

Cursos de Perfeccionamiento Nivel Técnico y Superior



ÉXITO en tu EMPRESA

 Victoria
Duarte®
imagen personal



Formaciones de alto rendimiento para profesionales
de la belleza, maquilladores y peluqueros

Índice

Máster completo de maquillaje Técnico y especialización	3
Monográfico de alto rendimiento. Maquillaje y visagismo avanzado	7
Monográfico de colorimetría avanzada y sus aplicaciones en maquillaje	8
Curso superior de psicología del maquillaje	9
Curso superior de maquillaje para novias	10
¿Por qué vendo tanto? Curso monográfico de marketing emocional, técnicas infalibles para la venta, coaching y trato con el cliente	11
Máster de ciclo formativo superior en cosmetología y estética aplicadas	14
Curso monográfico sobre el cáncer y la piel . Guía de cuidados estéticos para el paciente oncológico	16
Curso monográfico de estética empresarial	18
Curso de drenaje linfático manual "DLM"	19

TÉCNICO Y ESPECIALIZACIÓN

Máster completo DE MAQUILLAJE



10 días



80 horas

1º DÍA: VISAGISMO Y CONTOURING

- Las cuatro asignaturas del maquillaje. Visagismo avanzado. Estudio y manejo de los pinceles. Colorimetría. Psicología del maquillaje.
- Escaneado del rostro y registro de 3D a 2D. Mediciones y contouring. Los alumnos deberán traer escuadra, cartabón, regla, lápices de colores y bolígrafos. Han de venir al taller sin maquillar y con un turbante para el cabello.
- Diseño del maquillaje sobre 2D. Demostración práctica de maquillaje a 3D por la profesora Victoria Duarte aplicando las técnicas de contouring realizadas por los alumnos.

2º DÍA: ESCULPIENDO ROSTROS

- Jornada completa de prácticas de los alumnos de maquillaje de visagismo avanzado y contouring.
- Al finalizar la jornada realizaremos sesiones fotográficas con estilismos y vestuario completo.

3º DÍA: COLORIMETRÍA

- El círculo cromático como herramienta para maquillar.
- Estudio y asesoramiento de imagen y color a nuestro cliente. Sombras de ojos y combinaciones policromáticas de éxito.
- Demostraciones prácticas de maquillajes y colorimetría por la profesora.



4º DÍA: MAQUILLAJE Y ESTILISMO PARA NOVIAS

- "La prueba de maquillaje" (El gran día del maquillador). Elegir el entorno. Las cejas. Preparación de la piel. Relación entre peinado y maquillaje. Elección de la base para técnicas audiovisuales (foto y vídeo).
- Aplicación correcta de la base del maquillaje. (Técnica del aerógrafo, maquillaje con pincel, maquillaje con esponja o aplicación manual). Los correctores. Los polvos matizadores. El maquillaje de los ojos. El delineado. Diseño de cejas.
- La máscara de pestañas. El colorete y su elección. El maquillaje de los labios. La charla final.
- Demostración de la profesora y prácticas de los alumnos para prueba de novia.
- Al finalizar la jornada realizaremos sesiones fotográficas con estilismos y vestuario completo de novias.

**5º DÍA: MAQUILLAJE Y ESTILISMO NOVIAS**

- Cómo aconsejar sobre el estilo de maquillaje y peinado adecuado con relación al vestido de la novia. Siete estilos de novia: La novia tradicional. La novia romántica. La novia creativa. La novia natural. La novia elegante. La novia bohemia. La novia dramática y seductora.
- Prácticas de los alumnos.
- Al finalizar la jornada realizaremos sesiones fotográficas con estilismos y vestuario completo de novias.

6º DÍA: JORNADA DE EVALUACIÓN

- El alumno deberá preparar un estilismo completo de novia y dispondrá de dos horas y media para realizar el examen. (Se valorará la técnica de visagismo, colorimetría, creatividad y acabado del trabajo).
- Al finalizar la jornada realizaremos sesiones fotográficas con estilismos y vestuario completo de novias.

