

**ASE CFC**

Association Suisse des Esthéticiennes  
Certificat Fédéral de Capacité



<sup>1</sup> Versione del 18.10.2016 in vigore dal 1.1.2017

## **Piano di formazione Estetista AFC**

Del 12 dicembre 2006 (Stato del 01.01.2017)

Professione n. 82112

<b>Parte A</b>	
Spiegazioni	Pagina 3
Concetto di formazione	Pagina 3
Spiegazione dei concetti	Pagina 3
Suddivisione in livelli di competenza	Pagina 4
Competenze professionali	Pagina 5
Competenze metodologiche	Pagina 6
Competenze sociali e personali	Pagina 7
Obiettivi fondamentali, obiettivi operativi e obiettivi di valutazione	Pagina 8
<b>Parte B</b>	
Griglia delle lezioni della scuola professionale	Pagina 29
<b>Parte C</b>	
Organizzazione della qualificazione finale	Pagina 30
<b>Parte D</b>	
Organizzazione, suddivisione e durata dei corsi interaziendali (CI)	Pagina 32
<b>Approvazione ed entrata in vigore</b>	Pagina 33/37
<b>Allegato:</b>	
Elenco della documentazione per la realizzazione della formazione professionale di base	Pagina 38

### **Precisazione**

Per chiarezza e in considerazione dei rapporti effettivamente esistenti, per il termine di estetista viene usata la sola forma femminile, da intendersi come riferita a donne e uomini. Con il termine "cliente" si intendono donne, uomini e anche ragazzi.

### Parte A - Competenze operative

#### Spiegazioni

##### Concetto di formazione

La formazione professionale di base è incentrata sul concetto della competenza operativa. Per competenza operativa si intende la capacità di operare in modo efficace per il completo svolgimento dei compiti e l'adempimento delle esigenze professionali quotidiane, dunque in modo professionale, metodologicamente corretto, socialmente competente e autonomo. A tal fine, oltre alle competenze professionali, si distinguono competenze metodologiche, sociali e personali. La competenza operativa si raggiunge con il conseguimento delle qualifiche prestabilite. Le competenze raggiunte durante la formazione di base sono riportate in un'apposita documentazione dell'apprendimento.

##### Spiegazione dei concetti

###### Competenze

Le **competenze professionali** permettono alle estetiste di risolvere autonomamente e con perizia i compiti e problemi pratici emergenti nell'ambito lavorativo nonché di rispondere alle richieste sempre mutevoli della professione, espletandole con competenza.

Le **competenze metodologiche**, grazie a una buona organizzazione personale del lavoro, permettono alle estetiste di operare con metodo e in maniera coordinata, facilitano un impiego appropriato degli strumenti di lavoro e la risoluzione ponderata dei problemi.

Le **competenze sociali e personali** consentono alle estetiste di instaurare rapporti interpersonali e di gestire con sicurezza e consapevolezza le sfide

inerenti la comunicazione, anche nell'ambito di situazioni di gruppo. Proprio tali situazioni concorrono a rafforzarne la personalità, predisponendole a progredire nel proprio sviluppo personale.

Gli **obiettivi fondamentali** descrivono, in generale, le tematiche che rientrano nella formazione professionale, giustificando, inoltre, il motivo della loro importanza. Gli obiettivi fondamentali valgono per tutti i luoghi di formazione.

Gli **obiettivi operativi** trasformano un obiettivo fondamentale in comportamento che le persone in formazione devono mostrare in determinate situazioni. Essi concretizzano ciò che deve essere appreso. Gli obiettivi operativi valgono per tutti i luoghi di formazione.

Gli **obiettivi di valutazione**, invece, concretizzano i singoli obiettivi operativi si riferiscono ai singoli luoghi di formazione.

### Suddivisione degli obiettivi di valutazione in livelli di competenza (livelli C)

Ciascun obiettivo di valutazione è contraddistinto da un livello tassonomico come, per esempio, "C1" oppure "C5". L'assegnazione ad un determinato livello precisa il livello dei requisiti richiesti dai rispettivi obiettivi di valutazione.

#### C1 (Conoscenza)

Le estetiste ripetono a memoria le nozioni apprese.

**Esempio:** *enumerare le caratteristiche fisiche dei raggi UV e IR.*

Le estetiste ripetono le nozioni apprese così come le hanno acquisite.

#### C2 (Comprensione)

Le estetiste hanno compreso un determinato argomento.

**Esempio:** *spiegare l'effetto dei diversi tipi di pulizia approfondita.*

Non è sufficiente imparare a memoria l'argomento, ma è necessario che l'argomento venga capito e venga spiegato dalle estetiste con parole proprie.

#### C3 (Applicazione)

Le estetiste trasferiscono le nozioni apprese in una nuova situazione e le mettono in pratica.

**Esempio:** *predisporre con gli strumenti opportuni la stazione di lavoro per i diversi trattamenti.*

Quanto appreso deve essere ora adattato alle diverse situazioni della realtà professionale.

#### C4 (Analisi)

Le estetiste analizzano un caso oppure una situazione complessa, ricavandone autonomamente le strutture e i principi sottesi, senza aver avuto in precedenza l'opportunità di familiarizzare con essi.

**Esempio:** *dedurre i desideri o le richieste da una o più affermazioni dei clienti.*

Si effettua l'analisi di un sistema sconosciuto e complesso.

#### C5 (Sintesi)

Per la risoluzione di un problema le estetiste combinano in modo costruttivo due differenti situazioni, concetti, tematiche e metodi che esse hanno appreso.

**Esempio:** *considerare le diverse esigenze della pelle prima o dopo l'esposizione ai raggi UV e scegliere il trattamento adeguato.*

Dalla combinazione di diversi fattori emergerà qualcosa di nuovo.

#### C6 (Esprimere un giudizio)

Le estetiste si formano un'opinione su uno stato di fatto complesso e poliedrico, motivandola con l'ausilio di criteri precostituiti o di propria creazione.

**Esempio:** *mettere in relazione le indicazioni del cliente e i risultati dell'esame della pelle e trarne le conclusioni necessarie per la scelta del trattamento nonché per la cura da effettuare a casa.*

Esse devono formarsi una propria opinione su un argomento complesso e agire di conseguenza.

### Competenze professionali

#### 1. Economia aziendale, organizzazione e tecniche aziendali

L'estetista s'interessa di questioni economico-aziendali ed ecologiche ed è in grado di pensare e agire nell'interesse del mercato e del cliente. Sa pianificare con efficienza la sequenza dei compiti giornalieri, concepire e analizzare in modo critico l'organizzazione del tempo e del lavoro, favorendo l'intraprendenza aziendale.

Per il buon andamento di un istituto e per adempire le richieste dei clienti è importante che apparecchi, strumenti e l'equipaggiamento aziendale funzionino in modo impeccabile. L'estetista ne comprende il funzionamento, la manipolazione, la manutenzione e il corretto impiego.

#### 2. Igiene, protezione dell'ambiente naturale, sicurezza sul lavoro e misure di protezione

Per l'estetista, l'igiene, la protezione dell'ambiente naturale, la sicurezza sul lavoro e la salvaguardia della salute, rappresentano una competenza di base. Le misure preventive che l'estetista deve assumere si basano su specifiche prescrizioni legali e aziendali.

Un comportamento rispettoso delle misure igieniche, protegge la salute dell'estetista, dei clienti e garantisce qualità ai prodotti.

L'estetista è cosciente dell'importanza dell'igiene, della sicurezza sul lavoro e della prevenzione degli infortuni e delle malattie e si comporta in modo responsabile nel proprio lavoro e nell'azienda.

#### 3. Comunicazione, consulenza e vendita

La comunicazione verbale e non verbale, il modo di presentarsi, l'approccio ai bisogni individuali del cliente durante il dialogo per il trattamento, la consulenza e la vendita sono tutte competenze fondamentali per l'estetista, per assicurare piena soddisfazione al cliente nonché per instaurare un ottimo rapporto.

#### 4. Trattamenti cosmetici

Fra le competenze principali dell'estetista, troviamo la citazione, l'analisi e l'interpretazione delle relazioni fra l'anamnesi e l'esame della pelle per poter individuare e valutare un trattamento individuale idoneo.

Il cliente e le sue aspettative per rapporto alla salute della pelle sono al centro delle attenzioni e dell'agire dell'estetista.

L'esecuzione dei trattamenti e le tecniche per mantenere in buona salute la pelle e i relativi annessi cutanei come il trattamento del viso, la manicure, la depilazione, tingere e correggere la forma delle ciglia e sopracciglia.

Per assicurare una piena soddisfazione del cliente è indispensabile che l'estetista orienti la sua assistenza professionale ai bisogni del cliente.

