



INESEM

BUSINESS SCHOOL

IMPQ0308 Tratamientos Capilares Estéticos

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

IMPQ0308 *Tratamientos Capilares Estéticos*

duración total: 440 horas

horas teleformación: 220 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

En el ámbito de la imagen personal, es necesario conocer los diferentes campos de los tratamientos capilares estéticos, dentro del área profesional de peluquería. Así, con el presente curso se pretende aportar los conocimientos necesarios para realizar tratamientos capilares estéticos según el diagnóstico, y diseñar y protocolizar tratamientos, aplicando las técnicas estéticas de masaje capilar, drenaje linfático, electroestéticas, cosmetológicas, otras, realizando y adaptando prótesis capilares conforme a criterios de higiene, salud, seguridad y calidad, y dirigir y gestionar las actividades vinculadas a las empresas donde se desarrollan, así como organizar, promocionar y vender productos y servicios relacionados con la Imagen Personal.



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Realizar el diagnóstico y diseñar tratamientos capilares estéticos.
- Realizar tratamientos capilares estéticos en condiciones de seguridad e higiene.
- Dirigir y gestionar las actividades desarrolladas en empresas de imagen personal.
- Asesorar y vender productos y servicios para la Imagen Personal.

para qué te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo del Certificado de Profesionalidad IMPQ0308 Tratamientos capilares estéticos, 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).

salidas laborales

Desarrolla su actividad en pequeñas y medianas empresas de prestación de servicios de peluquería y tratamientos capilares en el asesoramiento y venta de productos capilares para Imagen Personal como autónomo o por cuenta ajena.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A



forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'MF0352_2 Asesoramiento y Venta de Productos y Servicios para la Imagen Personal'
- Manual teórico 'UF0536 Higiene y Tratamientos Estéticos de las Alteraciones Capilares'
- Manual teórico 'UF0537 Aplicación de Prótesis en los Tratamientos Capilares Estéticos'
- Manual teórico 'MF1261_3 Diagnóstico y Protocolos de Alteraciones Capilares Estéticas'
- Manual teórico 'MF0795_3 Dirección y Gestión de Empresas de Imagen Personal'



+ Información Gratis

profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo**MÓDULO 1. MF1261 DIAGNÓSTICO Y PROTOCOLOS DE ALTERACIONES CAPILARES ESTÉTICAS****UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANATOMÍA Y FISIOLÓGÍA APLICADA A LOS TRATAMIENTOS CAPILARES ESTÉTICOS.**

1. Anatomía y fisiología de las principales estructuras de la cabeza: huesos, músculos, irrigación e inervación relacionados con sus funciones.
2. El órgano cutáneo: estructura y funciones.
 - 1.- Epidermis.
 - 2.- Dermis.
 - 3.- Hipodermis.
3. Anexos cutáneos. Tipos y funciones
 - 1.- Las glándulas exocrinas.
 - 1.* Glándulas sebáceas.
 - 2.* Glándulas sudoríparas.
 - 2.- La emulsión epicutánea.
4. El pelo: estructura, funciones, tipos, propiedades.
 - 1.- Ciclo piloso.
 - 1.* Fase anágena.
 - 2.* Fase catágena.
 - 3.* Fase telogena.
5. El cuero cabelludo.
6. Tipos de cabello: descripción y clasificación.
 - 1.- Relación con los fototipos cutáneos.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ALTERACIONES DEL CABELLO Y CUERO CABELLUDO CON REPERCUSIÓN ESTÉTICA.

1. Descripción, signos y síntomas, naturaleza, estructuras afectadas y distribución de las alteraciones.
2. Alteraciones del cabello:
 - 1.- Alteraciones estructurales: Congénitas o adquiridas.
 - 2.- Alteraciones cromáticas: Congénitas o adquiridas.
 - 3.- Alteraciones de tratamiento dermatológico (pediculosis).
3. Alteraciones del cuero cabelludo:
 - 1.- Alteraciones de la cantidad (alopecias e hipertrichosis),
 - 2.- Alteraciones en la secreción (hiperhidrosis, seborrea y deshidratación).
 - 3.- Alteraciones en la queratinización (pitiriasis o caspa).
 - 4.- Alteraciones de tratamiento dermatológico:
 - 1.* Psoriasis, eccema, foliculitis y tina.
4. Otras alteraciones.
5. Alteraciones post-traumáticas y post-quirúrgicas capilares de tratamiento estético.
6. Influencias endocrinas, metabólicas y químicas sobre el ciclo piloso.
7. Factores psicológicos y enfermedades del cabello.
8. El cabello y el cuero cabelludo en las enfermedades sistémicas.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. UTILIZACIÓN DE APARATOS Y COSMÉTICOS EN TRATAMIENTOS CAPILARES ESTÉTICOS.