7º DÍA: PSICOLOGÍA DEL MAQUILLAJE

- Influencia del maquillaje y el estado de ánimo. Estudio de los diferentes elementos del rostro y su significado psicológico. El cabello. Las cejas. Los ojos. La boca. El maquillaje y el lenguaje de la seducción.
- Maquillaje correctivo personalizado social. Creación de un personaje mediante estilismo y maquillaje completo. Maquillaje para técnicas audiovisuales: Plató, fotografía en blanco y negro y color.
- Prácticas de los alumnos.
- Sesión fotográfica de las modelos maquilladas que lo deseen con performance adaptada a las características de su maquillaje.



8º DÍA: EL MAQUILLAJE Y LAS DÉCADAS

- Maquillaje años 20, técnica smoky eye. Demostración.
- Los años 40 y 50, técnica Pin up. Correcciones según tipo de ojos. Demostración.
- Prácticas de los alumnos.
- Sesión fotográfica de las modelos maquilladas que lo deseen con performance adaptada a las características de su maquillaje.

9º DÍA: EL MAQUILLAJE Y LAS DÉCADAS

- Los años 60 y 70, técnica de la banana completa y media. Los años 80 y 90, técnica policromía y ojos alados.
- Demostración de la profesora y prácticas de los alumnos.
- Sesión fotográfica de las modelos maquilladas que lo deseen con performance adaptada a las características de su maquillaje.

10º DÍA: JORNADA DE EVALUACIÓN

- El alumno deberá preparar un estilismo completo de psicología de maquillaje y dispondrá de dos horas y media para realizar el examen. (Se valorará la técnica de visagismo, colorimetría, creatividad y acabado del trabajo).
- Sesión fotográfica de las modelos maquilladas que lo deseen con performance adaptada a las características de su maquillaje. Jornada de reflexión y entrega de diplomas.
- Material incluido: maquillaje y productos necesarios para que el alumno utilice durante el curso. El alumno deberá traer sus pinceles y borlas. Horario: De 10:00 a 14:00 y de 15:00 a 19:00 horas.

MONOGRÁFICO DE ALTO RENDIMIENTO

Maquillaje y VISAGISMO AVANZADO



1 día



8 horas

- Las cuatro asignaturas del maquillaje. Visagismo avanzado. Estudio y manejo de los pinceles. Colorimetría. Psicología del maquillaje.
- Escaneado del rostro y registro de 3D a 2D. Mediciones y contouring. Los alumnos deberán traer escuadra, cartabón, regla, lápices de colores y bolígrafos. Han de venir al taller sin maquillar y con un turbante para el cabello.
- Diseño del maquillaje sobre 2D. Demostración práctica de maquillaje a 3D por la profesora Victoria Duarte aplicando las técnicas de contouring realizadas por los alumnos.
- Ruegos y preguntas. Sesión de fotos y entrega de diplomas (de 18:30 a 19.00 horas).



MONOGRÁFICO

Colorimetría avanzada y sus aplicaciones EN MAQUILLAJE



1 día



8 horas

- El círculo cromático como herramienta para maquillar



- Estudio y asesoramiento de imagen y color a nuestro cliente. Sombras de ojos y combinaciones policromáticas de éxito.
- Demostraciones prácticas de maquillajes y colorimetría por la profesora.

CURSO SUPERIOR

Psicología DEL MAQUILLAJE



2 días



16 horas

1º DÍA:

- Estudio morfológico del rostro y técnica del contouring o remodelado facial clarooscuro. Visagismo avanzado del rostro. Maquillaje para técnicas audiovisuales: Plató, fotografía en blanco y negro y color.
- Prácticas de los alumnos. Sesión fotográfica de las modelos maquilladas que lo deseen con performance adaptada a las características de su maquillaje.

2º DÍA:

- Psicología del maquillaje y su influencia en el estado de ánimo. Maquillaje correctivo personalizado social. Creación de un personaje mediante estilismo y maquillaje completo. Prácticas de los alumnos. Sesión fotográfica de las modelos maquilladas que lo deseen con performance adaptada a las características de su maquillaje.