Le conoscenze di base della teoria dei colori e della morfologia sono indispensabili per eseguire un make-up adatto alla persona, al suo stile e alle varie occasioni.

#### 5. Trattamenti speciali

Le nozioni sull'applicazione e gli effetti di trattamenti speciali sono basi fondamentali per conseguire obiettivi ottimali. Per il mantenimento e il miglioramento della bellezza della pelle, dei capelli e del corpo le conoscenze concernenti la consulenza e l'esecuzione di trattamenti speciali sono importanti competenze dell'estetista.

#### 6. Scienze naturali e conoscenze del corpo umano in relazione alla professione

Le conoscenze generali di base e le conoscenze specifiche di anatomia, fisiologia, biologia e patologia umana, degli organi e dei tessuti sono alla base di decisioni per applicare dei trattamenti alla cliente.

Le conoscenze della struttura, della fisiologia e lo stato della pelle sono fondamentali per l'estetista. Conoscenze delle anomalie e cambiamenti della pelle sono elementi base per la decisione del trattamento, da eseguire lei stessa o da indirizzare dallo specialista.

Conoscenze di base di fisica e chimica in relazione alla professione, servono a capire ed assumere un comportamento adeguato nell'applicazione di prodotti cosmetici sul corpo umano.

### Competenze metodologiche

#### 1.1 Tecniche di lavoro e risoluzione di problemi

Per la risoluzione di compiti professionali e personali le estetiste impiegano metodi e strumenti propri del problem-solving, che permettono loro di conservare un certo ordine, di fissare delle priorità, di separare attività legate ai clienti da quelle indipendenti, di organizzarle in modo sistematico e razionale, e di garantire la sicurezza sul lavoro. Programmano le fasi del proprio lavoro, agiscono in modo finalizzato ed efficiente, e valutano con sistematicità i loro progressi.

#### 1.2 Approccio integrato, orientato al processo, a livello teorico e operativo<sup>2</sup>

Gli aspetti economici non possono essere trattati separatamente. Le estetiste conoscono e applicano i metodi adatti ad armonizzare le loro attività nelle altre attività dell'azienda, tenendo conto di determinati punti di riferimento. Esse sono consapevoli degli effetti che il loro lavoro produce sui colleghi e sul successo dell'azienda.

#### 1.3 Strategie di informazione e di comunicazione

Nell'istituto di bellezza acquisterà in futuro un'importanza sempre maggiore l'impiego dei moderni mezzi tecnologici di informazione e di comunicazione. Le estetiste sono perfettamente consapevoli di questo processo e concorrono all'ottimizzazione del flusso di informazioni in azienda nonché all'introduzione di nuovi sistemi, acquisendo autonomamente informazioni e utilizzandole nell'interesse dei clienti e dell'attività.

#### 1.4 Sistematicità di pensiero

L'impiego razionale dei prodotti con metodi appropriati rappresenta, tra gli altri vantaggi, una via per il successo dell'istituto di bellezza. Sistemi accessori come, per esempio, le stazioni di cassa, i terminali EFT-POS o i programmi di fidelizzazione del cliente diventano sempre più importanti, poiché i flussi di informazioni e i diversi settori vengono messi in rete. Le estetiste conoscono e capiscono a fondo tali sistemi e sono in grado di applicarli in modo finalizzato e competente.

---

<sup>2</sup> Versione del 18.10.2016 in vigore dal 1.1.2017

#### 1.5 Strategie di apprendimento

Esistono diverse strategie per aumentare il successo dell'apprendimento e la sua continuità. Poiché gli stili individuali di apprendimento si differenziano tra loro, le estetiste sviluppano un proprio stile di apprendimento personale, adeguandolo a compiti e a problematiche diversi. Esse lavorano utilizzando le strategie che ritengono più efficaci, che durante il processo di apprendimento procurano loro piacere, successo e soddisfazione, rafforzando così le loro capacità di apprendere in modo continuo e autonomo.

#### 1.6 Metodi di consulenza e di vendita

I clienti sono condizionati da molteplici fattori sociali ed economici nonché da bisogni individuali. La decisione per l'uno o l'altro prodotto è determinata in sostanza da un comportamento di vendita orientato al cliente. Le estetiste utilizzano efficaci metodi di consulenza e di vendita per soddisfare i bisogni del cliente e nell'interesse dell'azienda stessa.

#### 1.7 Tecniche creative

Apertura alle novità e all'impiego di metodi non convenzionali sono caratteristiche importanti delle estetiste, servendosi delle quali esse sono in grado di risolvere i problemi senza fare affidamento sui modelli di ragionamento tradizionali e contribuendo così alla ricerca di soluzioni sempre nuove e innovative. Le estetiste si distinguono per la loro attenzione e per l'apertura alle novità e alle tendenze più recenti del settore della cosmesi.

#### 1.8 Tecniche di presentazione

Nella vendita il successo è determinato dal modo in cui prodotti e servizi vengono presentati al cliente. Le estetiste conoscono e impiegano i metodi di presentazione dei prodotti, mettendoli in pratica per un uso ottimale da parte dei clienti e dell'azienda.

### Competenze sociali e personali

#### 2.1 Senso di responsabilità

Nell'istituto di bellezza le estetiste condividono la responsabilità dello sviluppo aziendale e per questo sono pronte a prendere decisioni sotto la propria responsabilità e ad agire con estrema correttezza.

#### 2.2 Apprendimento continuo

Nella vendita il mutamento è una costante e adeguarsi ai bisogni e alle condizioni sempre mutevoli una vera e propria necessità. Le estetiste ne sono consapevoli e sono disposte ad acquisire continuamente nuove conoscenze e abilità nell'ambito di un processo di apprendimento continuo. Sono aperte alle innovazioni, con una predisposizione creativa influenzano queste stesse innovazioni e favoriscono il cambiamento, rafforzando in tal modo la loro competitività sul mercato del lavoro e la loro personalità.

#### 2.3 Capacità di comunicazione

Alla base di ogni attività nell'istituto di bellezza è posta la comunicazione rivolta all'interlocutore, che deve essere adeguata alla situazione contingente. Le estetiste si caratterizzano per apertura e spontaneità, sono portate al dialogo, conoscono le regole di un'efficace comunicazione verbale e non verbale e le applicano con consapevolezza.

#### 2.4 Capacità di gestire le situazioni conflittuali

Nello svolgimento quotidiano della professione di estetista, in cui si incontrano molte persone dalle opinioni più disparate, si verificano continuamente situazioni conflittuali. Le estetiste ne sono consapevoli e in questi casi reagiscono con calma e moderazione, entrando nella discussione, accettando punti di vista diversi, discutendo in modo pertinente e adoperandosi per raggiungere soluzioni costruttive.

#### 2.5 Capacità di lavorare in gruppo

I compiti professionali e personali possono essere espletati singolarmente o in gruppo. Caso per caso si deciderà se per la soluzione del problema è più idonea una singola persona o un gruppo. Le estetiste sono capaci di lavorare in gruppo, ne conoscono le regole e possiedono già un'esperienza positiva di lavoro di gruppo.

#### 2.6 Forme comportamentali

Nello svolgimento della loro professione, le estetiste sanno gestire i contatti e le situazioni più disparate con i propri interlocutori, i quali nutrono nei loro confronti aspettative ben precise a livello di comportamento e di capacità di interazione. A seconda delle circostanze, le estetiste sanno adeguare il loro linguaggio e comportamento alla situazione e alle necessità dell'interlocutore e sono puntuali, ordinate e affidabili.

#### 2.7 Capacità di lavorare sotto pressione

L'espletamento dei diversi compiti nell'istituto di bellezza comporta uno sforzo a livello fisico e intellettuale. Le estetiste sanno gestire situazioni faticose, poiché affrontano con calma e ponderazione i compiti a loro affidati e di loro pertinenza. In situazioni critiche sanno mantenere il controllo della situazione.

#### 2.8 Coscienza ecologica

Senza protezione della natura e dell'ambiente né gestione rispettosa delle risorse naturali, nessun'economia è possibile a lungo termine. Così facendo, non occorre soltanto rispettare le prescrizioni esistenti. Per preservare la natura e l'ambiente (anche) come base economica, abbiamo bisogno di sensibilizzare gli interessati alle interazioni ed alle relazioni reciproche che esistono tra questi vari parametri.

## Economia aziendale, organizzazione e tecniche aziendali

### 1 Obiettivo fondamentale

L'estetista s'interessa di questioni economico-aziendali ed ecologiche ed è in grado di pensare e agire nell'interesse del mercato e del cliente. Sa pianificare con efficienza la sequenza dei compiti giornalieri, concepire e analizzare in modo critico l'organizzazione del tempo e del lavoro, favorendo l'intraprendenza aziendale.