1. Equipos y medios específicos para el estudio del cliente: fundamentos, normas de uso, precauciones.
 - 1.- Equipos ópticos de magnificación o ampliación de la imagen.
 - 1.* Lupa.
 - 2.* Microcámara.
 - 3.* Microvisor y microscopio óptico.
 - 2.- Equipos electrónicos que analizan la emulsión epicutánea.
 - 1.* Luz de Wood.

2.* Medidor de la hidratación de la piel.

3.* Sebómetro.

4.* Peachímetro.

2.Cosméticos: concepto, composición, principios activos, formas cosméticas.

1.- Clasificación de los cosméticos capilares.

3.Cosméticos para los tratamientos específicos.

1.- Activos cosméticos.

2.- Formas cosméticas.

3.- Mecanismos de actuación.

4.- Criterios de selección.

4.Productos de fitocosmética y aromaterapia en los tratamientos capilares.

5.Higiene, mantenimiento, conservación y protección.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DISEÑO DE PROTOCOLOS Y DIAGNÓSTICO CAPILAR ESTÉTICO.

1.Elementos del protocolo de diagnóstico.

2.Fases del protocolo de análisis capilar:

1.- Recepción e instalación del cliente.

2.- Establecimiento del diagnóstico.

3.- Información y comunicación.

3.La entrevista como medio de estudio del cliente.

1.- Modelos de cuestionarios para la entrevista.

2.- Documentación profesional: ficha técnica, historial estético, informe para derivar a otros profesionales.

4.Técnicas de diagnóstico. Fundamentos y aplicaciones.

1.- Examen directo del cabello y cuero cabelludo.

2.- Examen mediante instrumental de diagnóstico.

5.-Medidas de protección personal de los profesionales:

1.* Indumentaria.

2.* Posiciones anatómicas aconsejables para el trabajo.

1.- Medidas de protección del cliente sometido a procesos de diagnóstico capilar:

1.* Posiciones anatómicas aconsejadas para los procesos de diagnóstico capilar..

6.Elaboración y presentación de propuestas de tratamientos capilares estéticos

1.- Propuesta de tratamiento.

2.- Definición, concepto, estructura y apartados.

1.* Pautas de elaboración.

3.- Técnicas de comunicación.

1.* Métodos para la presentación.

7.Deontología profesional.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. APLICACIÓN DE TÉCNICAS ESTÉTICAS PARA LOS TRATAMIENTOS CAPILARES.

1.Técnicas manuales en los tratamientos capilares.

1.- Estructuras anatómicas donde se aplica el masaje.

2.Los masajes capilares.

1.- Efectos fisiológicos, indicaciones, precauciones y contraindicaciones.

2.- Fundamento del masaje para establecer criterios de selección en el tratamiento estético

3.Clasificación de las técnicas manuales de aplicación en la zona capilar: masaje, drenaje linfático, masajes por presión, otros.

1.- Maniobras y efectos.

2.- Criterios de selección según las diferentes alteraciones.

4.Técnicas electroestéticas: fundamentos científicos.

1.- Vaporizadores.

2.- Vibradores.

3.- otros.

5.Corrientes: continua o galvánica, variables de media y alta frecuencia, otros.

1.- Radiaciones electromagnéticas: infrarrojos, ultravioleta, láser, otros.

2.- Criterios de selección de las diferentes técnicas.

6. Características, normas de uso, efectos, indicaciones, precauciones y contraindicaciones de las técnicas electroestéticas.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROTOCOLOS DE TRATAMIENTOS CAPILARES ESTÉTICOS.

1. Elementos del protocolo: proceso, secuenciación, temporalización, medios técnicos y equipos, evaluación, otros.

2. Protocolos normalizados de las alteraciones capilares estéticas.

3. Protocolos normalizados de técnicas electroestéticas, cosméticas y manuales.

4. Protocolos personalizados de tratamientos capilares estéticos:

1.- Preparación.

