

CURSO AVANZADO DE GESTIÓN GLOBAL DE SALONES DE BELLEZA

Horas lectivas: 28 horas.

Nombre: CURSO AVANZADO DE GESTIÓN GLOBAL DE SALONES DE BELLEZA

Fechas: Consultar (4 días)

Horario: 9:30 a 13:30 y de 15:30 a 19:00

Descripción y objetivos:

Proporcionar y dar a conocer una sistemática de gestión, control y dirección de empresas del sector de la peluquería y la belleza a través de métodos y experiencias reales, mediante la exposición de sistemas y la realización de actividades y casos prácticos.

Titulación:

**Diploma Acreditativo de Asistencia otorgado por la prestigiosa firma:
LITO SEOANE EQUIPO ESTUDIO**



Dirigido a:

Propietarios, Gerentes y Directores de salón, responsables de Recursos Humanos, responsables de Marketing y Comunicación y personas que sean responsables de un grupo o parcela de las empresas de peluquería y belleza.

Metodología del curso:

- Sesiones teóricas y prácticas
- Trabajos en equipo
- Conferencias coloquios

Programa:

1. ORGANIZACIÓN PROFESIONAL Y EMPRESARIAL (La puesta en marcha)

Tema 1: ¿Qué profesional quieres ser?

Tema 2: El tiempo y su valor

Tema 3: Estudio de mercado

Tema 4: Instalación racional

Tema 5: Imagen Corporativa y Publicidad

Tema 6: La definición de la Oferta

2. EL RECURSO HUMANO (EL PERSONAL)

Tema 1: Recurso humano

Tema 2: Definición de las necesidades y puestos (organigrama)

Tema 3: Captación. El proceso de Selección.

Tema 4: Funciones (política y procedimientos)

Tema 5: Formación interna

Tema 6: La remuneración (costes salariales, comisiones e incentivos)

3. EL ANÁLISIS Y CONTROL DE DATOS

Tema 1: La importancia de la Informática en el Control, Gestión y Análisis de los datos

Tema 2: El programa informático adecuado

Tema 3: El ticket como punto de partida Control de la caja

Tema 4: Bases de datos

Tema 5: Porcentajes de Ingresos. Porcentajes de Gastos

Tema 6: La elaboración de un presupuesto. El control del presupuesto

4. EL PRODUCTO

Tema 1: Definición de los Productos para mi salón

Tema 2: La compra inteligente

Tema 3: El control de stocks

5. EL MARKETING Y LA COMUNICACIÓN EXTERIOR

Tema 1: La venta de servicios y productos

Tema 2: Promociones internas

Tema 3: Las campañas publicitarias

Tema 4: Ingresos atípicos

Tema 5: La comunicación con el cliente

6. LA COMUNICACIÓN INTERNA

Tema 1: Comunicación interna

Tema 2: Reuniones

Tema 3: La satisfacción laboral

7. LOS MECANISMOS DE CONTROL

Tema 1: Los puntos de control

Tema 2: Los mecanismos de control

Tema 2: El control del sistema de calidad

8. LA FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE

Tema 1: Fidelizar al cliente

Tema 2: La medición de la satisfacción del cliente

9. EL CONTROL DEL ÉXITO

Tema 1: Controlar el éxito.