Per il buon andamento di un istituto e per adempiere le richieste dei clienti è importante che apparecchi, strumenti e l'equipaggiamento aziendale funzionino in modo impeccabile. L'estetista ne comprende il funzionamento, la manipolazione, la manutenzione e il corretto impiego.

#### Obiettivo operativo

1.1 L'estetista s'interessa dell'aspetto commerciale dell'azienda e dell'ecologia ed è capace di pensare e agire nell'interesse dei clienti e dell'istituto secondo le possibilità e le offerte del mercato.

**Competenze metodologiche** 1.1,1.2

**Competenze sociali e personali** 2.1, 2.3, 2.5, 2.8

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
1.1.1.	L'estetista spiega e motiva l'uso parsimonioso del materiale di consumo per l'economia aziendale e per la protezione dell'ambiente.	C2	X		
1.1.2.	L'estetista è in grado di spiegare l'uso parsimonioso dei materiali di consumo nel rispetto dell'economia aziendale; nell'istituto agisce di conseguenza per la protezione dell'ambiente.	C3		X	X
1.1.3	L'estetista è in grado di spiegare ai clienti le varie categorie di prezzo dei prodotti e dei servizi.	C2	X	X	
1.1.4	L'estetista conosce le basi per il calcolo dei prezzi per poter giustificare il prezzo dei prodotti e dei trattamenti.	C2	X		



### Obiettivo operativo

**1.2** L'estetista è in grado di pianificare in modo ottimale l'organizzazione della giornata dell'istituto. Per una gestione funzionale di un istituto di bellezza, è indispensabile che l'estetista faccia uso dei mezzi di pianificazione.

**Competenza metodologica** 1.3

**Competenze sociali e personali** 2.1, 2.3, 2.5, 2.7, 2.8

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
1.2.1	L'estetista gestisce in modo indipendente le telefonate e accoglie con cortesia la clientela.	C3		X	X
1.2.2	L'estetista è capace di gestire in modo ottimale i tempi e sa spiegare il modo di organizzare l'agenda.	C3		X	X
1.2.3	L'estetista gestisce lo schedario dei clienti, spiega e motiva le annotazioni.	C3		X	X
1.2.4	L'estetista spiega e motiva le annotazioni nella scheda dei clienti	C2	X		
1.2.5	L'estetista integra in modo flessibile e indipendente i lavori di riordino( bucato, pulizia, ect.) nel lavoro giornaliero.	C3		X	

### Obiettivo operativo

**1.3** L'estetista riconosce l'importanza dei preparativi e del riordino in relazione ai diversi trattamenti.

**Competenze metodologiche** 1.1, 1.2

**Competenze sociali e personal** 2.1, 2.5, 2.7, 2.8

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
1.3.1	L'estetista sa preparare il posto di lavoro in funzione dei differenti trattamenti e delle loro priorità. L'estetista sa spiegare l'impostazione organizzativa.	C2		X	X
1.3.2	L'estetista è in grado di smaltire in modo corretto i rifiuti, di riordinare il posto di lavoro rispettando le norme igieniche. L'estetista è in grado di spiegare e motivare le necessarie fasi del lavoro.	C3	X	X	X

### Obiettivo operativo

**1.4** L'estetista riconosce l'importanza di immagazzinare in modo corretto il materiale di vendita, di consumo e di uso aziendale per il buon funzionamento dell'istituto.

**Competenze metodologiche** 1.1,1.2,1.4

**Competenza sociale e personale** 2.1

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
1.4.1	L'estetista controlla in modo indipendente il magazzino e gestisce tutte le attività concernenti le ordinazioni di merce.	C3		X	
1.4.2	L'estetista conosce e motiva le direttive per l'immagazzinamento.( data, scadenza, posizione).	C2	X	X	
1.4.3	L'estetista controlla ed elabora le consegne della merce in modo indipendente.	C3		X	

### Obiettivo operativo

**1.5** L'estetista conosce e applica in modo efficace e attrattivo semplici concetti di base della decorazione dei locali e dei pacchetti regalo che personalizzerà a richiesta dei clienti.

**Competenze metodologiche** 1.2, 1.7, 1.8

**Competenza sociale e personale** 2.2

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
1.5.1	L'estetista crea decorazioni a tema, spiega e motiva il suo lavoro.	C2	X	X	
1.5.2	L'estetista crea imballaggi regalo per prodotti e buoni attrattivi che promuovono le vendite.	C2		X	

### Obiettivo operativo

**1.6** L'estetista definisce lo scopo, il funzionamento, la cura e la pulizia come pure il mantenimento dell'arredamento aziendale, delle apparecchiature e degli strumenti e si serve in modo adeguato e funzionale in modo da garantire un uso ottimale e senza problemi.

**Competenze metodologiche** 1.1, 1.2  
**Competenze sociali e personali** 2.1, 2.2, 2.8

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
1.6.1	L'estetista distingue e valuta i diversi metodi di pulizia e di cura dell'arredamento aziendale, degli apparecchi e degli strumenti.	C3	X	X	X
1.6.2	L'estetista impiega in modo professionale gli apparecchi e gli strumenti per i trattamenti estetici e spiega il loro utilizzo.	C3		X	X

### Obiettivo operativo

**1.7** L'estetista è in grado di riconoscere eventuali guasti degli apparecchi e, secondo le possibilità, di risolverli o di adottare le misure necessarie.

**Competenze metodologiche** 1.1, 1.2  
**Competenze sociali e personali** 2.1, 2.2

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
1.7.1	L'estetista conosce e sa spiegare alcuni guasti che possono subentrare con l'uso di apparecchi elettrici.	C2	X	X	
1.7.2	L'estetista evita attraverso l'uso corretto degli strumenti e degli apparecchi eventuali guasti.	C4		X	
1.7.3	L'estetista risolve in modo indipendente i problemi con le apparecchiature e sceglie la misura d'intervento necessaria.	C3		X	

## 2 Igiene, protezione dell'ambiente naturale, sicurezza sul lavoro e misure di protezione

### Obiettivo fondamentale

Per l'estetista, l'igiene, la protezione dell'ambiente naturale, la sicurezza sul lavoro e la salvaguardia della salute, rappresentano una competenza di base. Le misure preventive che l'estetista deve assumere si basano su specifiche prescrizioni legali e aziendali.

Un comportamento rispettoso delle misure igieniche, protegge la salute dell'estetista, dei clienti e garantisce qualità ai prodotti.

L'estetista è cosciente dell'importanza dell'igiene, della sicurezza sul lavoro e della prevenzione degli infortuni e delle malattie e si comporta in modo responsabile nel proprio lavoro e nell'azienda.

### Obiettivo operativo

**2.1** L'estetista conosce le regole d'igiene personale, d'igiene del lavoro ed è in grado di giudicare e analizzare gli interventi sui clienti, in azienda o sugli strumenti da lavoro applicando tutte le misure igieniche necessarie a ristabilire una condizione di igiene.

**Competenza metodologica** 1.2

**Competenza sociale e personale** 2.1 2.2, 2.6, 2.8

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
2.1.1	L'estetista spiega e applica le regole d'igiene personale	C3		X	X
2.1.2	L'estetista sa spiegare e giustificare l'importanza delle misure igieniche indispensabili all'igiene in generale e aziendale.	C3		X	X
2.1.3	L'estetista è capace di spiegare e giustificare tutte le misure igieniche indispensabili da applicare sui clienti.	C3		X	X
2.1.4	L'estetista giudica i metodi e strumenti per l'igiene utilizzati, riconosce e analizza eventuali errori e cita i possibili correttivi.	C4		X	X
2.1.5	L'estetista sa spiegare e giustificare le misure d'igiene personali, di servizio e necessari per la clientela.	C2	X		

**Obiettivo operativo**

**2.2** L'estetista è cosciente delle conseguenze per se stessa e per i clienti dovute per scarsa igiene ed è capace di adottare le misure necessarie per evitarle.

**Competenze metodologiche** 1.1, 1.2

**Competenze sociali e personali** 2.1, 2.2

	<b>Obiettivi di valutazione</b>	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
2.2.1	L'estetista descrive e spiega le vie di contagio e i sintomi di malattie trasmissibili in istituto	C2	X		
2.2.2	L'estetista spiega e motiva i vari metodi di disinfezione e di sterilizzazione.	C3	X		
2.2.3	L'estetista sceglie il metodo di disinfezione o di sterilizzazione più indicato e lo applica correttamente e autonomamente.	C5		X	X

**Obiettivo operativo**

**2.3** L'estetista definisce i principi e le misure per la sicurezza del lavoro e la salvaguardia della salute e dell'ambiente naturale e ne riconosce l'importanza sia per il proprio lavoro sia per l'azienda.