2.- Núcleo del tratamiento.

3.- Finalización.

5. Principales tratamientos médicos preventivos y paliativos de las alteraciones capilares.

6. Consentimiento informado.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CALIDAD EN LOS PROCESOS DE TRATAMIENTOS CAPILARES ESTÉTICOS.

1. Parámetros que definen la calidad del servicio.

1.- Normas de calidad.

2.- Evaluación del grado de satisfacción del cliente.

2. La seguridad e higiene como factor determinante en la calidad de la prestación de servicios de tratamientos capilares.

3. Gestión de residuos.

MÓDULO 2. MF1262_3 APLICACIÓN DE TRATAMIENTOS CAPILARES ESTÉTICOS

UNIDAD FORMATIVA 1. UF0536 APLICACIÓN DE TRATAMIENTOS CAPILARES ESTÉTICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PREPARACIÓN DE LOS MEDIOS E INSTALACIONES.

1. Preparación del cliente.

1.- Acogida.

2.- Información y datos del cliente.

2. Preparación de la imagen personal del profesional.

1.- Higiene, vestuario, actitudes, comunicación, normas de cortesía, otros.

3. Técnicas de selección y preparación de medios técnicos.

4. Preparación de instalaciones.

5. Aparatos utilizados en peluquería para desinfectar y esterilizar los materiales.

1.- Características técnicas.

6. Métodos de higiene, desinfección y esterilización: físicos y químicos.

1.- Productos para la desinfección y limpieza de centros de peluquería.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE HIGIENE CAPILAR PREVIAS A LA APLICACIÓN DE TRATAMIENTOS CAPILARES ESTÉTICOS.

1. Clasificación y descripción de los tipos de lavado.

1.- Técnicas de preparación del cabello, lavado y aclarado.

2.- Técnicas de exfoliación.

2. Equipos y medios técnicos.

3. Criterios de selección de cosméticos y medios.

1.- Técnicas de aplicación de los cosméticos.

2.- Técnicas de aplicación de los aparatos.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE MASAJE PARA TRATAMIENTOS CAPILARES.

1. Zonas de influencia del masaje en los tratamientos capilares.

1.- Sistema muscular.

2.- Aparato circulatorio: circulación sanguínea.

3.- Aparato circulatorio: circulación linfática.

4.- Sistema nervioso.

- 5.- Efectos fisiológicos.
- 6.- Normas y aspectos para la realización del masaje capilar estético.
- 2.Masaje para la higiene capilar.
- 3.Masaje para tratamiento capilar estético.
 - 1.- Técnicas de masaje capilar: relajante, estimulante, otros.
- 4.Masaje de drenaje linfático manual.
- 5.Técnicas de aplicación, efectos, indicaciones, precauciones y contraindicaciones.
 - 1.- Pases suaves de toma de contacto.
 - 2.- Movilizaciones.
 - 3.- Fricciones.
 - 4.- Amasamientos.
 - 5.- Desprendimiento
 - 6.- Amasamiento digital.
 - 7.- Pellizqueo.
 - 8.- Vibraciones.
 - 9.- Presiones de intensidad media y presiones calmantes.
- 6.Adaptación de protocolos de los procesos de masaje.
- 7.Medidas de protección personal de los profesionales:
 - 1.- Indumentaria.
 - 2.- Posiciones anatómicas aconsejables para el trabajo.
- 8.Medidas de protección del cliente sometido a procesos de masaje capilar:
 - 1.- Indumentaria.
 - 2.- Posiciones anatómicas aconsejadas para los procesos de masaje capilar.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. APLICACIÓN DE COSMÉTICOS ESPECÍFICOS PARA LOS TRATAMIENTOS CAPILARES ESTÉTICOS.

