

esipTM

Escuela superior de imagen profesional



Escuela Superior de Imagen profesional

MISIÓN

Somos un centro de formación que busca impartir una enseñanza de calidad, contando para ello, con un equipo de tutores con amplia experiencia profesional y actualizados, comprometido con la tarea de desarrollar de forma personalizada competencias personales y profesionales en nuestros alumnos preparándoles para insertarse en el ámbito laboral, logrando responder a las demandas del entorno e innovando, para posicionarse y diferenciarse de su competencia con éxito, con ética, actitud positiva, aspectos fundamentales para poder cumplir sus objetivos a lo largo de su carrera.

VISIÓN

Ser un centro de formación superior en peluquería, estética e imagen integral, reconocido a nivel nacional e internacional por nuestra excelencia académica, innovación en técnicas y tecnologías, y compromiso con la calidad. Aspiramos formar profesionales altamente competentes y creativos, capaces de liderar y transformar la industria de la imagen personal, promoviendo estándares de seguridad, higiene y ética profesional. Buscamos inspirar a nuestros estudiantes a alcanzar su máximo potencial, contribuyendo al bienestar y la satisfacción de sus clientes y la comunidad.

BIENVENIDOS A

ESIP™

Escuela superior de imagen profesional





**¡DESARROLLA TU TALENTO, FÓRMATE
DE LA MANO DE LOS MEJORES!**

¿Por qué elegir nuestro centro de estudios para una formación en imagen integral y bienestar personal?

Contamos con una experiencia sólida de más de cuatro décadas en el sector, ofrecemos una experiencia formativa única, con expertos. Aquí, no solo aprenderás, sino que vivirás el mundo de la imagen desde adentro, rodeado de profesionales que pondrán su experiencia y conocimientos a tu alcance.

Participarás en eventos que te conectarán con el mundo real de la profesión y de esta forma, podrás proyectar tu formación y carrera profesional.

**¡Inscríbete hoy y da el primer paso
hacia una carrera brillante! ¡Te esperamos!**

DESARROLLA TU TALENTO CON NOSOTROS

Elige nuestros programas y cursos y fórmate de la mano de los mejores profesionales del sector, respaldados por más de 40 años de experiencia y reconocidos a nivel internacional. Nuestra experiencia consolidada te garantiza una educación de calidad que te preparará para destacar en el competitivo mundo de la imagen.

AMPLÍA TUS CONOCIMIENTOS Y TRANSFORMA TU CARRERA

Conviértete en un estilista de éxito. Ya sea que estés empezando, buscando perfeccionar tus habilidades o deseando explorar nuevas áreas, nuestros programas están diseñados para que descubras, mejores y amplíes tus técnicas en todos los ámbitos de la belleza.

PERFECCIONA TUS HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS CON UNA FORMACIÓN DE ÉLITE

Nuestra metodología de enseñanza "aprender haciendo", combina lo mejor de la tradición con las últimas tecnologías y tendencias del mercado. Ofrecemos una formación integral que incluye evaluación continua, experiencias prácticas a través de proyectos especiales, MasterClass con expertos, y la oportunidad de participar en eventos exclusivos que añadirán un valor incomparable a tu desarrollo profesional.

Somos un centro de formación comprometido con la tarea de desarrollar las competencias personales y profesionales de nuestros alumnos, preparándoles para el ámbito laboral y así diferenciarse de su competencia con ética y éxito.

Nos enorgullece estar a la vanguardia en la formación en peluquería y estética y brindar una metodología propia que además se complementa con dos métodos reconocidos como lo son MARCO ALDANY y RIZOS.

Nos mantenemos constantemente actualizados con las últimas tendencias, técnicas y tecnologías del sector, para asegurarnos de que nuestros programas de estudios reflejen las demandas y evolución del mercado. Esta dedicación a la innovación garantiza que nuestros estudiantes estén siempre un paso adelante.

1. Experiencia consolidada en el sector

Nuestra trayectoria en el campo de la imagen, la peluquería, la estética y el bienestar, ha permitido perfeccionar nuestros métodos de enseñanza y mantenernos actualizados con las últimas tendencias y técnicas del sector.