**Competenza metodologica** 1.2

**Competenza sociale e personale** 2.1,2.8

	<b>Obiettivi di valutazione</b>	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
2.3.1	L'estetista conosce i rischi generali d'incidente in istituto e spiega le misure di prevenzione.	C2	X		
2.3.2	L'estetista applica le misure di prevenzione per evitare gli incidenti generali in istituto.	C3		X	X
2.3.3	L'estetista è in grado di spiegare il modo di agire e le precauzioni da adottare con sostanze pericolose o tossiche.	C2	X		
2.3.4	L'estetista è capace di spiegare e applicare semplici interventi di pronto soccorso.	C3	X	X	X

### 3 Comunicazione, consulenza e vendita

#### Obiettivo fondamentale

La comunicazione verbale e non verbale, il modo di presentarsi, l'approccio ai bisogni individuali del cliente durante il dialogo per il trattamento, la consulenza e la vendita sono tutte competenze fondamentali per l'estetista, per assicurare piena soddisfazione al cliente nonché per instaurare un ottimo rapporto.

#### Obiettivo operativo

**3.1** L'estetista conosce il senso e l'importanza della comunicazione per il lavoro quotidiano e l'adatta alla situazione. L'estetista sviluppa coscienza nel riguardo del cliente e si comporta secondo specifiche regole comportamentali.

**Competenze metodologiche** 1.2, 1.3, 1.6

**Competenze sociali e personali** 2.3, 2.4, 2.5, 2.6, 2.7

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
3.1.1	L'estetista conosce e spiega gli effetti della comunicazione verbale e non verbale.	C2	X		
3.1.2	L'estetista conosce diverse tecniche di porre le domande e le spiega con l'aiuto di esempi	C2	X		
3.1.3	L'estetista adatta la forma delle domande alle situazioni	C4		X	X
3.1.4	L'estetista conosce, spiega e descrivere i diversi livelli di comunicazione	C2	X	X	X
3.1.5	L'estetista è in grado di adattare il comportamento alle situazioni.	C3		X	
3.1.6	L'estetista è in grado di citare possibili situazioni di conflitto con i clienti e conosce soluzioni orientate ai clienti .	C2	X		
3.1.7	L'estetista è in grado di reagire con calma in situazioni difficili e di modificarle in senso positivo.	C5		X	

## PIANO DI FORMAZIONE ESTETISTA AFC

### Obiettivo operativo

3.2 L'estetista conosce le proprie potenzialità e difficoltà, è cosciente degli effetti del suo comportamento e agisce in funzione della situazione.

**Competenze metodologiche** 1.2, 1.3

**Competenze sociali e personali** 2.3, 2.4, 2.5, 2.6, 2.7

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
3.2.1	L'estetista conosce gli effetti di un atteggiamento positivo nei confronti dei clienti, dei colleghi di lavoro e per se stessa, è in grado di comportarsi di conseguenza come pure di spiegarli.	C3	X	X	X
3.2.2	L'estetista conosce diversi metodi semplici di auto motivazione e di motivazione per il team, sa spiegarne l'importanza per raggiungere gli obiettivi aziendali.	C2	X	X	
3.2.3	L'estetista è in grado di citare diversi elementi che possono scatenare un conflitto e sa descrivere soluzioni adeguate.	C2	X	X	X

### Obiettivo operativo

3.3 L'estetista considera i desideri e le aspettative dei clienti ed è in grado di consigliare in modo professionale ed esaustivo.

**Competenza metodologica** 1.1

**Competenze sociali e personali** 2.2, 2.3, 2.4, 2.6

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
3.3.1	L'estetista considera i desideri dei clienti e li interpreta in maniera professionale, con sensibilità e secondo l'orientamento aziendale.	C3		X	
3.3.2	L'estetista esaudisce in modo professionale le aspettative e i desideri dei clienti.	C5		X	
3.3.3	L'estetista gestisce in modo individuale i colloqui di consulenza, li sa spiegare e giustificare.	C3	X	X	X

### Obiettivo operativo

3.4 L'estetista è in grado di gestire con successo un dialogo di vendita nell'interesse dei clienti e dell'azienda. L'estetista deve saper utilizzare in modo conveniente i vari tipi di argomentazioni, gestire situazioni difficili e adattare vari metodi comunicativi.

**Competenze metodologiche** 1.1, 1.6  
**Competenze sociali e personali** 2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 2.6, 2.7

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
3.4.1	L'estetista conosce dettagliatamente l'offerta di prodotti e di trattamenti dell'istituto ed è in grado di spiegarli.	C2		X	
3.4.2	L'estetista è in grado di argomentare la vendita nell'interesse del cliente e dell'azienda.	C5		X	
3.4.3	L'estetista conosce la sequenza di un colloquio di vendita, la applica, sa descriverla e motivarla.	C3	X	X	X
3.4.4	L'estetista è in grado di proporre una vendita supplementare.	C5		X	X
3.4.5	L'estetista è in grado di motivare e di accrescere l'interesse del cliente all'acquisto.	C5		X	X
3.4.6	L'estetista è cosciente del rapporto di fedeltà con i clienti, informa in modo esaustivo per raggiungere l'obiettivo prefissato.	C5		X	
3.4.7	L'estetista considera seriamente i reclami, li interpreta come un'opportunità e accontenta i clienti argomentando e agendo con competenza.	C6		X	X



## 4. Trattamenti cosmetici

### Obiettivo fondamentale

Fra le competenze principali dell'estetista, troviamo la citazione, l'analisi e l'interpretazione delle relazioni fra l'anamnesi e l'esame della pelle per poter individuare e valutare un trattamento individuale idoneo.

Il cliente e le sue aspettative per rapporto alla salute della pelle sono al centro delle attenzioni e dell'agire dell'estetista.

L'esecuzione dei trattamenti e le tecniche per mantenere in buona salute la pelle e i relativi annessi cutanei come il trattamento del viso, la manicure, la depilazione, tingere e correggere la forma delle ciglia e sopracciglia.

Per assicurare una piena soddisfazione del cliente è indispensabile che l'estetista orienti la sua assistenza professionale ai bisogni del cliente.

Le conoscenze di base della teoria dei colori e della morfologia sono indispensabili per eseguire un make-up adatto alla persona, al suo stile e alle varie occasioni.

### Obiettivo operativo

4.1 L'estetista riconosce l'importanza fondamentale dell'anamnesi e dell'esame della pelle per la scelta e l'applicazione dei trattamenti cosmetici. L'estetista sviluppa la capacità di realizzare un'anamnesi con discrezione e sensibilità.

**Competenze metodologiche:** 1.1; 1.2; 1.5

**Competenze sociali e personali:** 2.1; 2.2; 2.3; 2.6

### Obiettivi di valutazione

		Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
4.1.1	L'estetista è in grado di analizzare e interpretare le alterazioni della pelle	C5	X	X	X
4.1.2	L'estetista raccoglie i dati dell'anamnesi, sa metterli in relazione allo stato della pelle e conclude con una scelta appropriata di trattamenti e prodotti da applicare.	C5	X	X	X
4.1.3	L'estetista è capace di eseguire un esame della pelle con l'ausilio dei mezzi necessari, di spiegare ai clienti lo stato della pelle e le anomalie presenti.	C4		X	X
4.1.4	L'estetista sa spiegare, giudicare e interpretare la relazione che emerge fra l'anamnesi e lo stato della pelle.	C5	X	X	X
4.1.5	L'estetista esegue l'anamnesi e l'esame della pelle con tatto e sensibilità e tratta i dati con discrezione e rispetto.	C3		X	X

**Obiettivo operativo**

4.2 L'estetista riconosce le più importanti anomalie della pelle ed è capace d'elaborare un piano di trattamento appropriato e di dare dei consigli adatti per la cura a domicilio. L'estetista consiglia e applica rispettando i limiti dell'etica professionale.

**Competenze metodologiche:** 1.2

**Competenze sociali e personali:** 2.1; 2.2; 2.3, 2.8

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
4.2.1	L'estetista è capace di utilizzare i dati dell'esame della pelle per definire il trattamento più idoneo da eseguire in istituto e per i consigli da seguire a domicilio.	C6		X	
4.2.2	L'estetista lavora in modo responsabile sulle persone, sa descrivere e motivare le anomalie estetiche e patologiche più frequenti della pelle e dei suoi annessi.	C3	X		
4.2.3	L'estetista spiega e giustifica la scelta del trattamento come pure della composizione e dell'effetto dei prodotti necessari per realizzare il trattamento.	C3	X	X	

**Obiettivo operativo**

4.3 L'estetista comprende i diversi metodi per la preparazione della pelle e i relativi effetti e li applica in funzione della necessità e in modo ottimale.

