

A COSMOPROF WORLDWIDE BOLOGNA LE NUOVE COMPETENZE E LE SFIDE PER IL CANALE PROFESSIONALE

Giugno 2022 – Cosmoprof Worldwide Bologna si è confermato ancora una volta l'evento di riferimento per il canale professionale grazie al nuovo progetto Masterclass, che si pone come avanguardia nello studio e nella formazione, ricoprendo un ruolo di primo piano nel sistema educativo. Masterclass nasce dunque con l'idea di offrire un percorso di alta formazione, basato sullo sviluppo delle competenze professionali, accompagnato da docenti di altissimo livello, coaching e mentorship.

Occorre avere sempre più consapevolezza del proprio ruolo, della propria struttura, degli strumenti e delle tecniche per differenziarsi e rendere unica la propria professionalità e attività. Occorre diventare protagonisti e motori del cambiamento.

BUSINESS E FORMAZIONE

È stata la capacità di comunicare e utilizzare gli strumenti di marketing l'oggetto degli interventi di IULM. La *lecture* COMUNICARE PER ATTIRARE: LE OPPORTUNITÀ OFFERTE DAL DIGITALE con il Prof. Guido di Fraia, CEO di IULM AI Lab, ha evidenziato come per arrivare a consumatori sempre più digitali sia necessario adottare un approccio omni-canale nei comportamenti professionali e nelle logiche di acquisto. Un titolare di salone o centro estetico oggi deve sapere come farsi trovare, interagire in modo rapido e offrire contenuti rilevanti, in un'ottica di trasparenza e onestà nei confronti del cliente, perché sono questi oggi i valori che permettono di differenziarsi dalla concorrenza e fidelizzare il consumatore. A conferma del fatto che non sono più le sole capacità tecniche a decretare il successo di un punto vendita, Vincenzo Russo, Professore in Psicologia, Consumi e Neuromarketing di IULM, ha presentato un interessante approfondimento sul ruolo della dimensione emozionale nel processo decisionale di acquisto, dal titolo IL NEUROSELLING PER UN'INNOVATIVA PROSPETTIVA DI VENDITA. Nella nostra quotidianità le nostre scelte non sono esclusivamente razionali, ma intervengono anche altri fattori, visivi e di narrazione empatica, che spesso sono ignorati. Non basta offrire servizi o prodotti di qualità, ma serve anche saperli vendere.

MASTERCLASS ha ospitato anche il POLIESTETICO DI MILANO e il suo approccio innovativo alla formazione professionale. A sottolineare l'approccio scientifico che caratterizza il Poliestetico, l'intervento IL COLORE NEI CAPELLI: QUANTO È DIFFICILE CONCILIARE SCIENZA E MARKETING?, con Alessandro Rizzi, Professore all'Università degli Studi di Milano, che ha evidenziato il rapporto tra scienza e marketing nel mercato della colorazione per capelli e gli strumenti disponibili ad oggi per studiare la resa del colore.

Nel programma in collaborazione con Poliestetico non poteva mancare un focus sul make-up. La sessione IL MAKE UP COME CALLIGRAFIA EMOZIONALE: IL POTERE DEL COLORE NEL MAKE UP, con Alessandra Barlaam, Beauty Expert del Poliestetico, ha posto l'accento sul valore terapeutico e il significato intrinseco del colore nel trucco. Il make-up è infatti una forma d'arte e la pelle è la tela bianca sulla quale il colore esprime emozioni e comunica identità. Alessandra Barlaam ha illustrato il significato del colore per il rossetto e per gli ombretti, che diventano una chiave di lettura per presentarsi agli altri, scegliendo cosa comunicare della propria personalità. "L'esperienza di Masterclass è stata per il nostro ente più che soddisfacente", ha dichiarato Giannantonio Negretti, fondatore di Poliestetico. "Gli interventi formativi tenuti da importanti eccellenze del mondo scientifico e delle professioni legate al beauty a mio avviso devono essere presenti all'interno di una manifestazione come Cosmoprof, anche con l'intento (che noi condividiamo appieno) di elevare il livello delle figure professionali attraverso conoscenze e competenze di carattere maggiormente scientifico".

