Diplomado en
Maquillaje y emprendimiento
Metodología PAT

PRESENTACIÓN

Este será un diplomado muy completo, ya que enseñará todo sobre el maquillaje desde lo teórico hasta lo práctico y a su vez tendrá un complemento de emprendimiento. Empoderará la pasión por la belleza y el maquillaje mientras se adquieren habilidades empresariales para alcanzar el éxito en la industria. En este programa se brindarán las herramientas necesarias para convertir una pasión en un negocio exitoso, impulsando la creatividad y potenciando las capacidades.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

GENERAL

Aprender a reconocer, diferenciar y aplicar los principios del maquillaje estético. Mediante la aproximación a conceptos morfológicos, decorativos, cromáticos relacionados con aspectos teóricos de cada área del maquillaje. Los módulos recorren desde la teoría fundamental para realizar maquillajes correctivos, hasta técnicas de maquillaje social e introducción a áreas avanzadas especificas del maquillaje como moda, novias, glam y artístico. Reconocimiento de los diferentes elementos referentes a la etiqueta del arte del maquillar: la ética y el profesionalismo. Adquirir conocimiento sobre los diferentes tipos de productos que hay en el mercado y sus resultados. Paralelamente apropiarán conceptos claves para el desarrollo de Negocios para Maquilladores Profesionales, los participantes estarán capacitados para establecer y administrar con éxito su propio negocio de maquillaje, utilizando habilidades de gestión empresarial y emprendimiento.

Una vez completado este curso, los estudiantes estarán en la capacidad de reconocer y comprender la manera de aplicar la técnica básica de maquillaje según la necesidad del cliente o área de trabajo. Así mismo, lograr identificar los productos, materiales y herramientas.

ESPECÍFICOS

- Aplicar maquillajes correctivos y decorativos en diferentes contextos.
- Adquirir las herramientas para poder evolucionar en la técnica mediante la practica.
- Explorar diferentes áreas del maquillaje para así lograr afianzar en la industria de preferencia del estudiante.
- Reconocer los protocolos y necesidades en la industria actual del maquillaje profesional con las herramientas adecuadas para iniciar.
- Desarrollar habilidades de planificación y gestión financiera que permitan establecer presupuestos y precios adecuados para sus servicios.
- Identificar y desarrollar habilidades de marketing y publicidad para promocionar su trabajo y atraer nuevos clientes.
- Aprender sobre los diferentes tipos de modelos de y cómo establecer legalmente un negocio como maquillador profesional.
- Desarrollar habilidades de gestión del tiempo y productividad para maximizar la eficiencia en su trabajo diario.
- Identificar oportunidades de crecimiento en su carrera y desarrollar un plan de carrera a largo plazo.
- Aprender a comunicarse efectivamente con los clientes y establecer una experiencia de cliente satisfactoria.

PERFIL DEL INTERESADO

Aspirantes maquilladores, trabajadores de la belleza en áreas afines como peinado, coloristas, esteticistas y otros, asesores de productos de belleza.

TERMINOS Y CONDICIONES

- El estudiante debe realizar las prácticas de maquillaje en trabajo autónomo y enviar foto de los resultados para recibir retroalimentación.
- El estudiante debe tener un kit de maquillaje. Ofreceremos kits armados para vender al estudiante.
- El estudiante puede realizar las prácticas sobre modelo o en modalidad de automaquillaje.
- El horario de los webinar es estricto, el estudiante podrá ver la clase grabada.