**Competenze metodologiche:** 1.1; 1.2

**Competenze sociali e personali:** 2.1; 2.2

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
4.3.1	L'estetista è in grado di descrivere i diversi metodi di preparazione della pelle, di analizzarli e di confrontare i diversi effetti.	C4	X		
4.3.2	L'estetista è capace di valutare i vantaggi e gli svantaggi dei diversi metodi di preparazione della pelle ed esegue in modo autonomo il metodo più indicato.	C6		X	X
4.3.3	L'estetista è capace di citare e spiegare i diversi metodi di detersione profonda e i relativi effetti.	C2	X		
4.3.4	L'estetista decide secondo dei criteri di giudizio il trattamento intensivo da eseguire e motiva la scelta al cliente.	C6		X	
4.3.5	L'estetista conosce la composizione e l'effetto dei prodotti di detersione e di detersione intensiva, li sa descrivere e confronta i relativi vantaggi e svantaggi.	C3	X		

## PIANO DI FORMAZIONE ESTETISTA AFC

### Obiettivo operativo

4.4 L'estetista conosce le diverse possibilità di trattamento per i diversi stati della pelle proposte in istituto e applica in modo mirato vari trattamenti manuali e strumentali.

**Competenze metodologiche:** 1.1; 1.2; 1.5

**Competenze sociali e personali:** 2.1; 2.2; 2.3, 2.8

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
4.4.1	L'estetista è in grado di elencare e spiegare le diverse sequenze per il trattamento del viso.	C2	X	X	
4.4.2	L'estetista descrive la composizione e l'effetto dei prodotti necessari.	C3	X	X	
4.4.3	L'estetista distingue l'effetto dei trattamenti manuali e/o strumentali disponibili in istituto e li applica in relazione allo stato della pelle.	C4		X	
4.4.4	L'estetista cita le diverse tipologie di massaggio e manualità di massaggio e motiva i diversi effetti che questi esplicano.	C3	X		
4.4.5	L'estetista giudica e valuta l'effetto delle singole manualità ed esegue in modo autonomo il massaggio classico del viso, collo e décolleté.	C6		X	X

### Obiettivo operativo

4.5 L'estetista comprende i principi, l'applicazione e le possibilità tecniche per la depilazione, la tintura e la correzione di ciglia e sopracciglia.

**Competenze metodologiche:** 1.1; 1.2

**Competenze sociali e personali:** 2.1; 2.2; 2.6, 2.8

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
4.5.1	L'estetista descrive e spiega i diversi metodi di depilazione ed epilazione.	C2	X	X	X
4.5.2	L'estetista spiega e giustifica i vantaggi e gli svantaggi dei diversi metodi di depilazione e del materiale necessario.	C2	X		X
4.5.3	L'estetista considera per la scelta del metodo di depilazione le controindicazioni e le sa elencare e descrivere.	C2	X	X	X
4.5.4	L'estetista esegue la depilazione sui clienti in modo autonomo e decide la tecnica ottimale da applicare per le singole zone.	C2		X	
4.5.5	L'estetista spiega la sequenza e il processo chimico per la colorazione dei peli.	C2	X		
4.5.6	L'estetista decide il metodo di lavoro migliore per la colorazione o la decolorazione dei peli e le esegue in modo autonomo.	C3		X	X
4.5.7	L'estetista conosce le regole del visagismo ed è in grado di applicarle tenendo conto della morfologia individuale per definire la forma ideale delle sopracciglia.	C4		X	X

## PIANO DI FORMAZIONE ESTETISTA AFC

### Obiettivo operativo

4.6 L'estetista comprende l'effetto dei contrasti cromatici in funzione delle possibilità correttive per il make-up e li adatta alla persona per ottenere un cambiamento ottico e un risultato ottimale.

**Competenze metodologiche:** 1.2; 1.6; 1.7

**Competenze sociali e personali:** 2.1; 2.2; 2.3; 2.6

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
4.6.1	L'estetista descrive e spiega gli effetti dei contrasti cromatici relativi alla professione.	C2	X		
4.6.2	L'estetista considera l'effetto del contrasto cromatico e sceglie la composizione ideale per la creazione di un make-up.	C4		X	X
4.6.3	L'estetista spiega gli effetti dei contrasti cromatici e giustifica la composizione ideale per la creazione di un Make-up.	K2	X		

### Obiettivo operativo

4.7 L'estetista conosce le diverse tecniche del visagismo ed è in grado di adattarle in modo mirato. L'estetista conosce i diversi materiali e la loro possibilità d'impiego.

**Competenze metodologiche:** 1.1; 1.2; 1.6; 1.7

**Competenze sociali e personali:** 2.1; 2.2; 2.3; 2.6

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
4.7.1	L'estetista spiega i criteri per definire un make-up adatto alle varie tipologie morfologiche e motiva la scelta specifica per il singolo cliente.	C3	X		
4.7.2	L'estetista spiega e motiva i principi del visagismo e della morfologia.	C2	X	X	X
4.7.3	L'estetista esegue un make-up secondo i principi del visagismo e della morfologia.	C3		X	X
4.7.4	L'estetista è in grado di riconoscere i problemi specifici del cliente per l'esecuzione del make-up e di eseguire un lavoro accurato e adatto alle occasioni attraverso una corretta scelta di colori e prodotti.	C5		X	X
4.7.5	L'estetista sa spiegare la composizione e l'effetto dei prodotti utilizzati per l'esecuzione di un make-up.	C2	X		

### Obiettivo operativo

## PIANO DI FORMAZIONE ESTETISTA AFC

4.8 L'estetista è in grado di valutare le condizioni delle mani e delle unghie e di eseguire in modo indipendente un trattamento adatto.

**Competenze metodologiche:** 1.2; 1.6

**Competenze sociali e personali:** 2.1; 2.3; 2.6, 2.8

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
4.8.1	L'estetista considera per la scelta del trattamento le controindicazioni, le sa citare e spiegare.	C2	X	X	X
4.8.2	L'estetista confronta e spiega i diversi metodi per la cura delle mani e delle unghie.	C4		X	X
4.8.3	L'estetista è in grado, secondo i desideri della cliente, di eseguire un'ottima manicure.	C4		X	X
4.8.4	L'estetista descrive e spiega la composizione e l'effetto dei prodotti utilizzati per la manicure.	C2	X	X	

### Obiettivo operativo

4.9 L'estetista è consapevole delle indicazioni e controindicazioni ai diversi trattamenti cosmetici generali e si comporta di conseguenza in modo responsabile.

**Competenze metodologiche:** 1.1; 1.2

**Competenze sociali e personali:** 2.1; 2.2, 2.3

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
4.9.1	L'estetista cita e spiega le diverse indicazioni e controindicazioni ai trattamenti.	C2	X		
4.9.2	L'estetista adatta i trattamenti secondo le indicazioni e le controindicazioni.	C6		X	X

## 5. Trattamenti speciali

### Obiettivo fondamentale

Le nozioni sull'applicazione e gli effetti di trattamenti speciali sono basi fondamentali per conseguire obiettivi ottimali. Per il mantenimento e il miglioramento della bellezza della pelle, dei capelli e del corpo le conoscenze concernenti la consulenza e l'esecuzione di trattamenti speciali sono importanti competenze dell'estetista.

### Obiettivo operativo

**5.1** L'estetista è in grado di definire, consigliare e di eseguire dei trattamenti speciali per viso e corpo mirati alle esigenze dei clienti.

**Competenze metodologiche:** 1.1, 1.2, 1.6

**Competenze sociali e personali:** 2.1, 2.2, 2.5, 2.6, 2.7, 2.8

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
5.1.1	L'estetista spiega e motiva le diverse cure speciali per il viso e il corpo.	C3	X		
5.1.2	L'estetista è in grado di scegliere la cura speciale ottimale in relazione ai dati ricavati dall'anamnesi e dall'esame della pelle, sa giustificare la scelta, eseguire il trattamento e consigliare l'adeguata cura a domicilio.	C5		X	X
5.1.3	L'estetista conosce le indicazioni e le controindicazioni ai trattamenti speciali e sa giustificarle.	C3	X	X	X
5.1.4	L'estetista pianifica, spiega e motiva il trattamento in istituto e la cura a domicilio.	C4	X	X	
5.1.5	L'estetista spiega e motiva le possibilità di cura e trattamenti prima, durante e dopo l'esposizione agli ultravioletti.	C3	X		
5.1.6	L'estetista considera i diversi bisogni della pelle prima, dopo e per l'esposizione agli ultravioletti e sceglie di conseguenza i prodotti e applica i trattamenti adatti.	C5		X	
5.1.7	L'estetista spiega la composizione dei diversi prodotti speciali e motiva il loro effetto e l'uso.	C3	X	X	

### Obiettivo operativo

**5.2** L'estetista è preparata ad informare i clienti sulla necessità di eseguire delle cure speciali al viso e al corpo affinché possano ottenere un risultato ottimale.

