



# CATALOGO FORMATIVO FENAPRO/SHACKLETON

BEAUTY COACH  
e  
MASTER TITOLARI

2017/2018

FENAPRO

FEDERAZIONE  
NAZIONALE  
PROFUMIERI



# La nascita del progetto

2

FENAPRO  
FEDERAZIONE  
NAZIONALE  
PROFUMIERI



E' oggi esigenza sempre più sentita, per la Profumeria, combattere la crisi d'identità del canale e tornare a rimarcare la propria leadership di expertise nel mercato del beauty.

Saper rispondere velocemente alla competitività dei canali alternativi e dialogare con linguaggi nuovi con il consumatore diventano presupposti fondamentali per presidiare un canale *selettivo*.

# La nascita del progetto

Date tali premesse, **Fenapro, in collaborazione con Shackleton Consulting, ha raccolto la sfida** di ridare slancio al canale ***selettivo*** unendo i player della profumeria (industria e distribuzione) attraverso

La nascita di un catalogo  
formativo  
innovativo, rivolto agli operatori  
del settore, con **contenuti**  
fortemente  
**professionalizzanti**  
a garanzia di qualità del servizio

**FORMAZIONE**



La certificazione del  
percorso attraverso il  
proprio marchio e azioni di  
comunicazione che lavorino  
sulla **visibilità** della  
formazione effettuata, sia  
per la persona che per il  
punto vendita

**CERTIFICAZIONE**



# Il catalogo formativo Fenapro

4

Una proposta formativa completa e professionalizzante, realizzata in partnership con le principali **aziende produttrici, che contribuiranno costantemente ad arricchire la proposta attraverso contributi e testimonianze.**

Due percorsi:

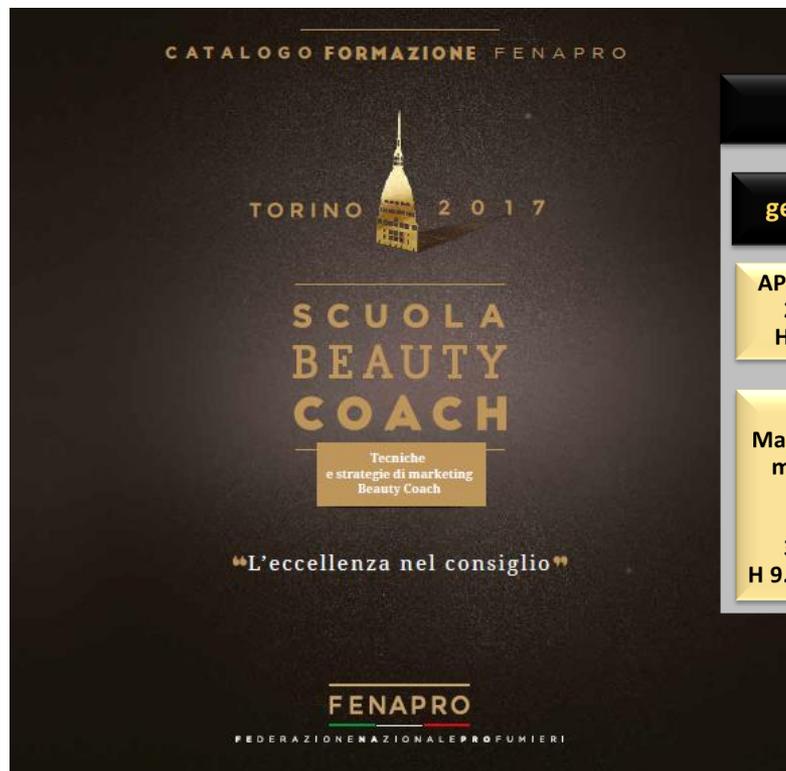
- ✓ Percorso «**Beauty Coach**»
- ✓ Percorso **Titolari**



Aziende partner: L'Oréal Luxe- Estée Lauder-Sisley-Sisheido-LVMH- Coty

# Edizione pilota Torino corso Beauty Coach

5



EDIZIONE PILOTA TORINO				
gennaio	febbraio	marzo	aprile	
APERTURA 23/01 H 15-18				ESAME 27/01 H 15-18
Marketing e mercato  30/01 H 9.30-18.30	La cliente e i gesti cosmetici  13/02 H 9.30-18.30	Il modello di consiglio in profumeria  27/02 H 9.30-18.30	La storia della profumeria  13/03 H 9.30-18.30	Modello di consiglio-applicazioni  20/02 H 9.30-18.30

16 partecipanti, 6 insegne

# CORSI BEAUTY COACH 2017

6

Ad oggi, è importante proseguire il percorso dando continuità e massima visibilità all'iniziativa, attivando il corso su scala nazionale attraverso il finanziamento dei fondi Forte. Questo consentirà l'accesso gratuito alle partecipanti.