MÓDULO	CONTENIDO	INTENSIDAD
Epic 1 Fundamentos del maquillaje	• Se aprenderá la teoría fundamental para realizar maquillajes, por medio de demostraciones de las técnicas y aplicándolas a diferentes personas para lograr el manejo funcional y diverso que exige el mundo del maquillaje profesional. • Teoría del color. • Morfología y visagismo. • Higiene y protocolo. • Cuidado de piel. • Piel y acabados. • Ojos correctivos y cejas. • Contornos. • Teoría del color. ***WEBINAR (PAT):*** • Introducción al diplomado. • Redes sociales para maquilladores. • Sesión de preguntas y respuestas TAREAS DE PRACTICAS: 2	**TOTAL 13 horas** **Virtual:** 10 horas **PAT** 3 horas
Epic 2 Mi cliente ideal	• Identificación del cliente ideal, necesidades y deseos de los clientes. • Identificación de los diferentes tipos de clientes y sus características. • Definición de la segmentación del mercado. • Identificación de los diferentes criterios de segmentación de mercado. • Identificación de las estrategias de contenido adecuadas para cada tipo de cliente.	**8** horas
Ean 3 Creando una experiencia WOW	***Introducción al diseño de servicios*** • Definición de los conceptos básicos del diseño de servicios. • Identificación de los elementos clave del diseño de servicio: propósito, alcance, características y experiencias. ***Diseño de servicios atractivos.*** • Identificación de los elementos clave para crear servicios atractivos y diferenciados en el mercado. • Desarrollo de una oferta de servicios personalizada que se adapte a las necesidades y expectativas de los clientes. • Diseño de servicios innovadores que sorprendan y generen valor para los clientes. ***Diseño de experiencias de servicio*** • Desarrollo de experiencias de servicio memorables para los clientes. • Identificación de los momentos clave en el ciclo de servicio para crear experiencias únicas y personalizadas. • Diseño de una estrategia de servicio al cliente que genere lealtad y fidelidad. ***Implementación del diseño del servicio.*** • Desarrollo de una estrategia de implementación del diseño de servicio. • Evaluación de los resultados del diseño de servicio y su impacto en el negocio. • Mejora continua del diseño de servicio a través de la retroalimentación de los clientes y la identificación de oportunidades de mejora.	**12** horas
Epic 4 Técnicas de Maquillaje Social	• En este módulo aprenderás a realizar técnicas y tendencias aplicadas al maquillaje social. Lograrás abordar looks diferentes para trabajar con éxito y estar a la vanguardia con los conocimientos necesarios que exige el mundo del maquillaje social. • Técnica de ojos soft glam, piel luminosa, contornos con rubor. • Técnica de ojo ahumado negro, piel mate, contornos bronceados. • Técnica de ojos halo eyes y pestañas en punto. • Técnica de ojos smokey glitte y piel aterciopelada. • Técnica de ojos lift, piel semi blindada y cejas laminadas.Técnica de ojos semi cut crease, piel porcelana y labios HD. ***WEBINAR (PAT) :*** • Mitos y realidades en el maquillaje social. TAREAS DE PRACTICAS: 3	**TOTAL 9 horas** **Virtual:** 8 horas **PAT** 1 horas
Ean 5 Estrategia de mercadeo	***Introducción a la estrategia de marketing:*** • Definición de los conceptos básicos de la estrategia de marketing. • Identificación de las tendencias actuales y futuras del mercado de servicios de maquillaje. ***Embudo de conversión:*** • Identificación de los cuatro pasos del embudo de conversión: adquisición, activación, retención y venta. • Diseño de una estrategia de marketing que se adapte a cada una de las etapas del embudo de conversión. • Análisis de las métricas clave para evaluar la efectividad de la estrategia de marketing en cada etapa del embudo de conversión. ***Adquisición de clientes:*** • Identificación de los canales de adquisición de clientes más efectivos. • Diseño de una estrategia de adquisición de clientes que atraiga al público objetivo. • Evaluación de la efectividad de los canales de adquisición de clientes y ajuste de la estrategia según los resultados obtenidos. ***Activación y retención de clientes:*** • Identificación de las estrategias para activar a los clientes y fomentar su lealtad. • Diseño de una estrategia de retención de clientes que fomente la repetición de compra y el boca a boca. • Evaluación de la efectividad de la estrategia de activación y retención de clientes y ajuste de la estrategia según los resultados obtenidos. ***Venta:*** • Identificación de las estrategias para aumentar la conversión de ventas y maximizar el valor de cada cliente. • Evaluación de la efectividad de la estrategia de venta y ajuste de la estrategia según los resultados obtenidos.	**10** horas
