

• PROFESORADO

Aurelio Sánchez Seoane (Lito)

- Propietario del **Grupo Lito Seoane** (*Lito Seoane Peluqueros y LitoCentro*)
- Presidente de Intercoiffure España
- Presidente de los propietarios de la superficie comercial "Centro comercial Ponte Vella"



José Luis Sánchez

- Director – Gerente del Grupo Lito Seoane
- Licenciado en Derecho por la Universidad de Vigo
- Asesor de imagen por la Asociación de Cataluña
- Vicepresidente de la asociación de jóvenes empresarios de Ourense



Rosa María Sánchez Gándara

- Licenciada en Derecho por la Universidad de Navarra
- Presidenta de la Asociación da Academias de Peluquería y Estética de Galicia
- Directora de la Escuela superior de Peluquería y Estética LitoCentro

Luís Antonio Pérez Barreiro

- Licenciado en Económicas por la Universidad de Santiago
- Responsable del Departamento Fiscal y Contable del Grupo Lito Seoane

Óscar Aurelio Sánchez Gandara

- Licenciado e Ingeniería Informática Superior por la Universidad de A Coruña
- Director de Informática, Diseño, Marketing y Comunicación del Grupo Lito Seoane
- Propietario – Gerente y Docente de la Academia y Empresa de informática ArrobaPi.



cursos avanzados

perfeccionamiento

infórmate en:

cardenal quevedo, 9 - 2º Izda - 32004 ourense

tel. 988 223 745 - fax. 988 603 547

info@litoseoane.com

www.litoseoane.com

EQUIPO ESTUDIO

Lito SEOANE

EQUIPO ESTUDIO
Lito SEOANE



perfeccionamiento
 cursos avanzados



**GESTIÓN Y CONTROL GLOBAL
DE SALONES DE PELUQUERÍA Y BELLEZA**

EQUIPO ESTUDIO
Lito SEOANE

INTRODUCCIÓN

Cada día el mundo de la peluquería y el de la empresa necesitan estar más cohesionados.

Los salones de peluquería han pasado de ser meros comercios con un cierto componente artesanal a pequeñas empresas en las cuales el nivel de exigencia del consumidor y las propias competencias ajenas a la peluquería, pero relacionadas con el mundo de la imagen y la belleza, nos obligan a gestionar nuestros negocios como verdaderas empresas en todos sus conceptos.

Preguntas como: *¿Cómo controlar mis ingresos? ¿Cuáles son los gastos reales de mi negocio? ¿Cuál es el equipo eficaz? ¿Cómo tengo que mantenerlo, formarlo, incentivarlo? ¿Cómo hacer mas servicios y vender mas productos?, la importancia de la informática en le mundo de la peluquería, el programa ideal, como manejarlo como si fuera una caja registradora, sus ventajas a la hora de archivar datos de mis clientes, tipos de servicios, productos, pedidos, estadísticas, etc....* y muchos aspectos más que en este curso pretendemos introducir para conseguir los objetivos de **PLANIFICAR, ORGANIZAR, DIRIGIR Y CONTROLAR** todo lo que pasa en nuestro negocio y para poder avanzar hacia el futuro inmediato de una forma segura y eficaz y alcanzar el **ÉXITO**

DESTINATARIOS

Propietarios, Gerentes y Directores de salón, responsables de Recursos Humanos, responsables de Marketing y Comunicación y personas que sean responsables de un grupo o parcela de las empresas de peluquería y belleza.

OBJETIVOS

Proporcionar y dar a conocer una sistemática de gestión, control y dirección de empresas del sector de la peluquería y la belleza a través de métodos y experiencias reales, mediante la exposición de sistemas y la realización de actividades y casos prácticos.



PROGRAMA DE TRABAJO

El contenido del curso se divide en 9 módulos con una duración aproximada de 30 horas.

TEMARIO

1. ORGANIZACIÓN PROFESIONAL Y EMPRESARIAL (La puesta en marcha)

Tema 1: ¿Qué profesional quieres ser?
Tema 2: El tiempo y su valor
Tema 3: Estudio de mercado
Tema 4: Instalación racional
Tema 5: Imagen Corporativa y Publicidad
Tema 6: La definición de la Oferta

2. EL RECURSO HUMANO (EL PERSONAL)

Tema 1: Recurso humano
Tema 2: Definición de las necesidades y puestos (organigrama)
Tema 3: Captación. El proceso de Selección.
Tema 4: Funciones (política y procedimientos)
Tema 5: Formación interna
Tema 6: La remuneración (costes salariales, comisiones e incentivos)

3. EL ANÁLISIS Y CONTROL DE DATOS

Tema 1: La importancia de la Informática en el Control, Gestión y Análisis de los datos
Tema 2: El programa informático adecuado
Tema 3: El ticket como punto de partida Control de la caja
Tema 4: Bases de datos
Tema 5: Porcentajes de Ingresos. Porcentajes de Gastos
Tema 6: La elaboración de un presupuesto. El control del presupuesto



4. EL PRODUCTO

Tema 1: Definición de los Productos para mi salón
Tema 2: La compra inteligente
Tema 3: El control de stocks

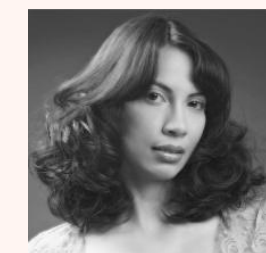


5. EL MARKETING Y LA COMUNICACIÓN EXTERIOR

Tema 1: La venta de servicios y productos
Tema 2: Promociones internas
Tema 3: Las campañas publicitarias
Tema 4: Ingresos atípicos
Tema 5: La comunicación con el cliente

6. LA COMUNICACIÓN INTERNA

Tema 1: Comunicación interna
Tema 2: Reuniones
Tema 3: La satisfacción laboral



7. LOS MECANISMOS DE CONTROL

Tema 1: Los puntos de control
Tema 2: Los mecanismos de control
Tema 2: El control del sistema de calidad

8. LA FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE

Tema 1: Fidelizar al cliente
Tema 2: La medición de la satisfacción del cliente



9. EL CONTROL DEL ÉXITO

Tema 1: Controlar el éxito.

METODOLOGÍA

- Sesiones teóricas y prácticas
- Trabajos en equipo
- Conferencias coloquios