- 1.Cosméticos de higiene y acondicionamiento capilar.
- 2.Cosméticos para las alteraciones capilares estéticas:
 - 1.- Para el tratamiento de alteraciones estructurales del cabello.
 - 2.- Para el tratamiento de alteraciones cromáticas del cabello.
 - 3.- Para el tratamiento de alteraciones cuantitativas del cabello. Alopecias.
 - 4.- Para el tratamiento de alteraciones de la descamación del cuero cabelludo. Pitiriasis.
 - 5.- Para el tratamiento de alteraciones de la secreción sebácea del cuero cabelludo. Seborrea.
 - 6.- Productos antiparasitarios.
 - 7.- Otros.
- 3.Otros cosméticos para el cuidado de los cabellos: protectores solares, productos previos y posteriores a las coloraciones permanentes y a las técnicas de cambio de forma permanente de los cabellos.
- 4.Últimos avances cosméticos.
- 5.Criterios de selección de los diferentes tipos de productos.
- 6.Bases para la formulación de productos.
- 7.Técnicas de aplicación.
- 8.Efectos, indicaciones, precauciones y contraindicaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS ELECTROESTÉTICAS PARA LA APLICACIÓN DE LOS TRATAMIENTOS CAPILARES ESTÉTICOS.

- 1.Equipos de limpieza, esterilización y desinfección.
- 2.Equipos de acción química-mecánica:
 - 1.- Generadores de vapor.
 - 2.- Compresores.
 - 3.- Vibradores.
 - 4.- Generadores de ozono seco.
- 3.Equipos generadores de corriente eléctrica:
 - 1.- Alta frecuencia.
 - 2.- Diatermia.

- 3.- Continua o galvánica.
4. Equipos de radiaciones electromagnéticas.
 - 1.- Emisores de radiación infrarroja.
 - 2.- Emisores de radiación láser.
5. Últimos avances en aparatología específica.
6. Otros aparatos auxiliares.
7. Mecanismos de actuación, efectos, dosimetría, indicaciones, precauciones, contraindicaciones.
8. Métodos de aplicación.
9. Técnicas de mantenimiento y conservación.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. APLICACIÓN DE TRATAMIENTOS DE LAS ALTERACIONES CAPILARES ESTÉTICAS.

1. Tipos de tratamientos:
 - 1.- Acondicionamiento.
 - 2.- Alteraciones estructurales.
 - 3.- Alteraciones del cuero cabelludo
 - 1.* Pitiriasis o caspa. Seca o grasa.
 - 2.* Hiperhidrosis, deshidratación y seborrea.
 - 3.* Alopecias.
 - 4.* Asociados.
 - 5.* Post-traumáticos y post-quirúrgicos.
 - 4.- Otros tratamientos locales complementarios.
2. Pautas para la realización de los distintos tratamientos.
3. Descripción, características, efectos, indicaciones, expectativas, materiales, cosméticos, precauciones y contraindicaciones de los diferentes tratamientos.
4. Estudio de la metodología de tratamientos combinados: valoración de resultados.
5. Adaptación de protocolos de los procesos de tratamientos de las alteraciones capilares.
6. Medidas de protección personal de los profesionales:
 - 1.- Indumentaria.
 - 2.- Posiciones anatómicas aconsejables para el trabajo.
7. Medidas de protección del cliente sometido a procesos de tratamientos de alteraciones capilares:
 - 1.- Indumentaria.
 - 2.- Posiciones anatómicas aconsejadas para los procesos de tratamientos de alteraciones capilares.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. INFORMACIÓN Y ASESORAMIENTO TÉCNICO DE LOS TRATAMIENTOS CAPILARES A CLIENTES.

1. Pautas de aplicación de los cosméticos de higiene y tratamiento capilar a seguir en su domicilio.
2. Secado y peinado de cabellos.
3. Automasajes.
4. Hábitos de vida saludables.
5. Seguimiento del tratamiento capilar en el centro especializado.
6. Deontología profesional.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. CALIDAD, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE TRATAMIENTOS CAPILARES ESTÉTICOS.

1. Criterios de calidad.
2. Métodos para la recogida de información.
3. Análisis e interpretación de la información obtenida.
4. Valoración de los resultados alcanzados y del grado de satisfacción del cliente.
5. Medidas de actuación para corregir desviaciones en los resultados esperados.

UNIDAD FORMATIVA 2. UF0537 APLICACIÓN DE PRÓTESIS EN LOS TRATAMIENTOS CAPILARES ESTÉTICOS.

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DISEÑO DE PRÓTESIS CAPILARES.