**Competenze metodologiche:** 1.1, 1.2, 1.3, 1.6, 1.7

**Competenze sociali e personali:** 2.1, 2.2, 2.3, 2.6

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
5.2.1	L'estetista spiega il senso e l'importanza delle cure speciali.	C3	X	X	
5.2.2	L'estetista giustifica la cura speciale individuale per il raggiungimento degli obiettivi.	C3	X	X	X
5.2.3	L'estetista definisce il trattamento speciale ideale per il cliente e lo esegue in modo indipendente.	C5		X	

### Obiettivo operativo

**5.3** L'estetista è in grado di valutare le condizioni dei piedi e di proporre ed eseguire un trattamento adeguato.

**Competenze metodologiche** 1.2, 1.6

**Competenze sociali e personali** 2.1, 2.3, 2.6

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
5.3.1	L'estetista considera, per la scelta del trattamento, le controindicazioni che sa citare e descrivere.	C2	X	X	
5.3.2	L'estetista spiega e paragona i diversi metodi per la cura dei piedi e delle unghie.	C4		X	X
5.3.3	L'estetista è in grado, secondo le esigenze del cliente, di eseguire un trattamento ottimale del piede e delle unghie.	C4		X	X
5.3.4	L'estetista descrive e spiega la composizione e l'azione dei prodotti utilizzati per la cura del piede e delle unghie.	C2	X	X	

### Obiettivo operativo

**5.4** L'estetista conosce e può proporre le possibilità d'intervento della medicina estetica, della chirurgia plastica e estetica. L'estetista ne riconosce l'importanza per il benessere e la valorizzazione della persona.

**Competenze metodologiche** 1.5, 1.6,  
**Competenze sociali e personali** 2.1, 2.2, 2.3, 2.6

	Obiettivi di valutazione	Livello di competenza	Scuola	Azienda	Corsi interaziendali
5.4.1	L'estetista conosce e sa motivare i limiti delle sue possibilità di trattamento.	C3	X	X	
5.4.2	L'estetista elenca le diverse possibilità offerte dalla medicina estetica, dalla chirurgia estetica e plastica.	C1	X	X	
5.4.3	L'estetista elenca i diversi trattamenti che anticipano e seguono l'intervento di medicina e chirurgia estetica.	C1	X	X	



## 6. Scienze naturali e conoscenze del corpo umano in relazione alla professione

### Obiettivo fondamentale

**Le conoscenze generali di base e le conoscenze specifiche di anatomia, fisiologia, biologia e patologia umana, degli organi e dei tessuti sono alla base di decisioni per applicare dei trattamenti alla cliente.**

Le conoscenze della struttura, della fisiologia e lo stato della pelle sono fondamentali per l'estetista. Conoscenze delle anomalie e cambiamenti della pelle sono elementi base per la decisione del trattamento, da eseguire lei stessa o da indirizzare dallo specialista.

Conoscenze di base di fisica e chimica in relazione alla professione, servono a capire ed assumere un comportamento adeguato nell'applicazione di prodotti cosmetici sul corpo umano.

**6.1** L'estetista conosce la struttura come pure la funzionalità dei diversi sistemi degli organi, ed è capace di dimostrare e giustificare l'importanza per la configurazione dei processi di lavoro.

**Competenze metodologiche** 1.5

**Competenze sociali e individuali** 2.2

Obiettivi di valutazione		Livello di competenza	Scuola	azienda	Corsi interaziendali
6.1.1	L'estetista descrive la struttura e la funzione delle cellule, degli organelli come pure i più importanti tipi di cellule.	C2	X		
6.1.2	L'estetista descrive la mitosi cellulare normale e disturbata, e spiega il suo significato in relazione alla pelle.	C3	X		
6.1.3	L'estetista spiega la struttura e la funzione dei diversi tessuti.	C2	X		
6.1.4	L'estetista è in grado di commentare in modo esteso la struttura e la funzione dei diversi strati della pelle.	C3	X		
6.1.5	L'estetista descrive i diversi apparati e rispettivamente i loro organi.	C2	X		
6.1.6	L'estetista elenca i principali muscoli del viso, collo e décolleté e descrive la loro funzione.	C2	X		
6.1.7	L'estetista descrive la struttura e la composizione dei peli.	C2	X		
6.1.8	L'estetista spiega la struttura topografica e fisiologica delle mani, dei piedi e delle unghie.	C2	X		
6.1.9	L'estetista descrive le parti di maggior interesse professionale dell'apparato locomotore attivo e passivo.	C2	X		
6.1.10	L'estetista descrive la struttura e la funzione della circolazione sanguigna, dei	C3	X		

## PIANO DI FORMAZIONE ESTETISTA AFC

	vasi sanguigni come pure del sangue e spiega l'importanza per la pelle.			
6.1.11	L'estetista spiega la struttura e la funzione del sistema linfatico e descrive il significato.	C3	X	
6.1.12	L'estetista descrive la struttura e la funzione degli organi respiratori e spiega la loro funzione per la pelle.	C3	X	
6.1.13	L'estetista elenca gli organi della digestione e spiega la loro funzione.	C2	X	
6.1.14	L'estetista descrive le basi per una sana alimentazione e cita le differenti sostanze vitali per il corpo.	C3	X	
6.1.15	L'estetista conosce le ghiandole endocrine e spiega gli effetti più importanti degli ormoni sulla pelle.	C2	X	
6.1.16	L'estetista descrive il sistema nervoso centrale, periferico e vegetativo e spiega le loro funzioni.	C2	X	
6.1.17	L'estetista descrive la struttura degli organi del sistema urinario e spiega la loro funzione.	C2	X	

### Obiettivo operativo

**6.2** L'estetista comprende le reazioni immunitarie, chimiche e biochimiche del corpo in relazione alla professione ed è in grado di spiegare la relazione fra i trattamenti e i prodotti.

**Competenze metodologiche** 1.5

**Competenze sociali e individuali** 2.2

Obiettivi di valutazione		Livello di competenza	Scuola	azienda	Corsi interaziendali
6.2.1	L'estetista descrive l'importanza del metabolismo e dello scambio energetico come caratteristica di ogni essere vivente.	C2	X		
6.2.2	L'estetista descrive la procedura del sistema immunitario specifico e non specifico, come pure la formazione di un'allergia.	C2	X		
6.2.3	L'estetista spiega e descrive la reazione della pelle all'insorgere di un'inflammatione.	C2	X		
6.2.4	L'estetista è in grado di elencare la struttura dei più importanti agenti patogeni e le loro funzioni.	C2	X		

### Obiettivo operativo

**6.3** L'estetista conosce la struttura della materia degli elementi di base, e le combinazioni chimiche importanti per la professione.

**Competenze metodologiche** 1.5

**Competenze sociali e individuali** 2.2

Obiettivo di valutazione		Livello di competenza	Scuola	azienda	Corsi interaziendali
6.3.1	L'estetista conosce le fondamenta di base della struttura della materia e può descriverla (atomo, ioni, molecola).	C2	X		
6.3.2	L'estetista descrive le più importanti combinazioni chimiche in relazione alla professione.	C2	X		

### Obiettivo operativo

**6.4** L'estetista conosce la composizione e l'effetto dei prodotti utilizzati nella professione.

**Competenze metodologiche** 1.5

**Competenze sociali e individuali** 2.2, 2.8

Obiettivo di valutazione		Livello di competenza	Scuola	azienda	Corsi interaziendali
6.4.1	L'estetista elenca la provenienza e l'utilizzo della materia prima, della sostanza attiva e profumata a livello cosmetico.	C2	X		
6.4.2	L'estetista descrive l'effetto delle sostanze che applica.	C2	X		

## PIANO DI FORMAZIONE ESTETISTA AFC

### Obiettivo operativo

**6.5** L'estetista conosce i tipi di corrente più importanti e il loro utilizzo nell'istituto. Conosce e sa spiegare gli effetti e i pericoli per la persona e le parti del corpo da trattare.

