

CATALOG

курсове и консултации

Център за професионално обучение



Пловдив

<https://beautypepe.com/>

GSM: +359 878 509 559

pepebeauty@gmail.com

Учебен център ПЕПЕ е създаден през месец май 2007 година. Историята започва по-рано през 2000 г. в Пловдив, когато Йоана Вълчанова и колегите и основават център за красота ПЕПЕ. Вълчанова започва професионалната си кариера, като козметик в държавно предприятие 1993 г., но в крайна сметка осъзнава, че има мисия да обучава хората на хармония, здраве и красота и това да е техен бизнес план. В днешно време, когато хората живеят в козметичен свят, всяка дама е козметик на себе си и на семейството си!

Така през 2007 г. Йоана създава учебен център ПЕПЕ със специалности козметика, фризьорство и маникюр. По-късно през 2014 г. и допълнителни обучения по грим, микроблейдинг, перманентен грим и други модулни обучения за масаж на тяло, кола маска, лазел...

Учебните методи и процедури, разработени в УЦ ПЕПЕ, осигуряват изключителен успех за завършилите възпитаници, които работят в страната и ЕС. Предимствата на учебен център ПЕПЕ са системното развитие на преподавателите и въвеждането на новости в обученията. Приоритет за курсистите е динамичната, приятелска връзка с директора и преподавателите на УЦ след края на обучението. Намиране на работа. Изключително право са преференциални цени за курсистите на ПЕПЕ за бизнес консултациите предлагани в Учебен център ПЕПЕ.

1. Курс козметика

	Нива на квалификация	Времетраене на курса	Цена в лева
Курс козметика	I - модул	5 седмици	820
Курс козметика	Пълен курс за II СПК	16 седмици	1980
Курс козметика	Пълен курс за III СПК	24 седмици	3500

2. Курс маникюр

		Времетраене на курса	Цена в лева
Курс маникюр	I - модул	5 дни	450
Курс педикюр	II – модул	3 дни	450
Курс ноктопластика	III – модул	10дни	650
Курс МПН	I, II, III	Един месец	1 2 4 0

3. Курс фризьорство

	Нива на квалификация	Времетраене на курса в часове	Цена в лева
Курс фризьорство	I - модул	5 седмици	820
Курс фризьорство	Пълен курс	15 седмици	1980

4. Допълнителни квалификации и индивидуални обучения

	Времетраене на курса	Цена в лева
Курс фотоепилация	Еднодневно обучение	320

	Времетраене на курса	Цена в лева
Курс кола маска	Двудневен обучение+ трети ден изпит	399
	Начинаещи 5 дни	600

	Времетраене на курса	Цена в лева
Курс хигиенно козметичен масаж	Триднешно обучение	540
Курс пилинги	1 месец	499
Курс масаж тяло	Едномесечно обучение	750
Антицелулитни процедури	7 дни x 4 ч	445
Курс микронидлинг /мезотерапия - теория и практика	8 уч.ч.	350
Курс за безиглено поставяне филъри с инжекторпен	8 уч.ч.	440

Почистване вежди	3 дни	299
Обучение high technologies	20 дни	400
Курс грим	3 дни	365
Курс перманентен грим	4 дни	1250
Курс микроблейдинг	4 дни	1350
5. <u>Маникюр</u>		
Салонни форми	2 дни	390
Апаратен маникюр	5 дни	520
Изчистване на грешки	1 ден	230
декорации	3 дни	250
6. <u>Фризьорство</u>		
Мъжко подстригване	7 дни	555
Обучение Официални прически	2 дни	350
Обучение креативни официални	5 дни	750
Обучение Blond експерт	7 дни	545
Обучение колористика	14 дни	745

Стаж	Един месец	320
------	------------	-----

! Нужни документи :

- медицинско свидетелство за работа
- две снимки матирани в анфас
- копие от лична карта
- копие документ за средно образование

за чужди граждани дипломата за средно образование с превод и легализация

7. КОНСУЛТАЦИИ

Преди откриването на козметичен център повечето предприемачи имат много въпроси, отговорите, на които нашият учебен център може да ви даде. Знаем как да увеличим рентабилността на козметичения център в кратки срокове. Ако следвате нашите инструкции, ще можете да развиете печаливш бюти бизнес .

Концепцията за козметичен център играе важна роля в неговото развитие. Трябва да разберете какви видове услуги трябва да предложите и кои трябва да откажете поради тяхната нецелесъобразност. Ние ще ви помогнем да анализирате този проблем и да намерите необходимата информация.

Нашия Екип ще може да разработи препоръки спрямо местоположение и професионално ниво. Всеки етап в него е ясно формулиран, така че спазването на всички стъпки няма да ви е трудно. Доверете ни се и старта и по нататък работата на козметичния център ще бъде успешно

За да отворите козметичен кабинет, трябва да преминете през определени стъпки:

- Намиране на помещение;
- Оборудване избор;
- купуване на оборудване изгодно и рентабилно;
- създаване на клиента
- получаване лиценз;

- реклама
- наемане на квалифицирани работници;
- и много други

Развитието на салон за красота често зависи от това как ще протече откриването, от обучението персонал, ако искате клиентите да станат редовни, обучението на персонала в салона за красота е един от най-важните аспекти, които трябва да се обърнат предварително. Можем да ги обучаваме.

Свържете се с нас по всеки удобен за вас начин и нашият квалифициран персонал ще може да помогне за разработването на специална програма и след това да проведе обучение на персонала за използването на козметологично оборудване. Не се колебайте, нашият опит всички необходими знания и практически умения за качествено обслужване на клиентите ще предадем и на вас!

*** Базов пакет - откриване на козметично студио - цена: 590 лева за 45 дни**

1. оценка на местоположението - 1 ден - 50
2. Апаратно и продуктово обзавеждане - 50
3. Създаване на ценоразпис- 10 дни -450
4. Стратегия за работа по т.2 - 550
- 5.Телефонни консултации - 3 на месец -90

*** Махи пакет - за работа на салон за красота цена 1111лева за 75 дни**

1. оценка на местоположението - 50
2. Апаратно и продуктово обзавеждане - 50
3. Създаване на ценоразпис - 10 дни 450
4. Стратегия за работа - 550
5. рекламна кампания - лого, дизайн, визитки, флаери, фейсбук и др. 450
6. избор на персонал и обучение за 1 човек 250 лева
7. анализи на конкуренцията - 350
8. оформяне на услугите и Разработване на имената им - 400
9. Протоколи за работа - 520
- 10.изработване на GDPR | Защита на лични данни - 350
11. телефонни консултации - 10 бр. 300

***кризисен пакет - 2222 лева 105 дни**

1. оценка на ситуацията - оценка на персонала, изчисляване на съответствието между база, продукти и качество на услугите - 500
2. Анкетирание на клиенти и персонал - 500

3. организиране на събрания и анализи - 200
4. обучение на персонала
5. Създаване на протоколи за работа
6. анализ на клиентската база - зависи от броя на хората
7. активиране на нови и стари клиенти - 250
8. разработване на търговския отдел дом.грижа - 450
9. оценка ефективността на бизнеса и повишаването и тренинг за ефективно взаимодействие с клиентите - 390
11. създаване на правила за работа с клиентите - 90
12. Анализ на ценоразписа и ценообразуване - 440
13. Препоръки - реклама - 499