

INFORMAZIONI DIDATTICHE SUL CORSO PER INFORMATORE COSMETICO QUALIFICATO (ICQ®)

Allegato 1

IL CORSO

La proposta didattica del Corso ICQ® (Informatore Cosmetico Qualificato), progettata ed attuata più volte con successo, è inedita nel panorama accademico e cosmetico nazionale e nasce dalla valutazione del gap formativo tra le due sole figure, cosmetologo ed estetista, ad oggi operanti nel settore. Mancano del tutto professionalità intermedie, ovvero operatori qualificati in grado di informare, presentare e divulgare scientificamente sui mercati la produzione cosmetica internazionale. L'obiettivo è, dunque, quello di colmare il vuoto professionale fra cosmetologo ed estetista con una formazione di tipo accademico.

Il Corso ICQ® favorisce la formazione di nuovi profili professionali nel campo della cosmetica per la divulgazione delle conoscenze acquisite, con criteri scientifici, a fini prettamente commerciali, e segna una svolta nella professionalità del settore, facendo emergere definitivamente valore e ruolo del cosmetico nell'attuale accezione di strumento di prevenzione e benessere. Il paragone può sembrare azzardato, ma rende sicuramente l'idea della complessità dell'approccio a livello di formazione: oggi nella Cosmetica, come nella Medicina, esistono tante "specializzazioni" la cui necessità di competenza qualificata è conditio sine qua non per la determinazione del successo della ricerca tecnologica, di un prodotto, di una tecnica che viaggiano tutte insieme nella direzione dell'evoluzione scientifica e della comunicazione di questa disciplina, fino a poco tempo fa dominio, si può dire, di un "empirismo illuminato".

Il fabbisogno di professionisti, con competenze specifiche di counseling, è diffuso a più livelli sul mercato: a partire dall'azienda, costretta a formare il suo personale di vendita direttamente in sede, ai diversi canali (farmacie, profumerie, erboristerie, centri benessere e mass market), che difficilmente dispongono di risorse umane opportunamente formate per soddisfare le richieste di consumatori sempre più esigenti.

IL PIANO DIDATTICO

È suddiviso in tre aree disciplinari: Scientifica, Socio-culturale e di Marketing. Le lezioni prevedono la trattazione teorica degli argomenti principali per ogni singola materia d'insegnamento, esercitazioni pratiche su argomenti di frequente utilizzo professionale e seminari monotematici di approfondimento, contestualizzati alle attualità tematiche del settore.

LEZIONI FRONTALI

◆ AREA SCIENTIFICA:

- Fondamenti di Anatomia e Fisiologia umana, della nutrizione e del sistema nervoso - Anatomia e fisiologia della cute e degli annessi cutanei- Fondamenti di chimica, dermatologia di base, estetica, clinica - Fisiopatologia estetica - Chimica, Sicurezza e Tecnologia dei prodotti cosmetici - Igiene e qualità dei prodotti cosmetici - Prove formulative di emulsioni e cosmetici decorativi- Etnocosmesi - Nutraceutica

◆ AREA SOCIO-CULTURALE:

- Storia, Antropologia e Filosofia della Bellezza - Psicologia e cosmesi - Sociologia dei consumi - Legislazione dei prodotti cosmetici.

◆ AREA MARKETING E COMUNICAZIONE:

- Fondamenti di Marketing - Marketing dei prodotti e dei servizi cosmetici - Trade-marketing diversificato per canali di vendita - Tecniche Vendita e di Comunicazione - Packaging - Digital Beauty Marketing - Public speaking.

ESERCITAZIONI PRATICHE IN AULA

Studio delle etichette INCI

Dermatoscopia

Analisi sensoriale

Riconoscimento olfattivo di fragranze

Inglese tecnico

Trade-marketing

Comunicazione

SEMINARI MONOTEMATICI DI APPROFONDIMENTO (*I titoli hanno carattere indicativo, poiché i temi verranno scelti in base ad argomenti richiesti dalla classe o all'attualità del settore*)

Assorbimento cutaneo

Cure termali e talassoterapia

Sistemi di veicolazione

SBOCCHI PROFESSIONALI

L'ICQ® può essere considerato un alter ego dell'Informatore scientifico del farmaco, dell'addetto specializzato alla vendita e può, a tutti gli effetti, essere assimilato ad un divulgatore della nuova Cultura del Benessere, fatta da consumatori consapevoli, informati ed esigenti.

I nuovi profili professionali, di maggior rilievo, prevedibili sulla base delle conoscenze fornite dal corso sono:

Informatore di Prodotto e Promoter Cosmetico Qualificato presso le Aziende del settore cosmetico;

Responsabile di reparto cosmetico presso i canali: farmacia, profumeria, erboristeria, *mass market* e di nicchia (terme, centri estetici, etc.);

Assistente di Marketing e Comunicazione Cosmetologica presso aziende o agenzie di pubblicità e Pubbliche Relazioni che curano l'immagine del settore.