

CURRICOLO

3° ANNO

Disciplina:

TECNICHE DI COMUNICAZIONE

PLESSO: IP "G. MARCONI"

INDIRIZZO: Acconciatori

Viale Gramsci 77/A - San Giovanni V.no
Tel. 055.9122078 - Fax 055.942118

Via Pier Sansoni, n. 17 - San Giovanni V.no
Tel. 055.9122500 - Fax 055.9121269

Via Trieste, n. 20 - San Giovanni V.no
Tel. 055.9122009 - Fax 055.9120156

Cod. Fiscale: 81004030516 **Cod. Mecc.:** ARIS00800Q www.isisvaldarno.gov.it **PEC:** ARIS00800Q@pec.istruzione.it **e-mail:** ARIS00800Q@istruzione.it

COMPETENZE AL TERMINE DEL 3° ANNO

Saper trasformare le conoscenze della figura del parrucchiere professionista in comportamenti trasversali flessibili ed efficaci. Utilizzare il dialogo con il cliente come strumento idoneo di coinvolgimento e persuasione. Imparare a valorizzare i propri prodotti e servizi del salone attraverso una comunicazione efficace utilizzando adeguate tecniche di marketing e strategie commerciali. Ricercare attraverso la tecnologia (nuovi social network e informatizzazione) nuove soluzioni pratiche e veloci per far conoscere il proprio lavoro e svolgerlo al meglio.

Presentarsi all'esterno come professionista ed esperto parrucchiere attraverso una efficace stesura del proprio curriculum vitae.

Il percorso didattico dello studente per il raggiungimento delle suddette competenze farà riferimento alle conoscenze e alle abilità di seguito indicate.

| TECNICHE DI COMUNICAZIONE | |
|--|---|
| CONOSCENZE | ABILITÀ |
| Comprendere l'importanza della figura professionale del parrucchiere, il suo ruolo sociale e psicologico, nel rapporto con le altre persone. | Migliorare le relazioni interpersonali con le clienti per ampliare il legame di fiducia. |
| Comprendere l'importanza della componente relazionale nella comunicazione. | Sapersi esprimere in modo costruttivo e gestire correttamente una consulenza di vendita. |
| Conoscere le varie tipologie di clienti con le relative preferenze comunicative. | Saper gestire una comunicazione efficace in relazione alle diverse tipologie di clienti. |
| Conoscere le differenze tra le varie tipologie di marketing . | Agire con sicurezza nel mondo del marketing e interpretare nel modo adeguato i bisogni del consumatore. |
| Conoscere i principi base del <i>guerrilla marketing</i> e <i>visual merchandising</i> . | Saper stendere un piano strategico di marketing per la promozione del proprio salone. |
| Conoscere le modalità per incrementare nuove funzionalità per la promozione del salone, compreso l'utilizzo dei social network. | Saper acquisire maggiori capacità operative nel mondo digitale. |

Conoscere le regole per una buona stesura del proprio curriculum vitae.

Saper fornire una buona presentazione del proprio profilo professionale.