**Competenze metodologiche** 1.5

**Competenze sociali e personali** 2.2

Obiettivo di valutazione		Livello di competenza	Scuola	azienda	Corsi interaziendali
6.5.1	L'estetista è in grado di spiegare le basi teoriche dell'elettricità.	C2	X		
6.5.2	L'estetista è capace di descrivere e spiegare gli effetti e pericoli per il corpo umano con l'utilizzo di apparecchi e diversi tipi di corrente utilizzata nella cosmesi.	C2	X		

### Obiettivo operativo

**6.6** L'estetista è capace di spiegare l'effetto dei raggi in relazione alla professione

**Competenze metodologiche** 1.5

**Competenze sociali e personali** 2.1

Obiettivi di valutazione		Livello di competenza	Scuola	azienda	Corsi interaziendali
6.6.1	L'estetista conosce la proprietà fisica dei raggi UV e IR	C1	X		
6.6.2	L'estetista è in grado di descrivere e spiegare vantaggi e svantaggi dei raggi UV e IR sulla pelle.	C2	X		
6.6.3	L'estetista descrive le basi chimiche, fisiche e l'effetto fisico di luce e colore .	C1	X		

**Piano di formazione parte B**

**Griglia delle lezioni**

**Estetista ACF**

<b>Temi principali</b>	<b>1° anno</b>	<b>2° anno</b>	<b>3° anno</b>	<b>Totale</b>
<b>1 Conoscenze professionale</b>				
Economia aziendale, organizzazione e tecniche aziendali	20			<b>20</b>
Igiene, sicurezza sul lavoro e misure protettive	20			<b>20</b>
Comunicazione, consulenza e vendita.	20	20	40	<b>80</b>
Trattamenti estetici	60	60	60	<b>180</b>
Trattamenti speciali		40	60	<b>100</b>
Scienze naturali e conoscenze del corpo umano relative alla professione	80	80	40	<b>200</b>
<b>2.Cultura generale</b>	120	120	120	<b>360</b>
<b>3.Sport</b>	40	40	40	<b>120</b>
<b>Totale</b>	<b>360</b>	<b>360</b>	<b>360</b>	<b>1080</b>

### Parte C

#### Procedura di qualificazione

---

##### 1. Organizzazione della qualificazione finale

- 1.1 La procedura di qualificazione si effettua nell'azienda di tirocinio, in un'azienda che abbia i requisiti d'idoneità oppure in una scuola professionale. A disposizione della persona in formazione deve essere messo un posto di lavoro e le attrezzature necessarie in perfetto stato.
- 1.2 Se la procedura di qualificazione avviene nell'azienda di tirocinio, questa è tenuta a mettere a disposizione della persona in formazione, completamente e senza interruzione, gli strumenti necessari e le attrezzature.
- 1.3 I campi di qualificazione da esaminare comprendono:

##### Campo di qualificazione "lavori pratici"

Durata 7 ore

Voce 1	Trattamenti estetici
Voce 2	Trattamenti speciali

**La voce 1 conta 4 volte; la voce 2 conta una volta sola.**

La documentazione dell'apprendimento e il materiale dei corsi interaziendali possono essere utilizzati nell'esame finale come ausilio nell'ambito di qualificazione «Lavoro pratico».

##### Campi di qualificazione "conoscenze professionali"

Durata 3.5 ore, di cui 30 minuti per l'esame orale

Voce 1	Trattamenti estetici (scritto)
Voce 2	Trattamenti speciali (scritto)
Voce 3	Consulenza e vendita (orale)

**La voce 1 è conta 2 volte; le voci da 2 e 3 contano ciascuna una volta sola.**

Il colloquio d'esame deve svolgersi in modo interdisciplinare e avviene sotto forma di colloquio professionale.

Le basi per le procedure di qualificazione pratiche, scritte e orali sono rappresentate dagli obiettivi fondamentali da 1 a 6, le definizioni d'esecuzione dettagliate saranno decretate.

##### Campo di qualificazione "cultura generale"<sup>3</sup>

Per l'esame finale nel campo di qualificazione «cultura generale» fa stato l'ordinanza della SEFRI del 27 aprile 2006 sulle prescrizioni minime in materia di cultura generale nella formazione professionale di base.

##### Nota relativa all'insegnamento professionale<sup>4</sup>

Per nota scolastica relativa all'insegnamento professionale si intende la media arrotondata al punto o al mezzo punto della somma delle sei note delle pagelle semestrali relative all'insegnamento delle conoscenze professionali.

---

<sup>3</sup> Versione del 18.10.2016 in vigore dal 1.1.2017

<sup>4</sup> Versione del 18.10.2017 in vigore dal 1.1.2017

### 2. Valutazione delle prestazioni

2.1 Nella procedura di qualificazione finale, le prestazioni sono valutate con note da 6 a 1. Sono ammesse le mezze note.

2.2 Le note di ogni campo composto dalle singole posizioni, verranno arrotondate di un decimo quale valore medio.

2.3 Nel certificato delle note sono menzionate la nota complessiva e le note di ogni campo di qualificazione compresa la nota dell'insegnamento professionale.

2.4

Note	Qualità delle prestazioni
6	ottima
5	buona
4	sufficiente, risponde ai requisiti minimi
3	debole
2	molto debole
1	inutilizzabile

### 3. Superamento<sup>5</sup>

3.1 Per il superamento della procedura di qualificazione sono valutati i seguenti campi di qualificazione con la seguente ponderazione:

- lavori pratici,	conta doppio
- conoscenze professionali	
- insegnamento professionale	
- cultura generale	

3.2 La nota complessiva è data dalla media delle note ponderate dei singoli campi di qualificazione e della nota d'esperienza dell'insegnamento professionale ed è arrotondata ad un decimale.

3.3 L'esame finale è superato se:

- per il campo di qualificazione «lavoro pratico» viene attribuito almeno il 4;  
e
- abrogata*
- la nota complessiva raggiunge o supera il 4.

---

<sup>5</sup> Versione del 18.10.2016 in vigore dal 1.1.2017

### Piano di formazione Parte D

#### Organizzazione, suddivisione e durata dei corsi interaziendali per la professione di estetista AFC

---

##### 1. Responsabili dei corsi<sup>6</sup>

Responsabili dei corsi interaziendali sono le associazioni di categoria: Schweizer Fachverband für Kosmetik SFK, l'Association Suisse des Esthéticiennes avec Certificat Fédéral de Capacité ASE CFC e l'Associazione estetiste della Svizzera italiana AESI.

##### 2. Organi

Gli organi competenti per i corsi interaziendali sono:

- a) la commissione di vigilanza
- b) la commissione dei corsi

2.1 I cantoni e i responsabili dei corsi si occupano dell'organizzazione del corso e di costituire una commissione per i corsi. Nel cantone come rispettivamente nella scuola professionale vengono messi a disposizione gli spazi necessari.

2.2 Le commissioni si autocostruiscono ed emanano un regolamento inerente l'organizzazione.

---

<sup>6</sup> Versione del 18.10.2016 in vigore dal 1.1.2017

##### 3. Convocazione / organizzazione

3.1 Gli operatori dei corsi interaziendali, in accordo con gli organi cantonali competenti, inviano convocazioni personali, che vengono trasmesse alle aziende di tirocinio all'attenzione delle persone in formazione.

3.2 Se le persone in formazione, per motivi indipendenti dalla loro volontà (malattia comprovata da certificato medico oppure incidente) non possono partecipare ai corsi interaziendali, il formatore / la formatrice professionale deve comunicare tempestivamente per iscritto il motivo dell'assenza all'operatore dei corsi interaziendali all'attenzione dell'autorità cantonale.

##### 4. Periodo, durata e principali argomenti trattati

4.1. I corsi interaziendali hanno una durata di:

- a. nel primo anno di formazione (corso I e II): 6 giorni
- b. nel secondo anno di formazione (corso III e IV): 8 giorni<sup>7</sup>

4.2. I corsi interaziendali comprendono:

- a. Corso I con tema principale: ricezione del cliente e assistenza al cliente
- b. Corso II con tema principale: trattamento preparatorio e trattamenti supplementari
- c. Corso III con tema principale: anamnesi / esame della pelle e consulenza / vendita
- d. Corso IV con tema principale: massaggio del viso e corporeo

4.3. Gli enti competenti dei Cantoni del luogo di formazione possono accedere ai corsi in qualunque momento.

---

<sup>7</sup> Versione del 18.10.2016 in vigore dal 1.1.2017



### **Approvazione ed entrata in vigore**

Il presente piano di formazione entrerà in vigore con l'approvazione dell'UFFT il 1° gennaio 2007.

#### **Schweizer Fachverband für Kosmetik SFK**

Signora Edith Roth  
La presidente

#### **Association Suisse des Esthéticiennes Certificat Fédéral de Capacité ASEFC**

Signora Jocelyne Dinten  
La presidente

#### **Association Genevoise d'Esthéticiennes AGE**

Signora Marisa Treccani  
La presidente

#### **Associazione estetiste della Svizzera italiana AESI**

Signora Luana Bolognesi  
La presidente

Il presente piano di formazione è approvato dall'Ufficio federale della formazione professionale e della tecnologia in virtù dell'articolo 10 capoverso 1 dell'ordinanza sulla formazione professionale di base delle estetiste..