Ospite di Masterclass anche Manuela Ravasio di EKIS Small Business. Nella sessione **COME LA MENTALITÀ IMPRENDITORIALE AUMENTA FATTURATO E MARGINALITÀ, GENERANDO CONTEMPORANEAMENTE CLIENTI PIÙ SODDISFATTI** ha sottolineato come le competenze imprenditoriali e gestionali sono sempre più legate alle capacità tecniche. Estetiste e acconciatori sono imprenditori, oltre che operatori: è necessario quindi acquisire e impadronirsi di conoscenze e strumenti specifici per un'attività commerciale di successo. La combinazione tra competenze tecniche e *soft skills* sono state al centro dell'intervento **SVILUPPARE LE SOFT SKILLS PER AVERE PIÙ SUCCESSO NEL PROPRIO LAVORO**, con Lorenzo Morelli, Executive Manager della Scuola Sem Pescara. Le *soft skills* sono competenze universali che aiutano a leggere la realtà, a reagire al cambiamento e adattarsi al mercato. Sono imprescindibili per rispondere alle necessità della clientela, e le scuole di formazione possono formare gli allievi grazie ad un approccio multidisciplinare, che tenga conto dell'importanza della cultura generale anche in un approccio altamente professionale.

LA FORMAZIONE PER IL COMPARTO DELL'ESTETICA APPLICATA, TRA SCIENZA, TECNICA E POTERE EMOZIONALE DEL BEAUTY

Il programma di MASTERCLASS ha riservato appuntamenti specifici per gli operatori dell'estetica applicata. Rossano De Cesaris, make-up & microblading artist, ha presentato **IL MICROBLADING È TRA I TRATTAMENTI PIÙ RICHIESTI DEGLI ULTIMI ANNI**. Declinazione della dermopigmentazione, il microblading oggi è oggetto di oltre 22 milioni di post sui canali social, ed è tra i trattamenti più richiesti. De Cesaris ha condiviso effetti, tipologie e tecniche maturate nel corso della sua lunga esperienza professionale.

L'invecchiamento cutaneo è stato oggetto della sessione **BELLEZZA ESPOSOMIALE**, a cura di Umberto Borellini. Il noto cosmetologo ha illustrato i fattori, esterni ed endogeni che causano l'invecchiamento cutaneo, ponendo l'attenzione sui trattamenti, i prodotti o le materie prime che le estetiste possono consigliare per limitare i danni alla pelle.

Il rapporto tra operatore e cliente e il ruolo dell'estetista come counselor e sentinella per scoprire infiammazioni ed eventuali problemi alla pelle è emerso anche nella sessione **NUTRIZIONE E COSMESI: UNA SINERGIA IMPORTANTISSIMA**, con Daniela Morandi, PNL Coach, nutrizionista e naturopata. Una corretta nutrizione può evitare infiammazioni o inestetismi cronici, e nel suo dialogo empatico con il cliente l'estetista può offrire soluzioni e suggerimenti per migliorare il benessere psico-fisico già a tavola.

ISPIRAZIONE, TECNICA E CREATIVITA' ALLA BASE DELLA FORMAZIONE PER IL SETTORE HAIR

Cosa significa oggi fare il parrucchiere? A questa domanda hanno cercato di rispondere gli hairstylist presenti sul palco di MASTERCLASS. Per il team Spaghetti's - Cesare Morabito, Emanuele Esposito e Antonio Esposito - essere parrucchiere significa padroneggiare la tecnica ma con un approccio creativo e personale. Il team ha presentato una dimostrazione live di tecniche per taglio barber, NO GENDER HAIRCUT, con l'obiettivo di dimostrare come la fusione della tecnica tra mondo femminile e mondo maschile può portare a soluzioni facilmente replicabili nei saloni. Per Mauro Galzignato, Hairstylist e Direttore Artistico Kemon, e Mimmo Laserra, Celebrity Hairstylist e imprenditore, essere parrucchiere significa uscire dal negozio e cercare nuove contaminazioni, per riscoprire la cultura del made in Italy senza tralasciare le proprie radici. Lo hanno raccontato nel corso della sessione **SCEGLIERE PER FARSI SCEGLIERE**, un'occasione per i due hairstylist di ritrovarsi insieme sul palco e condividere la loro storia e le loro aspirazioni future. "Credo che iniziative di questo genere meritino sempre più attenzione", ha evidenziato Mauro Galzignato al termine della sessione. "Il parrucchiere deve assistere sempre più spesso ad iniziative di questo tipo, trovando un equilibrio tra il racconto delle esperienze di professionisti di rilievo e le proposte tecniche."

Per rivedere il programma di Masterclass, www.cosmoprof.com/eventi/calendario-eventi-generale/