2. Beneficios a los alumnos

Proyectos escolares y actividades complementarias que posicionan a ESIP, como una Institución responsable con acciones transversales tanto pedagógicas, como sociales y también, de cara a insertarse en el mundo laboral y brindarles a los alumnos oportunidades innovadoras de aprendizaje y visibilidad en el sector.

Trabajos y proyectos especiales durante la formación que les ofrecen visibilidad y experiencias en distintas áreas del campo laboral.

Reconocimiento al esfuerzo con el certificado del alumno del mes, que otorga un curso corto, horas individuales extras de prácticas con tutor o un pase gratuito algún evento relacionado con el sector. Master Class con invitados especiales. Alianza con otros centros educativos que ofrecen charlas especiales asociadas al campo laboral.

3. Equipo docente especializado

Nuestro equipo docente está compuesto por profesionales altamente cualificados y especializados en distintas áreas de peluquería y estética. Cada miembro de nuestro cuerpo docente no solo posee amplios conocimientos teóricos, sino también una vasta experiencia práctica en el sector. Esto nos permite ofrecer una enseñanza personalizada y de alta calidad, adaptada a las necesidades y aspiraciones de cada estudiante.

4. Enfoque dinámico y personalizado

Entendemos que la formación en peluquería y estética no se trata solo de teoría. Por ello, nuestro programa de estudios incluye una gran cantidad de prácticas en nuestras modernas instalaciones. Creemos en la importancia de aprender haciendo, y por eso nuestros estudiantes tienen la oportunidad de practicar con clientes reales bajo la supervisión de nuestros expertos. Nuestra meta es que cada estudiante reciba la atención y el apoyo necesarios para desarrollar al máximo su potencial.

5. Garantía de empleo

Uno de los principales objetivos de nuestra institución es asegurar que nuestros estudiantes no solo adquieran conocimientos, sino que también tengan la oportunidad de integrarse exitosamente en el mercado laboral. Gracias a nuestra extensa red de contactos en el sector y a la reputación que hemos construido a lo largo de los años, podemos ofrecer una alta tasa de empleabilidad a nuestros graduados. Nuestros exalumnos son muy valorados por los empleadores debido a la calidad de la formación recibida y a su preparación integral.

6. Innovación y actualización constante

Para enfrentar los desafíos de la profesión. Nos mantenemos constantemente actualizados con las últimas tendencias, técnicas y tecnologías del sector para asegurarnos de que nuestros programas de estudios reflejen las demandas y evoluciones del mercado. Esta dedicación a la innovación garantiza que nuestros estudiantes estén siempre un paso adelante y preparados para enfrentar los desafíos del sector.

7. Infraestructura física

Las instalaciones son amplias, adecuándolas, ESIP cuenta con una infraestructura adecuada para competir en el mercado.

8. Actividades Solidarias

Acciones sociales en su plan de trabajo, que otorgan un carácter ético y le dan trascendencia a la labor de la Institución en la comunidad. Esto, sirve de modelo de aprendizaje a los estudiantes, y refuerza la imagen de la escuela de cara al público y a la sociedad.

9. Ubicación

La ubicación de ESIP facilita la asistencia de los alumnos, pues está bien servida de transporte público. Contamos con una sede en Móstoles.



Elegir nuestro centro de estudios significa optar por una formación de calidad, respaldada por una larga trayectoria y un equipo docente excepcional. Nos comprometemos a proporcionar una experiencia educativa que no solo te preparará para el mundo laboral, sino que también te ayudará a destacar y alcanzar tus metas profesionales en el apasionante campo de la Imagen personal; peluquería, estética, personal shopper, asesoría de imagen, fotografía y nutrición.

ESIPTM

Escuela superior de imagen profesional

NUESTRA FORMACIÓN

2025

esipTM

Escuela superior de imagen profesional



A hair salon scene with a stylist using a hair dryer on a client's hair. The stylist is a woman with red hair, wearing a white shirt and a black apron. She is holding a black hair dryer and is blowing it onto the hair of a client who is sitting in a chair. The client is a woman with long, dark hair, wearing a black cape. The salon has a modern, rustic feel with dark wood shelves, a patterned rug, and a brown armchair with patterned pillows. A large potted plant is visible on the left side of the frame. The lighting is warm and focused on the stylist and client.