1. Tipos de prótesis: clasificación.
2. Estudio de la imagen del cliente.
 - 1.- Técnicas de visagismo.

3. Toma de medidas y elaboración de bocetos.
4. Técnicas para el diseño de prótesis.
5. Medidas de protección personal de los profesionales:
 - 1.- Indumentaria.
 - 2.- Posiciones anatómicas aconsejables para el trabajo.
6. Medidas de protección del cliente sometido a procesos de diseño de prótesis:
 - 1.- Indumentaria.
 - 2.- Posiciones anatómicas aconsejadas para los procesos de diseño de prótesis.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. APLICACIÓN DE PRÓTESIS CAPILARES.

1. Métodos de preparación de la piel.
2. Cosméticos para la aplicación de prótesis.
 - 1.- Composición, formas cosméticas y mecanismos de actuación.
 - 2.- Criterios de selección, indicaciones, precauciones y contraindicaciones.
 - 3.- Tipos: Acondicionador, champú para prótesis, productos adhesivos, disolventes, otros.
 - 4.- Pautas para su correcta preparación, manipulación, aplicación y conservación.
3. Útiles: cintas de adhesión, clips de sujeción, otros
4. Métodos de aplicación y adaptación.
5. Realización del acabado: corte, forma, otros.
6. Adaptación de protocolos de los procesos de aplicación de prótesis capilares.
7. Medidas de protección personal de los profesionales:
 - 1.- Indumentaria.
 - 2.- Posiciones anatómicas aconsejables para el trabajo.
8. Medidas de protección del cliente sometido a procesos de aplicación y adaptación de prótesis:
 - 1.- Indumentaria.
 - 2.- Posiciones anatómicas aconsejadas para los procesos de aplicación y adaptación de prótesis.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INFORMACIÓN Y ASESORAMIENTO TÉCNICO A CLIENTES EN LA COLOCACIÓN Y MANTENIMIENTO DE PRÓTESIS CAPILARES.

1. Formas de aplicación de la prótesis capilar y medios para su fijación.
2. Técnicas de mantenimiento y conservación de la prótesis.
 - 1.- Higiene de prótesis.
 - 2.- Secado y peinado de prótesis.
 - 3.- Aplicación de cosméticos
 - 4.- Otros.
3. Seguimiento del tratamiento de la prótesis en el centro especializado.
4. Deontología profesional.
5. Calidad, seguimiento y evaluación en la aplicación de prótesis capilares.
6. Criterios de calidad.
7. Métodos para la recogida de información.
8. Análisis e interpretación de la información obtenida.
9. Valoración de los resultados alcanzados y del grado de satisfacción del cliente.
10. Medidas de actuación para corregir desviaciones en los resultados esperados.

MÓDULO 3. MF0795_3 DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS DE IMAGEN PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COORDINACIÓN, PLANIFICACIÓN Y DIRECCIÓN DEL EQUIPO DE TRABAJO EN EMPRESAS DE IMAGEN PERSONAL.

1. Organigrama: funciones, cargos y competencias que se desempeñan en un espacio dedicado a las empresas o centros de imagen personal.
2. Dirección.
3. Oficial de primera o estilista.
4. Oficial de segunda o peluquero/peluquera.

5. • Ayudante.
6. • Aprendiz.
7. • Colaboradores.
8. El flujo de información.
9. • Transmisión de instrucciones técnicas.
10. • Captación, proceso y análisis de la información.
11. La motivación del equipo.
12. • La motivación formativa.
13. • La motivación económica.
14. • La promoción.
15. Tipos de servicios.
16. • Recursos y equipamiento material.
17. Los procesos de trabajos técnicos en las diferentes áreas de imagen personal y su desarrollo.
18. • Normas de seguridad y salud.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELABORACIÓN DE PROTOCOLOS DE ATENCIÓN Y COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE/PERSONAL EN EMPRESAS DE IMAGEN PERSONAL.

1. Habilidades de comunicación.
2. • Comunicación externa: clientes y colaboradores.
3. • Comunicación interna de la empresa.
4. Protocolos de atención y comunicación con el cliente.
5. Elaboración de protocolos de comunicación interna.
6. Información al cliente de productos y servicios.
7. Técnicas de resolución de conflictos.
8. • Resolución de reclamaciones.
9. • Interpersonales entre colaboradores.
10. • Resolución de situaciones de crisis entre colaborador/cliente, cliente y colaborador.
11. Normas deontológicas profesionales.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESOS DE FORMACIÓN/INFORMACIÓN EN EMPRESAS DE IMAGEN PERSONAL.