CURSO SUPERIOR

Maquillaje PARA NOVIAS



2 días



16 horas

1º DÍA:

- "La prueba de maquillaje" (El gran día del maquillador). Elegir el entorno. Las cejas. Preparación de la piel. Relación entre peinado y maquillaje. Elección de la base para técnicas audiovisuales (foto y vídeo).
- Aplicación correcta de la base del maquillaje. (Técnica del aerógrafo, maquillaje con pincel, maquillaje con esponja o aplicación manual). Los correctores. Los polvos matizadores. El maquillaje de los ojos. El delineado. Diseño de cejas.
- La máscara de pestañas. El colorete y su elección. El maquillaje de los labios. La charla final.
- Demostración de la profesora y prácticas de los alumnos para prueba de novia. Al finalizar la jornada realizaremos sesiones fotográficas con estilismos y vestuario completo de novias.

2º DÍA:

- Cómo aconsejar sobre el estilo de maquillaje y peinado adecuado con relación al vestido de la novia. Siete estilos de novia: La novia tradicional. La novia romántica. La novia creativa. La novia natural. La novia elegante. La novia bohemia. La novia dramática y seductora.
- Prácticas de los alumnos. Al finalizar la jornada realizaremos sesiones fotográficas con estilismos y vestuario completo de novias.



¿POR QUÉ VENDO TANTO?

Curso monográfico de marketing emocional, técnicas infalibles para la venta, coaching y trato con el cliente



3 días



24 horas

1 día al mes

1º DÍA:

1- "LAS REGLAS DEL JUEGO": Conceptos generales a tener en cuenta. Las 3 áreas del salón de belleza. Los 3 modelos de comunicación directa con el cliente. El terreno de juego.

2- "NARRATIVA DESCRIPTIVA" o el arte de despertar los sentidos: Cómo hablar con nuestro cliente en el área de trabajo.

3- "LOS TRES PASOS PARA LA VENTA RÁPIDA" o el Neuromarketing: Cómo comunicarnos en el mostrador para la venta. El cuarto paso: "¿Cuánto cuesta?" (Al habla con el cerebro racional). ¡Necesito un mostrador!

4- "LA CONSULTORÍA". Coaching o el arte de saber escuchar y resolver:

- 1ª FASE: Rapport (Las preguntas). Recepción del cliente, entrevista y recogida de datos.
- 2ª FASE: Feedback (El momento de resolver): Diagnóstico previo. Diseño del tratamiento, duración y objetivos. Cómo dar presupuesto y cerrar el compromiso.
- 3ª FASE: Motivación y refuerzo (Cómo crecer con nuestros clientes). Evaluación de resultados y planteamiento de próximos objetivos. Mi maravillosa mesa...

2º DÍA:

1-OTRAS MANERAS DE COMUNICAR EN TU SALÓN DE BELLEZA:

Enamora a tus clientes mediante el marketing emocional. Objetivo: conexión emocional entre mi cliente y su salón de belleza. Frente al "Low cost" utiliza el "Slow shopping": La nueva tendencia del consumidor excelente.

2-TODO COMUNICA: Elementos que te ayudarán a comunicarte en tu negocio. Las 3 emociones multisensoriales. Cómo establecer el contexto ideal.

3-EL OÍDO: “Audio-marketing para mi salón de belleza”. La música y su influencia en el estado de ánimo. El lugar al que nos lleva la música. El sonido ideal para una empresa de belleza. Elige el sonido adecuado en cada espacio de tu negocio.

4-EL OLFATO: “Música para la nariz”. Conexión entre aroma y estado de ánimo. El olor nos hace recordar. Cómo elegir el aroma característico para mi salón de belleza. Objetivo: creación de nuestro “odotipo” característico y conseguir una identidad que nos una a la memoria de nuestros clientes.