Ean 6 Fuentes de ingresos	***Establecimiento de precios:*** • Identificación de los factores clave que afectan la fijación de precios para los servicios de maquillaje. • Análisis de las diferentes estrategias de fijación de precios y como aplicarlas en la industria del maquillaje. • Diseño de una estrategia de fijación de precios que maximice los ingresos y la rentabilidad. ***Generación de ingresos adicionales con productos complementarios:*** • Identificación de los productos complementarios que pueden ofrecerse junto con los servicios de maquillaje. • Diseño de una estrategia de venta de productos complementarios que agregue valor al servicio de maquillaje y genere ingresos adicionales. • Evaluación de la efectividad de la estrategia de venta de productos complementarios y ajuste de la estrategia según los resultados obtenidos. ***Generación de ingresos adicionales con servicios complementarios:*** • Identificación de los servicios complementarios que pueden ofrecerse junto con los servicios de maquillaje. • Diseño de una estrategia de venta de servicios complementarios que agregue valor al servicio de maquillaje y genere ingresos adicionales. • Evaluación de la efectividad de la estrategia de venta de servicios complementarios y ajuste de la estrategia según los resultados obtenidos.	**6** horas
Epic 7 Maquillaje Avanzado Global	En este módulo se pondrán en práctica técnicas específicas de áreas aplicadas al maquillaje. • Maquillaje Glam Color. • Maquillaje para Novias. • Teoría del color y facechart. • Editorial artístico. • Editorial de moda. • Maquillaje para piel afro. ***WEBINAR (PAT) :*** 1. EL NEGOCIO DEL MAQUILLAJE PARA NOVIAS. 2. DISEÑOS DE MAQUILLAJE Y MOODBOARD. 3. TARÍFAS Y ÁREAS DE TRABAJO. TAREAS DE PRÁCTICAS: 4	**TOTAL 18 horas** **Virtual:** 15 horas **PAT** 3 horas
Ean 8 Estructura de costos y rentabilidad	***Identificación de los costos del negocio de maquillaje:*** • Análisis de los diferentes tipos de costos que afectan al negocio de maquillaje, tales como los costos de materiales, los costos laborales, los costos fijos y los costos variables. • Identificación de las herramientas y métodos para medir y controlar los costos del negocio de maquillaje. • Diseño de un sistema de control de costos que permita tomar decisiones financieras informadas. ***Cálculo de la rentabilidad de cada servicio de maquillaje:*** • Identificación de los factores que afectan la rentabilidad de cada servicio de maquillaje, tales como el costo de los materiales, el tiempo invertido, el margen de beneficio, entre otros. • Cálculo del margen de beneficio y la rentabilidad de cada servicio de maquillaje. • Análisis de la información financiera para identificar los servicios más rentables y los que generan mayores ingresos. ***Plan de ventas anual:*** • Diseño de un plan de ventas anual que responda a las necesidades financieras del negocio de maquillaje. • Análisis de los datos financieros para establecer objetivos de ventas realistas. • Identificación de estrategias para aumentar la rentabilidad del negocio de maquillaje, tales como la reducción de costos o la introducción de nuevos servicios.	**6** horas
Ean 9 Marketing de contenidos	***Introducción al marketing de contenidos:*** • Definición y conceptos básicos del marketing de contenidos. • Importancia del marketing de contenidos en la promoción de productos y servicios. • Beneficios y objetivos del marketing de contenidos en el contexto del negocio de maquillaje. ***Estrategia de contenido:*** • Identificación del público objetivo y la segmentación de mercado en el negocio de maquillaje. • Definición de los objetivos y mensajes clave para la estrategia de contenido. • Selección de los canales de distribución de contenido más efectivos para llegar al público objetivo. ***Creación de contenido atractivo:*** • Identificación de los tipos de contenido más relevantes y atractivos para el público objetivo del negocio de maquillaje. • Desarrollo de contenido relevante, útil y de calidad que responda a las necesidades e intereses del público objetivo. • Uso de herramientas y recursos para mejorar la calidad y presentación del contenido, como imágenes, videos, infografías, entre otros. ***Distribución y promoción de contenido:*** • Diseño de una estrategia de distribución de contenido que maximice su alcance y visibilidad. • Uso de diferentes canales de promoción, como redes sociales, blogs, correos electrónicos, entre otros. • Evaluación de la efectividad de las estrategias de distribución y promoción de contenido mediante el seguimiento de métricas y analíticas. ***Optimización y medición de resultados:*** • Análisis de los resultados obtenidos a través del marketing de contenidos. • Utilización de herramientas y técnicas para medir y analizar el rendimiento del contenido. • Optimización continua del contenido y las estrategias en base a los resultados obtenidos.	**6** horas
Ean 10 Crecimiento personal y liderazgo inclusivo	***Desarrollo personal y profesional:*** • Identificación de las fortalezas y debilidades personales y como aportan en la construcción del negocio. • Identificación de los objetivos personales y profesionales y cómo estos objetivos se integran con los objetivos del negocio. • Desarrollo de habilidades de liderazgo y comunicación efectiva para mejorar las relaciones con los clientes y el equipo de trabajo. ***Liderazgo inclusivo:*** • Identificación de las mejores prácticas para fomentar un ambiente de trabajo inclusivo y diverso. • Desarrollo de habilidades de liderazgo inclusivo para apoyar y motivar al equipo de trabajo. ***Gestión de conflictos:*** • Desarrollo de habilidades de comunicación asertiva y escucha activa para resolver conflictos y construir relaciones positivas con los clientes y el equipo de trabajo. • Análisis de las estrategias para prevenir conflictos y fomentar una cultura de respeto y colaboración.	**6** horas