1. Las acciones formativas:
2. • Tipos: Actualización, adaptación, perfeccionamiento, otros.
3. • Modalidades: presencial, a distancia, en el puesto de trabajo, otras.
4. • Agentes y entidades.
5. Costes y beneficios de la formación en la empresa.
6. Planificación, coordinación y seguimiento de las acciones formativas.
7. .. Detección de necesidades de formación.
8. .. Elaboración de propuestas y programas.
9. .. Destinatarios.
10. .. Objetivos.
11. .. Contenidos.
12. .. Metodología.
13. .. Recursos.
14. .. Temporalización.
15. .. Evaluación.
16. Convocatoria y comunicación del plan de formación.
17. Valoración global de planes de formación.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. APLICACIONES INFORMÁTICAS PARA LA GESTIÓN BÁSICA DE LAS EMPRESAS DE IMAGEN PERSONAL.

1. Principales elementos del «hardware» y «software».
2. Configuración.
3. Sistemas de seguridad, protección y confidencialidad de la información.
4. Gestión de los servicios.

5. Gestión de los productos.
6. Gestión de los clientes.
7. Gestión de los empleados.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE LA CALIDAD DEL CENTRO O EMPRESA DE IMAGEN PERSONAL.

1. Normas y modelos de gestión de calidad.
2. Criterios que definen la calidad en las empresas de imagen personal: gestión, organización y servicios.
3. • La atención al cliente y sus fases.
4. • La captación de la información del cliente y sus demandas y expectativas.
5. Factores que miden el grado de calidad interna y externa de los procesos realizados.
6. Valoración y mejora de resultados.
7. • Ejecución de los cambios necesarios para conseguir la calidad.

MÓDULO 4. MF0352_2 ASESORAMIENTO Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING EN EL MERCADO DE LA IMAGEN PERSONAL.

1. Diferencia entre productos y servicios estéticos.
2. Propiedades de los productos cosméticos.
3. Naturaleza de los servicios.
4. La servucción o proceso de creación de un servicio.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL REPRESENTANTE COMERCIAL O ASESOR TÉCNICO.

1. Características, funciones, actitudes y conocimientos.
2. Cualidades que debe reunir un buen vendedor/asesor técnico.
3. Las relaciones con los clientes.
4. Características esenciales de los productos y/o servicios que debe conocer un representante.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ATENCIÓN AL CLIENTE.

1. El cliente como centro del negocio.
2. Tipos de clientes y su relación con la prestación del servicio.
3. La atención personalizada.
4. Las necesidades y los gustos del cliente.
5. Motivación, frustración y los mecanismos de defensa.
6. Los criterios de satisfacción.
7. Las objeciones de los clientes y su tratamiento.
8. Fidelización de clientes.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DE LA VENTA.

1. La información como base de la venta.
2. Manejo de las herramientas informáticas de gestión de la relación con el cliente.
3. Documentación básica vinculada a la prestación de servicios y venta de productos estéticos.
4. Normativa vigente.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROMOCIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE IMAGEN PERSONAL.

1. Etapas y técnicas de venta.
2. Factores determinantes del merchandising promocional.
3. La venta cruzada.
4. Argumentación comercial.
5. Presentación y demostración de un producto y/o servicio. Puntos que se deben destacar
6. Utilización de técnicas de comunicación en la venta de productos y servicios estéticos.
7. Seguimiento y post venta.
8. Seguimiento comercial.
9. Procedimientos utilizados en la post venta.
10. Post venta: análisis de la información.
11. Servicio de asistencia post venta.
12. Análisis de la calidad de los servicios cosméticos.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. RESOLUCIÓN DE RECLAMACIONES.

- 1.Procedimiento de recogida de las reclamaciones / quejas presenciales y no presenciales.
- 2.Elementos formales que contextualizar la reclamación.
- 3.Documentos necesarios o pruebas en una reclamación.
- 4.Técnicas utilizadas en la resolución de reclamaciones.
- 5.Utilización de herramientas informáticas de gestión de relación con clientes.