Su 7 piazze italiane verrà realizzata una **“giornata formativa test” per le future candidate.**

**9 OTTOBRE – MILANO (LOMBARDIA)**

**16 OTTOBRE – PADOVA (VENETO)**

**19 OTTOBRE - BOLOGNA (EMILIA ROMAGNA)**

**23 OTTOBRE – TORINO/ GENOVA (PIEMONTE E LIGURIA)**

**30 OTTOBRE - ROMA (LAZIO)**

**20 NOVEMBRE - NAPOLI (CAMPANIA)**

**13 NOVEMBRE - BARI (PUGLIA)**

A seguito della prima giornata «test», il percorso formativo completo proseguirà su ogni singola piazza.

**La durata complessiva sarà di 40 ore (considerando inclusa la 1° giornata di preselezione), con frequenza di 2 giornate al mese non consecutive al mese (della durata ciascuna di 6 ore) e una sessione di 4 ore di formazione a distanza sulle tematiche inerenti i diritti dei lavoratori e la sicurezza sui luoghi di lavoro.**

Inoltre, superando positivamente l'esame finale, la vendeuse avrà accesso all'iscrizione all' **Albo Professionale** (online sul sito Fenapro: [www.fenapro.it](http://www.fenapro.it)) istituito da Fenapro con delibera del Consiglio del 3/05/2017 e l'assegnazione del **distintivo di "Beauty Coach"** che identifica le professioniste della bellezza.

# Contenuti 1° giornata test «BEAUTY COACH» 2017

8



- Dove sta andando il mercato della cosmesi
- I competitor del canale
- Indicatori numerici
- Il consumatore oggi ed il digital
- Il ruolo del Digital nella cosmetica
- Il ruolo della Beauty Coach: premesse



BUSINESS  
SCHOOL  
FENAPRO

6

Management  
per il canale profumeria

“Gestire e far crescere la profumeria”

- Massimo 20 partecipanti
- 2 giorni consecutivi
- Diploma di partecipazione
- Costo di partecipazione:  
€ 790,00 + IVA

## EDIZIONI:

MILANO-> 23, 24 OTTOBRE  
ROMA -> 13,14 NOVEMBRE



## GESTIONE DEL BUSINESS: MARKETING E MERCATO

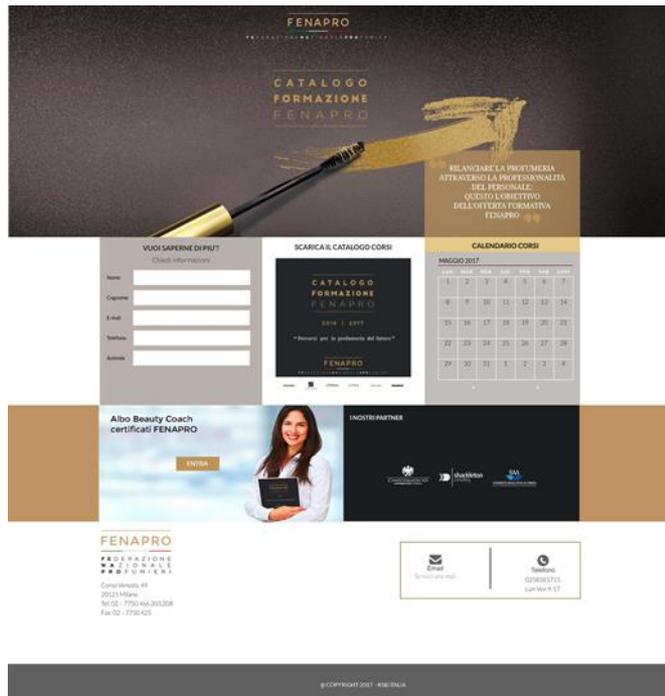
- Dove sta andando il mercato della cosmesi
- I competitor del canale
- Il “consumatore” oggi
- La “digital transformation”
- Gestire gli obiettivi commerciali
- Costruire un piano d’azione

## GESTIONE DELLE RISORSE

- La squadra: ruoli e responsabilità
- La gestione dei collaboratori
- Stili di leadership
- Gestione degli incentivi

# Visibilità e comunicazione

11



Al progetto è stata data particolare visibilità attraverso la creazione di una landing page dedicata sul sito Fenapro.

Tale pagina, oltre a dare visibilità alle figure professionalizzate, sarà costantemente aggiornata su calendari dei corsi, modalità di iscrizione e novità.