BUSINESS



PROGRAMA DE ASESORÍA Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL

- **Dirigido a:** Oficiales/estilistas, comerciales y asesores técnicos del sector y recepcionistas de centros de belleza.

- **Modalidad:** Presencial y online.

- **Período de matriculación:** Matrícula abierta todo el año.

- **Ingresos:** Trimestral.

- **Metodología de enseñanza:** Método "Aprender haciendo". Enseñanza personalizada con equipo experto, acompañamiento en toda la formación por el equipo de tutores con revisión curricular frecuente para incorporar contenidos prácticos que muestren las nuevas tendencias.

- **Duración:** 100 horas.

- **Horarios de clases:** 9:30 a 14:30 de lunes a viernes.

- **Coste:** 450 €

- **Contenido:**

BLOQUE TEÓRICO I

1. Marketing en el sector de belleza y cuidado personal

El marketing en el sector de la imagen personal implica estrategias y técnicas dirigidas a promover productos y servicios que mejoran la apariencia de las personas. Esto incluye el uso de campañas publicitarias, promociones, relaciones públicas y estrategias digitales para captar y fidelizar a los clientes en este nicho de mercado.

2. Rol del Representante Comercial o Asesor Técnico

Características y Funciones:

Responsabilidades: Identificar oportunidades de venta, mantener relaciones con clientes, y asesorar técnicamente sobre productos y servicios.

Actitudes: Deben ser proactivos, empáticos, y orientados a resultados.

Conocimientos: Deben tener un amplio conocimiento del producto, del mercado y de las necesidades del cliente.

Cualidades de un Buen Vendedor/Asesor Técnico:

Habilidades de Comunicación: Claridad, persuasión y capacidad de escucha.

PROGRAMA DE ASESORÍA Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL

Conocimiento del Producto: Detalles técnicos y beneficios.

Orientación al Cliente: Comprender y anticipar las necesidades del cliente.

Capacidad de Resolución de Problemas: Resolver eficazmente las objeciones y problemas que surjan.

Habilidades de Comunicación: Claridad, persuasión y capacidad de escucha.

Conocimiento del Producto: Detalles técnicos y beneficios.

Orientación al Cliente: Comprender y anticipar las necesidades del cliente.

Capacidad de Resolución de Problemas: Resolver eficazmente las objeciones y problemas que surjan.

3. Características Esenciales de los Productos y/o Servicios que se deben conocer. Características esenciales de los productos y servicios que ofrecen. Esto incluye:

Beneficios y Usos: Qué problemas resuelven y cómo se utilizan.

Innovaciones y Diferenciadores: Características únicas que los diferencian de la competencia.

Composición y Seguridad: Ingredientes y protocolos de seguridad.

Precio y Rentabilidad: Valor en relación con el costo.

4. Productos y sus características.

5. Atención al Cliente: Relaciones con los Clientes

La atención al cliente implica interactuar con los clientes de manera efectiva y eficiente para satisfacer sus necesidades y resolver sus problemas.

- Las Relaciones con los Clientes
- El cliente ¿cómo conocerlo?
- Tipos de clientes
- La atención personalizada
- Manejo de expectativas

Una buena relación con el cliente se basa en:

Comunicación Eficaz: Escuchar activamente y responder claramente.

Empatía y Comprensión: Ponerse en el lugar del cliente.

Resolución Rápida de Problemas: Solucionar reclamaciones y dudas de manera oportuna.

6. Promoción y Venta de Productos y Servicios de Imagen Personal

Para promocionar y vender productos y servicios de imagen personal, es fundamental que el representante conozca:

Características Clave: Beneficios específicos y diferenciadores.

Tendencias del Mercado: Preferencias actuales y cambios en el mercado.

Técnicas de Venta: Estrategias efectivas para persuadir y convencer a los clientes.

Regulaciones y Normativas: Cumplimiento de leyes y regulaciones pertinentes.

7. Insatisfacción y Resolución de Reclamaciones

La resolución de reclamaciones es un aspecto vital de la atención al cliente.

Involucra:

Escuchar al Cliente: Comprender completamente la queja o el problema.

Responder con Empatía: Mostrar comprensión y preocupación genuina.

Ofrecer Soluciones Rápidas: Proponer soluciones prácticas y efectivas.