5-LA VISTA: “El color ideal para mi salón de belleza”. Los colores y su influencia en el estado de ánimo. La sensación térmica y la combinación de colores adecuada para cada espacio del salón. La iluminación más recomendable en cada zona. Objetivo: Crear un espacio acogedor que el cliente sienta como “suyo y personal.”

6-LA MAGIA EN TU SALÓN DE BELLEZA

- Creación de las 3 emociones multisensoriales en coherencia.



7-ALGUNOS TRUCOS PARA EL ÉXITO, CÓMO GANAR CREDIBILIDAD CON MI CLIENTE: Qué imagen personal quiero transmitir. El tono de mi voz y los gestos al vender. Cómo sostener un producto con las manos. Cómo deben ser el orden y la higiene de mi salón de belleza.

3º DÍA:

1-SITUACIONES COTIDIANAS EN UN SALÓN DE BELLEZA O PELUQUERÍA: La importancia de la comunicación en la gestión de nuestra empresa.

2-TIPOS DE CLIENTE DIFÍCIL Y GESTIÓN DE CONFLICTOS: El cliente tirano. Cómo actuar ante esta situación. El cliente invasor. Estableciendo los límites. El cliente que cree saber más que el profesional. El cliente “moroso”. Saber cobrar es tan importante como saber vender. El cliente impuntual: ¿Qué podemos hacer ante el retraso de un cliente? ¿Cómo evitar que un cliente falte a su cita con nosotros? ¿Debo penalizar a mi cliente? Estableciendo las normas de la empresa. El cliente distante o desconfiado. El cliente inseguro. El cliente manipulador. El cliente insaciable. El cliente negociador. Cómo cerrar un trato favorable para el cliente y nuestro negocio (ganar ganar).

3-CÓMO AFRONTAREMOS UNA QUEJA: Lenguaje corporal y verbal ante la reclamación de un cliente. Recuerda que: “Una queja es un regalo”.

4-CÓMO DECIR NO A UN CLIENTE: La bifurcación hacia nuestro SI. El sistema de elegir entre tres opciones. ¿Un regalo es mejor que un descuento? Comunicación... La asignatura pendiente.

El máster de Ciclo Formativo Superior en Dermoestética constará de un bloque inicial de 6 módulos de ocho horas de duración lectiva cada uno, ampliables a un segundo y tercer bloque, durante los cuales el alumno asistirá a las clases presenciales que serán en forma de seminario académico y clases teórico/demostrativas.

Dichas clases presenciales serán impartidas por Victoria Duarte entre períodos de uno a dos meses cada una, llegando a ocupar la formación inicial del primer bloque entre seis meses y un año.

Para obtener la certificación académica del curso será necesario que el alumno realice el T.F.M. (Trabajo de fin de máster), el cual se irá realizando de modo parcial con la ayuda y asesoramiento adecuado por parte del profesorado.

Se trabajarán varios aspectos para que la profesional de la belleza tenga a su alcance todos los elementos necesarios para crear en su espacio de belleza el concepto empresarial unido a los más elevados conocimientos técnicos en el campo de la dermoestética:

- Dermoestética de Ciclo Formativo Superior.
- Coaching de empresa: Trato con el cliente y diagnóstico de la Piel. Técnicas de venta y asesoramiento.
- Cosmetología: conocimiento profundo de los activos y técnicas avanzadas en dermocósmética.
- Comunicación en belleza y Marketing emocional (Neuromarketing).
- Estética empresarial.
- Selección de los métodos de trabajo más adecuados y en conjunto obtener así los mejores resultados optimizando al máximo nuestro conocimiento.
- Electroestética.

En conjunto, el alumno que finaliza el máster estará altamente cualificado en los aspectos tanto laborales como empresariales, convirtiendo su espacio

de trabajo en una empresa de máximo rendimiento que le llevará al éxito empresarial y la mejora del rendimiento de sus horas de trabajo, convirtiéndose así en un experto DERMOESTETICISTA preparado para el futuro de la cosmética.



