

MABELLA

COSMETICA • APPARECCHIATURE • NAIL • MAKE UP • SPA



LACQUERING
gel



FABY

Servizio a pagina 22

LA FORMAZIONE

Il corso di formazione per estetiste è un percorso di crescita professionale e personale. È un'opportunità per acquisire nuove competenze e conoscenze, per rimanere aggiornati sulle ultime novità del settore e per migliorare la propria performance lavorativa.

La formazione continua è un elemento chiave per il successo di un'azienda. Permette di sviluppare nuove idee e strategie, di migliorare la qualità dei servizi offerti e di aumentare la fidelizzazione dei clienti. Inoltre, contribuisce a creare un clima di lavoro positivo e motivante, dove ogni collaboratore si sente parte di un team che si evolve e si rinnova costantemente.

Investire nella formazione significa investire nel futuro della propria attività. È un modo concreto per dimostrare il proprio impegno verso i clienti e verso i collaboratori, per dimostrare che si è disposti a mettersi in gioco e a migliorare continuamente.

La formazione è un processo che coinvolge tutti i livelli dell'organizzazione. Non si tratta solo di corsi per i dipendenti, ma anche di attività di aggiornamento per i dirigenti e per i collaboratori più esperti.

Un'azienda che investe nella formazione si avvantaggia di un vantaggio competitivo. I dipendenti formati sono più produttivi, più creativi e più capaci di risolvere i problemi. Inoltre, sono in grado di offrire un servizio di qualità superiore, che è il vero punto di forza di un'azienda.

La formazione è un processo continuo e non si ferma mai. Il settore estetico è in costante evoluzione e richiede un aggiornamento continuo delle competenze. Per rimanere al passo con i tempi, è necessario dedicare risorse e tempo alla formazione dei propri collaboratori.

Investire nella formazione è un atto di responsabilità e di lungimiranza. È un modo per garantire il successo a lungo termine della propria attività e per creare un ambiente di lavoro dove tutti possono crescere e prosperare.

La formazione continua è un elemento chiave per il successo di un'azienda. Permette di sviluppare nuove idee e strategie, di migliorare la qualità dei servizi offerti e di aumentare la fidelizzazione dei clienti.



Il corso di formazione per estetiste è un percorso di crescita professionale e personale. È un'opportunità per acquisire nuove competenze e conoscenze, per rimanere aggiornati sulle ultime novità del settore e per migliorare la propria performance lavorativa.

La formazione continua è un elemento chiave per il successo di un'azienda. Permette di sviluppare nuove idee e strategie, di migliorare la qualità dei servizi offerti e di aumentare la fidelizzazione dei clienti. Inoltre, contribuisce a creare un clima di lavoro positivo e motivante, dove ogni collaboratore si sente parte di un team che si evolve e si rinnova costantemente.

MAXICO

Rispondono Domenico Galiano e Massimo Del Regno – co-fondatori

La rete di vendita è portavoce dell'azienda e dei prodotti. I risultati di vendita arrivano solo se si conosce profondamente il prodotto, se si è in grado di argomentarlo correttamente e se si crede in ciò che si propone. Tutto questo è il valore aggiunto che viene trasferito alle estetiste, che a loro volta, saranno capaci di convincere le loro clienti a fare quella determinata scelta. Il vostro modello formativo mette al centro la forza vendita, come è strutturato?

Già nel 2010 siamo stati pionieri di un nuovo metodo per formare i centri estetici, creando un

modello formativo più semplice e più efficace, che ruota intorno alla figura del consulente/tecnico Mavex, stabilendo quindi un rapporto diretto con il centro estetico. Questa nuova figura è dotata di adeguata preparazione tecnica, è in grado di dimostrare in pratica il trattamento e spiegare tecnicamente i prodotti, ha competenze commerciali avanzate per spiegare il corretto posizionamento di ogni prodotto/servizio nel centro ed è capace di motivare e coinvolgere le operatrici a tal punto da contribuire a migliorare le performance di lavoro e la fidelizzazione del cliente finale. Tutto ciò è stato reso possibile grazie alla incredibile semplicità della linea Mavex.



Quali supporti fornite ai venditori?

Nell'arco dell'anno i nostri consulenti/tecnici partecipano a corsi di formazione creati per migliorare le loro competenze sui prodotti, sui principi attivi, sulle tecniche di comunicazione e di marketing mirate ad accrescere le competenze dei centri estetici nostri partners, soprattutto lavorando costantemente sul team, in modo da sfruttare pienamente l'enorme potenzialità del "ruolo" dell'estetista.

Quale materiale documentativo i venditori possono lasciare ai centri estetici, perché possano motivare meglio il prodotto? Utilizzate anche strumenti digital per i vostri training?

I nostri consulenti hanno in dotazione i dossier commerciali con le schede tecniche dettagliate e complete di ogni cosmetico; i prodotti da far provare materialmente per la formazione pratica, i materiali di merchandising e comunicazione per poterne far comprendere il corretto utilizzo all'estetista. Inoltre sono disponibili i nuovi tutor

video di formazione su tutti i trattamenti Mavex, un moderno servizio di aggiornamento, un valido supporto per il centro estetico che non ha modo, tempo o soldi per frequentare costosi corsi di formazione fuori sede, o semplicemente ha necessità di formare il nuovo personale appena assunto.



video di formazione su tutti i trattamenti Mavex, un moderno servizio di aggiornamento, un valido supporto per il centro estetico che non ha modo, tempo o soldi per frequentare costosi corsi di formazione fuori sede, o semplicemente ha necessità di formare il nuovo personale appena assunto.

video di formazione su tutti i trattamenti Mavex, un moderno servizio di aggiornamento, un valido supporto per il centro estetico che non ha modo, tempo o soldi per frequentare costosi corsi di formazione fuori sede, o semplicemente ha necessità di formare il nuovo personale appena assunto.

video di formazione su tutti i trattamenti Mavex, un moderno servizio di aggiornamento, un valido supporto per il centro estetico che non ha modo, tempo o soldi per frequentare costosi corsi di formazione fuori sede, o semplicemente ha necessità di formare il nuovo personale appena assunto.