Seguimiento: Asegurarse de que el cliente esté satisfecho con la resolución ofrecida.

PROGRAMA DE ASESORÍA Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL

BLOQUE TEÓRICO II

1. Etapas de la venta

Prospección: Identificar y calificar a los posibles clientes.

Preparación: Reunir información sobre el cliente y planificar el enfoque de ventas.

Enfoque Inicial: Contactar al cliente y establecer una relación.

Presentación: Demostrar cómo el producto o servicio satisface las necesidades del cliente.

Manejo de Objeciones: Resolver cualquier duda o inquietud del cliente.

Cierre de Venta: Acordar la compra y formalizar el contrato.

Seguimiento: Asegurar la satisfacción del cliente y fomentar relaciones a largo plazo.

Técnicas de Venta:

- **Venta Consultiva:** Entender las necesidades del cliente y ofrecer soluciones personalizadas.
- **Venta Relacional:** Construir relaciones sólidas y de confianza con el cliente.
- **Venta de Soluciones:** Enfocarse en cómo el producto o servicio resuelve problemas específicos del cliente.
- **Upselling y Cross-selling:** Ofrecer productos o servicios adicionales que complementen la compra principal.

Factores determinantes del merchandising promocional

Ubicación: Colocar productos en lugares estratégicos para maximizar la visibilidad.

Presentación Visual: Uso de displays atractivos, iluminación y señalización efectiva.

Promociones: Ofertas especiales, descuentos y regalos para incentivar la compra.

Temporalidad: Ajustar las promociones a temporadas específicas y eventos relevantes.

Targeting: Adaptar el merchandising a las preferencias y comportamientos del público objetivo.

Innovación: Introducir elementos novedosos que capturen la atención del cliente.

Coherencia: Mantener una imagen de marca consistente en todas las promociones.

Argumentación comercial

La argumentación comercial es el conjunto de razones y evidencias que el vendedor presenta para persuadir al cliente de que compre un producto o servicio.

Elementos clave:

- **Conocimiento del producto:** Detalles técnicos, beneficios y características distintivas.
- **Conocimiento del cliente:** Entender sus necesidades, deseos y problemas.
- **Beneficios específicos:** Cómo el producto o servicio resolverá los problemas del cliente.
- **Pruebas y testimonios:** Demostrar la efectividad del producto a través de casos de éxito y opiniones de otros clientes.
- **Manejo de objeciones:** Responder de manera efectiva a las dudas y preocupaciones del cliente.
- **Presentación y demostración de un producto y/o servicio.**
- **Puntos para destacar en la presentación y demostración:**
- **Características clave:** Resaltar las características más importantes y diferenciadoras.

Beneficios: Enfatizar los beneficios directos para el cliente.

Uso práctico: Mostrar cómo se utiliza el producto en situaciones reales.

Innovación: Explicar cualquier tecnología o característica innovadora.

Comparación: Comparar con productos de la competencia para destacar las ventajas.

PROGRAMA DE ASESORÍA Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL

Interacción: Permitir que el cliente pruebe o experimente el producto si es posible.

Conclusión: Reforzar los puntos clave y explicar cómo el producto o servicio satisfará las necesidades del cliente.

Utilización de técnicas de comunicación en la venta de productos y servicios estéticos.

Técnicas de Comunicación:

Escucha Activa: Prestar atención a las necesidades y preocupaciones del cliente.

Empatía: Mostrar comprensión y consideración hacia las emociones y expectativas del cliente.

Lenguaje Corporal: Utilizar gestos, expresiones faciales y posturas abiertas para crear confianza.

Claridad: Explicar de manera clara y sencilla los beneficios y características del servicio o producto.

Personalización: Adaptar el discurso a las necesidades específicas del cliente.

Visualización: Usar imágenes y demostraciones visuales para ilustrar resultados esperados.

Seguimiento: Mantener contacto después de la venta para asegurar la satisfacción y fidelidad del cliente.

Estas técnicas y etapas son fundamentales para el éxito en la venta de productos y servicios, especialmente en sectores como el estético, donde la confianza y la satisfacción del cliente son cruciales.

BLOQUE PRÁCTICO III

- Prácticas activas con clientes reales en nuestra academia con profesionales especialistas.
- Prácticas profesionales en salones del grupo.

