Автор: Lightsong
19.06.2010 00:36 -

21 век – век нано технологий и интенсивного развития многих направлений науки, в том числе медицины. Современная медицина развивается динамично, особенно некоторые ее направления, такие, например, как терапевтическая косметология и эстетическая медицина. Каждый год в красивом бизнесе появляются все новые методики, техники и препараты для применения в мезотерапии, биоревитализации, контурной пластике, химическом пилинге, профессиональной косметике и космецевтике для домашнего применения, радиохирургии, аппаратной косметологии.
В этих условиях успех и прибыльность бизнеса в индустрии красоты и здоровья зависит от популярности салона красоты или косметологической клиники среди Ваших клиентов (пациентов). В свою очередь успех салона (клиники) зависит от уровня оказания услуг и квалификации специалистов.
Современная клиентка салона красоты, СПА, оздоровительного центра или пациентка косметологической клиники – опытный потребитель розничных услуг, требовательный и хорошо образованный. Как правило, это женщина, для которой уход за собой – показатель определенного статуса ее успешности. Она прекрасно разбирается в трендах и новинках эстетической медицины, может адекватно оценит качество предоставляемых ей услуг, а также уровень специалистов салона красоты или клиники. Поэтому в предприятии красоты и здоровья должны работать профессионалы, которые умеют общаться с клиентами, прекрасно знают свое дело и постоянно совершенствуются. Именно владение новыми методами и эффективными программами решения эстетических проблем позволит вашему салону красоты или клинике привлечь новых и удержать старых клиентов.
В этом случае, чтобы косметологическая клиника или салон красоты оставались «на плаву», руководитель вынужден постоянно заботиться об уровне квалификации сотрудников: отправлять работающих не первый год сотрудников на курсы повышения квалификации и предоставлять базовое обучение «новым».
На современном рынке косметологических услуг России представлено большое разнообразие обучающих центров для косметологов: государственные и частные учебные заведения, а также учебные центры на базе компаний-дистрибьюторов косметических продуктов. Однако, часто, проучившись в течение длительного времени в одном из таких центров, косметолог не может начать работать самостоятельно и ему требуется дополнительное обучение по конкретной методике, а также соответствующая практика. Другая распространенная ситуация - получив хорошее дорогостоящее образование, косметолог уходит, а владелец салона красоты снова вынужден тратить время и деньги на обучение нового специалиста. Как в этих условиях выбрать наиболее эффективный и менее затратный способ обучения?
Прежде всего, лучше разделить затраты на обучение с самим косметологом, либо выдать косметологу кредит (займ) на оплату обучения и оформить отношения либо ученическим договором, либо договором займа, чтобы в случае если косметолог соберется уволиться, он был обязан погасить расходы салона красоты на его обучение.

Обучение мезотерапии

Мезотерапия в терапевтической косметологии и эстетической медицине - базовые семинары с выдачей удостоверения государственного образца, а также тематические семинары (коррекция локальных жировых отложений и целлюлита с помощью мезотерапии, программа коррекции возрастных изменений кожи, комплексный подход к лечению угревой болезни с помощью мезотерапии и химических пилингов. **подробнее ...**

Обучение контурной пластике

Базовые семинары контурной коррекции с выдачей удостоверения установленного образца, а также повышение квалификации для прошедших базовое обучение.
Тематический семинар:
сравнительная характеристика современных препаратов для контурной пластики и биоревитализации на основе гиалуроновой кислоты. Векторный лифтинг. Революционная методика безоперационного биологического армирования препаратами линии Perfectha Derm (Франция). **подробнее ...**

Сегодня руководители и владельцы предприятий красоты и здоровья стремятся минимизировать затраты на обучение косметологов, но при этом получить наибольшую экономическую отдачу в дальнейшем. Один из путей решения этого - обучение методам. Например, косметолог осваивает очень модную сегодня методику мезотерапевтической липосакции. Ее можно внедрить в салоне красоты уже на следующий день после обучения, причем, без дополнительных затрат на косметологическое оборудование. При успешном обучении время и объем информации для косметолога должны быть оптимальными. Хорошему специалисту необходимы: базовое медицинское (высшее/среднее) образование, затем для врачей – первичная специализация по дермато венерологии, курс повышения квалификации по медицинской косметологии, при наличии среднего образования – также прохождение обучения в области терапевтической косметологии. Это базовые знания, но их недостаточно для работы в салоне красоты. Обычно повышение квалификации профессионалов в сфере индустрии красоты проводится в рамках краткосрочного повышения квалификации в размере 72 часов. Это 2 недели, но при более интенсивном обучении это 5-10 дней. За это время специалист лишь ненадолго выпадет из своего рабочего графика, но успеет получить достаточный объем теоретической и практической информации, которая позволит салону красоты привлечь новых клиентов и повысить лояльность уже имеющихся. Следующий шаг – усовершенствование по конкретным методикам - мезотерапия, аппаратная косметология, контурная пластика, обучение работе на конкретных продуктах, линиях, аппаратах на основе базовых знаний с учетом появления новых и усовершенствования старых методов.

В качестве примера удачного выбора курсов для косметологов можно привести Учебно-методический центр «MARTIN'EX», который работает на основании лицензии на образовательную деятельность выданную Департамента образования г. Москвы и на сегодняшний день предлагает косметологам как оригинальные **полные базовые учебные курсы** по всем

основным направлениям эстетической медицины, так и
курсы повышения квалификации
для специалистов с высшим и средним медицинским образованием в области эстетической медицины. Основное направление работы УМЦ - дополнительное образование косметологов в сфере эстетической медицины.
Обучение проводится по всем актуальным направлениям современной эстетики: мезотерапия, химические пилинги (поверхностные, срединные), контурная пластика, лазеры, а также обучение работе на продукции космецевтической линии GERnetic, косметики MedicControlPeel и другие.
В программу обучения косметологов входят базовые курсы, однодневные и двухдневные тематические семинары и круглые столы. В центре так же существует возможность индивидуального обучения с преподавателем, который ответит на любые вопросы, проведет совместно со слушателем процедуры для пациентов и предоставит полную возможность применить полученные знания на практике. УМЦ «MARTIN'EX» проводит также корпоративное обучение на базе салона или **косметологической клиники** с выездом специалистов на место.
В этом случае обучающая программа формируется с учетом потребностей конкретного салона красоты или косметологической клиники. Подробнее об **учебно-методическом центре «MARTIN'EX»**
(http://umc-martinex.ru/)...