

Master en Tratamientos Estéticos Capilares



# ÍNDICE

**1** | Somos Educa  
Business School

**2** | Rankings

**3** | Alianzas y  
acreditaciones

**4** | By EDUCA  
EDTECH  
Group

**5** | Metodología  
LXP

**6** | Razones por las  
que elegir Educa  
Business School

**7** | Programa  
Formativo

**8** | Temario

**9** | Contacto

## SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

**EDUCA Business School** es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

Más de

**18**

años de  
experiencia

Más de

**300k**

estudiantes  
formados

Hasta un

**98%**

tasa  
empleabilidad

Hasta un

**100%**

de financiación

Hasta un

**50%**

de los estudiantes  
repite

Hasta un

**25%**

de estudiantes  
internacionales

## RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

**Educa Business School** se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



## ALIANZAS Y ACREDITACIONES

---



FONDO  
SOCIAL  
EUROPEO



## BY EDUCA EDTECH

---

Educa Business School es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



### ONLINE EDUCATION

---



# METODOLOGÍA LXP

---

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



## 1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



## 2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



## 3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



## 4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



## 5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



## 6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

### 1. FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador **de más de 20 años de experiencia educativa con Calidad Europea.**



### 2. METODOLOGÍA DE EDUCACIÓN FLEXIBLE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



### 3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con alumnos de distintos países.

## 4. DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con una amplia experiencia profesional.



## 5. TUTORÍA PERMANENTE



Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

## 6. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



## Master en Tratamientos Estéticos Capilares



**DURACIÓN**  
600 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPAÑAMIENTO  
PERSONALIZADO**

## Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional



### EDUCA BUSINESS SCHOOL

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas  
expide el presente título propio

#### NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

#### Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Educa Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXX.

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

Firma del Alumno/a  
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica  
NOMBRE DE ÁREA MANAGER



Con el aval del Consejo Español del Comercio Exterior y Social de la UNESCO (Ibero-Producción 2002)

## Descripción

---

Este Master en Tratamientos Estéticos Capilares le ofrece una formación especializada en la materia. 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.

## 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

---

Este Master en Tratamientos Estéticos Capilares está dirigido a todos aquellos profesionales de esta rama profesional. Además Este curso está dirigido a los profesionales del mundo de la imagen personal, concretamente en tratamientos capilares estéticos, dentro del área profesional de peluquería, y a todas aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos relacionados con dichos tratamientos.

## A quién va dirigido

---

Este Master en Tratamientos Estéticos Capilares le prepara para conseguir una titulación profesional. 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.

## TEMARIO

---

### MÓDULO 1. DIAGNÓSTICO Y PROTOCOLOS DE ALTERACIONES CAPILARES ESTÉTICAS

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANATOMÍA Y FISIOLOGÍA APLICADA A LOS TRATAMIENTOS CAPILARES ESTÉTICOS.

1. Anatomía y fisiología de las principales estructuras de la cabeza: huesos, músculos, irrigación e innervación 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 hipertriosis),
  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. APLICACIÓN DE TRATAMIENTOS CAPILARES ESTÉTICOS

UNIDAD FORMATIVA 1. 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. 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. 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. 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 de 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.