Duración del evento **100 horas**

EQUIPO DOCENTE
Expertos en esta área del conocimiento

ANA FERRERO REBOLLEDO
COORDINADOR ACADÉMICO Y DOCENTE

Más de doce años como maquilladora profesional y docente. He podido formar a maquilladores en diferentes insitutos por más de diez años, trabajando activamente en el medio de producciones audiviuales, novias, asesoría de imagén y marcas cosmeticas. Me especialice en pedagogía y educación superior enfocando los conocimientos adquiridos en el mundo de la belleza. Soy una entusiasta del cuidado de piel y mi especialidad a nivel técnico se enfoca en el maquillaje correctivo y tendencias de piel.

Egresada de el reconocido instituo Canadiense de Maquillaje Blanche Macdonald Centre. He trabajado para marcas como Vogue, Bardot, NYX, Belcopr, Lóreal, Cromantic, Falabella entre otros; en formación, desarrollo de tendencias y producto. Directora de Formación EP!C. Docente: Fundamentos del maquillaje y maquillaje social.

CARLOS EDUARDO HERNADEZ DEL TORO
DOCENTE

Maquillador y estilista profesional hace más de diez años con diferentes estudios realizados en el área, con gran capacidad de crear y desarrollar proyectos innovadores tanto de belleza como formación. Profesor en áreas de maquillaje y peluquería tanto para particulares como escuelas profesionales en España y Colombia. Colorista experto con énfasis en técnicas de cuidado capilar, moda y de tendencia.

Persona responsable, disciplinada amante de trabajar en equipo con facilidad para expresarme en público y gran experiencia en eventos de alto nivel al igual de mucha exigencia profesional. Vivo atento a la innovación que a diario surge y estoy en constante evolución con el mismo. Emprendedor, visionario y amante a los retos. Formador EP!C Docente: Maquillaje glam color

MARÍA ALEJANDRA MORENO MARTÍNEZ
DOCENTE

Maquilladora profesional con experiencia de 5 años enfocada en novias, social y talleres de automaquillaje. He trabajado en diferentes producciones audiovisuales con artistas como Mau y Ricky, Ventino, trapical minds, Joey montana entre otros he tenido la oportunidad de estar en diferentes bodas y eventos sociales que me han permitido incursionar en el mundo de la belleza desde diversas ramas y evolucionar como artista actualizando mis conocimientos permanentemente. Docente: Fundamentos del maquillaje y maquillaje social.

LORENA CASTRO
DOCENTE

Maquilladora & hair stylist profesional desde hace más de 10 años. Su experiencia en novias ha sido una de las más exitosas en nuestra industria. Ha trabajado con marcas internacionales, revistas, celebridades y campañas de moda. Su experiencia como docente permite enseñar con los máximos niveles. Docente: Maquillaje Novias.

MARÍA JOSÉ SANCHEZ
DOCENTE

La Maja es artista plástica de la Universidad de Los Andes. En 2014 realizó el Máster Program en caracterización en Makeup Forever Nueva York y ha trabajado en teatro, cine, moda y televisión en producciones de Mazda, Sports Illustrated, Motorola, Nokia, Don Julio, entre otros. En 2016 fundó su propia marca, La Maja, que promueve el maquillaje artístico y editorial en circuitos colombianos. Docente: Maquillaje Artístico y Face Chart.

CERTIFICADOS

La Universidad Ean expide un certificado por participación a quienes asistan al 80% de las sesiones programadas. Los certificados se generan y entregan únicamente a aquellos participantes que hayan cumplido con la cantidad mínima de horas según requerido en la presente propuesta.

DURACIÓN

100 horas
40 horas Epic Beauty
(7 PAT y 33 virtual)
60 horas ean

ean universidad

Vigilada Mineducación I ©UNIVERSIDAD EAN: SNIES 2812 | Personería Jurídica Res. nº. 2898 del Minjusticia - 16/05/69.