonia ha deciso di organizzare un Corso Breve "Beauty Specialist" di primo livello in full immersion, sintesi dell'ormai conosciuto programma di certificazione che, in quattro corsi di crescente difficoltà, porta alla consegna di un passaporto personale (denominato SPAss, il passaporto Spa) che attesta le 4P della specializzazione Pevonia.

SPAss, passaporto unico.

Lo SPAss è l'iniziativa di Pevonia Academy che forma, secondo i propri metodi operativi, le Beauty Specialist dotandole di un passaporto personale (denominato SPAss, il Passaporto per le Profit Spa) sul quale con uno specifico timbro vengono segnalati i progressi riguardanti le 4P della specializzazione Pevonia.

Una Beauty Specialist Pevonia segue, infatti, un percorso molto lungo e multidisciplinare, parte da un corso di primo livello (e consegue la prima "P") ottiene il diploma di secondo livello ma poi prosegue, poiché deve conoscere molto bene gli aspetti manageriali di gestione di un istituto e quindi (terza "P") frequenta un esclusivo programma di corsi manageriali denominato "Sei Pilastri", composto da corsi che si focalizzano sulle sei competenze chiave del manager di successo: Leadership, Team building, Direzione, Vendita, Controllo e Comunicazione.

Infine, per raggiungere la quarta "P" deve saper gestire con successo (decretato con apposito giudizio dai rispettivi titolari) ben tre fasi di start-up in tre strutture distinte.