El cáncer y la piel

GUÍA DE CUIDADOS ESTÉTICOS PARA EL PACIENTE ONCOLÓGICO



1 día



8 horas

1. La importancia de una piel sana.

2. Dermatitis frecuentes en oncología y su cuidado específico.

- 2.1. Alteraciones de las mucosas
- 2.2. Piel seca
- 2.3. Prurito cutáneo
- 2.4. Ulceraciones
- 2.5. Dermatitis tras colostomía
- 2.6. Linfedema
- 2.7. Dermatitis por déficit nutricional



3. Síndromes paraneoplásicos con manifestaciones cutáneas.

4. El pelo y las uñas.

5. Imperfecciones faciales.

6. Tratamiento de los efectos adversos cutáneos debidos a las terapias oncológicas.

- 6.1. Quimioterapia
- 6.2. Radioterapia
- 6.3. Cirugía

7. Guía de cuidados estéticos para el paciente oncológico.

8. Tratamientos dermocosméticos para la piel.

- 8.1. Tratamiento con IPL y Radiofrecuencia.

9. Recomendaciones diarias estéticas para el paciente oncológico.

- 9.1. Cuidados de maquillaje y protección.

CURSO MONOGRÁFICO

Estética EMPRESARIAL



1 día



6 horas

1. Gestión del tiempo.
2. Gestión del dinero.
3. Administración gastos e ingresos.
4. Planteamiento de objetivos.
5. Evaluación de la inversión del tiempo y resultados obtenidos.
6. Análisis D.A.F.O. - C.A.M.E.



CURSO

Drenaje linfático MANUAL “DLM”



7 días



35 horas

Parte teórica:

El sistema linfático: Los órganos linfáticos. Los vasos linfáticos. Los ganglios linfáticos. La linfa.

Indicaciones del DLM: Acné. Rosácea. Celulitis. Linfedema. Cirujía y DLM. Cicatrices anormales. Envejecimiento. Sedación y relajación del sistema nervioso.

Parte práctica:

- Efectos del DLM en el organismo. Generalidades de las manipulaciones. Particularidades de las manipulaciones.
- Los círculos fijos. La manipulación de bombeo. La manipulación combinada. El movimiento dador. La manipulación de los giros.
- Tratamiento de las diversas partes del cuerpo. Masaje completo de cada zona: cuello, nuca y rostro. Brazos y piernas. Vientre y pecho. Espalda y zona glúteo-lumbar.

El Método Duarte nace en el año 1993 de la mano de su creadora Victoria Duarte que, compaginando su trabajo como profesora de Formación Profesional de Estética, sintió que sus alumnos necesitaban una formación superior y desarrolló para ellos un sistema de enseñanza con una metodología avanzada que trataría todos los aspectos para que el profesional de la imagen personal reuniese todos los elementos necesarios para crear un concepto empresarial en su espacio de belleza.

En el año 2010 nace su primer libro **MaquillArte** de la editorial Videocinco en el que se desarrolla una nueva asignatura para el maquillador: **La psicología del maquillaje**, seguido de numerosas colaboraciones y el nacimiento de los siguientes libros. En 2011 comienza su andadura profesional como formadora de coaching y comunicación con el cliente, desarrollando una labor de apoyo a los profesionales del sector de la imagen personal impartiendo para ellos una nueva asignatura: **Marketing emocional y Comunicación**, con el nacimiento de un nuevo libro **¿Por qué vendo tanto?**, el cual se ha convertido en un manual de éxito para el emprendedor.

Tras años impartiendo esta enseñanza, nace la empresa **Victoria Duarte Formación**, en la que su método está reconocido hoy en día como uno de los más exitosos para el emprendedor y empresario de la belleza y peluquería que desea acceder a una formación superior y compatibilizarlo con su trabajo.

Peluqueros y esteticistas de todo el mundo ponen en práctica hoy en día esta fórmula de éxito en la que su espacio de belleza se convierte en un lugar dinámico, intuitivo, de crecimiento y superación profesional.

Sello del distribuidor