Berna, 12 dicembre 2006

#### **Ufficio federale della formazione professionale e della tecnologia**

Signora Ursula Renold  
Direttrice

### Modifiche del piano di formazione per estetista AFC\*

Modifica del	Parte	Pagina, numero	Oggetto	Modalità di attuazione
11 feb. 2010	C PQ	P. 30, n. 1.3	Nota dell'insegnamento professionale - <b>arrotondata a un decimale al punto o al mezzo punto.</b>	La disposizione si applica dal 1° aprile 2010. La disposizione anteriore per il calcolo della nota dell'insegnamento professionale si applica alle persone in formazione che hanno iniziato la formazione di estetista AFC prima della modifica, purché essa costituisca per loro un vantaggio.

La presente modifica è stata effettuata dalla Commissione svizzera per lo sviluppo professionale e la qualità per estetiste AFC/estetisti AFC d'intesa con i rappresentanti della Confederazione e dei Cantoni.

---

## Modifica del 18 ottobre 2016 per il piano di formazione per estetista AFC

Il piano di formazione del 12. dicembre 2006 (Stato del 11. febbraio 2010) viene modificato nel seguente modo:

Parte	Pagina, numero	Vecchio	Nuovo
Prima pagina	p. 1	Logo delle quattro OML firmatarie: ASE CFC, AESI, AGE, SFK	Nuove firmatarie: logo delle tre OML firmatarie ASE CFC, AESI, SFK →Cancellazione del logo del AGE
Competenze metodologiche	p. 6, n. 1.2	Approccio reticolare, orientato al processo, a livello teorico e operativo	Approccio integrato, orientato al processo, a livello teorico e operativo
Campo di qualificazione "cultura generale "	P 30	L'esame finale in questo campo di qualificazione si svolge secondo il regolamento sulla cultura generale emanato dall'Ufficio federale.	Per l'esame finale nel campo di qualificazione «cultura generale» fa stato l'ordinanza della SEFRI del 27 aprile 2006 sulle prescrizioni minime in materia di cultura generale nella formazione professionale di base
Parte C Procedura di qualificazione	P. 30 n. 1.3 Nota relativa all'insegnamento professionale	Per nota relativa all'insegnamento professionale si intende la media arrotondata al punto o al mezzo punto di tutte le note semestrali relative all'insegnamento professionale.	Per nota scolastica relativa all'insegnamento professionale si intende la media arrotondata al punto o al mezzo punto della somma delle sei note delle pagelle semestrali relative all'insegnamento delle conoscenze professionali.
Parte C Procedura di qualificazione	P. 31 n. 3.3	3.3 L'esame finale è riuscito, se a) Il Campo di qualificazione "lavori pratici" è valutato con la nota 4 o più; b) La media delle note seguenti è valutata con la nota 4 o più: - Campo di qualificazione "conoscenze professionali" - Nota d'esperienza dell'insegnamento professionale c) la nota complessiva raggiunge o supera la nota	L'esame finale è superato se: a. per il campo di qualificazione «lavoro pratico» viene attribuito almeno il 4; e b. <i>abrogata</i> c. la nota complessiva raggiunge o supera il 4.
Piano di formazione Parte D	P. 32 n. 1 Responsabili dei corsi	Responsabili dei corsi interaziendali sono le associazioni di categoria: Schweizer Fachverband für Kosmetik SFK, l'Association Suisse des Esthéticiennes Certificat Fédéral de Capacité ASEFCF, l'Association Genevoise d'Esthéticiennes AGE e l'Associazione estetiste della Svizzera italiana AESI.	Responsabili dei corsi interaziendali sono le associazioni di categoria: Schweizer Fachverband für Kosmetik SFK, l'Association Suisse des Esthéticiennes avec Certificat Fédéral de Capacité ASE CFC e l'Associazione estetiste della Svizzera italiana AESI.

## PIANO DI FORMAZIONE ESTETISTA AFC

---

Piano di formazione Parte D	P. 32 n. 4 Periodo, durata e principali argomenti trattati	4.1. I corsi interaziendali hanno una durata di: b. nel secondo anno di formazione (corso III e IV) 7-8 giorni	4.1. I corsi interaziendali hanno una durata di: b. nel secondo anno di formazione (corso III e IV): 8 giorni
Allegato del piano di formazione	P. 38-40	Indice della documentazione per la modifica della formazione professionale di base e delle fonti d'infor- mazione. Estetista AFC	L'elenco è stato aggiornato

### Approvazione ed entrata in vigore

I cambiamenti per il piano di formazione entreranno in vigore con l'approvazione del SEFRI il 1° gennaio 2017 entreranno in vigore per le giovani in formazione, che hanno iniziato la loro formazione dopo questa data.

#### **Schweizer Fachverband für Kosmetik SFK**

Suhr, 3.10.2016

Caroline Kiener  
La presidente

#### **Association Suisse des Esthéticiennes avec Certificat Fédéral de Capacité ASE CFC**

Lutry, 5.10.2016

Chantal Volck  
La presidente

#### **Associazione Estetiste della Svizzera Italiana AESI**

Lodano, 11.10.2016

Marina Cristiano  
La presidente

Queste modifiche del piano di formazione vengono approvate dalla Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione (SEFRI), secondo l'articolo 10 capoverso 1 dell'ordinanza sulla formazione professionale di base per estetista AFC.

Berna, 18.10.2016

#### **Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione SEFRI**

**Jean-Pascal Lüthi**  
Capodivisione Formazione professionale di base e maturità

### Allegato del piano di formazione<sup>8</sup>

Indice della documentazione per la modifica della formazione professionale di base e delle fonti d'informazione.  
Estetista AFC

Ordinanza sulla formazione professionale di base per estetista AFC	Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione SEFRI, Einsteinstrasse 2, 3003 Bern <a href="http://www.sbf.admin.ch">www.sbf.admin.ch</a>  Ufficio federale delle costruzioni e della logistica UFCL, <a href="http://www.bundespublikationen.ch">www.bundespublikationen.ch</a> (Pubblicazioni e stampe)  Per gli uffici cantonali competenti per la formazione professionale.
Piano di formazione per estetista AFC	<b>Lingua tedesca:</b> <b>SFK</b> Schweizer Fachverband für Kosmetik Bernstrasse-West 64, 5034 Suhr <a href="mailto:info@sfkinfo.ch">info@sfkinfo.ch</a> / <a href="http://www.sfkinfo.ch">www.sfkinfo.ch</a>  <b>Lingua francese:</b> <b>ASE CFC</b> Association Suisse des Esthéticiennes avec Certificat Fédéral de Capacité, Grand Rue 2, 1095 Lutry <a href="mailto:info@asecfc.ch">info@asecfc.ch</a> / <a href="http://www.asecfc.ch">www.asecfc.ch</a>  <b>Lingua italiana:</b> <b>AESI</b> Associazione estetiste della Svizzera italiana 6678 Lodano, 091 753 33 55, <a href="mailto:info@aesi.ch">info@aesi.ch</a> / <a href="http://www.aesi.ch">www.aesi.ch</a>

---

<sup>8</sup> Versione del 18.10.2016 in vigore dal 1.1.2017

La documentazione per l'apprendimento specifica per il lavoro d'estetiste AFC

**Lingua tedesca:**

**SFK** Schweizer Fachverband für Kosmetik  
Bernstrasse-West 64, 5034 Suhr  
info@sfkinfo.ch / www.sfkinfo.ch

**Lingua francese:**

**ASE CFC** Association Suisse des Esthéticiennes avec  
Certificat Fédéral de Capacité, Grand Rue 2, 1095 Lutry  
info@asecfc.ch / www.asecfc.ch

**Lingua italiana:**

**AESI** Associazione estetiste della Svizzera italiana  
6678 Lodano, 091 753 33 55,  
info@aesi.ch / www.aesi.ch

Documentazione specifica

**Lingua tedesca:**

**SFK** Schweizer Fachverband für Kosmetik  
Bernstrasse-West 64, 5034 Suhr  
info@sfkinfo.ch / www.sfkinfo.ch

**Lingua francese:**

**ASE CFC** Association Suisse des Esthéticiennes avec  
Certificat Fédéral de Capacité, Grand Rue 2, 1095 Lutry  
info@asecfc.ch / www.asecfc.ch

**Lingua italiana:**

**AESI** Associazione estetiste della Svizzera italiana  
6678 Lodano, 091 753 33 55,  
info@aesi.ch / www.aesi.ch

## PIANO DI FORMAZIONE ESTETISTA AFC

---

Indice dei corsi interaziendali standard minimi per estetista AFC	<p><b>Lingua tedesca:</b> <b>SFK</b> Schweizer Fachverband für Kosmetik Bernstrasse-West 64, 5034 Suhr info@sfkinfo.ch / www.sfkinfo.ch</p> <p><b>Lingua francese:</b> <b>ASE CFC</b> Association Suisse des Esthéticiennes avec Certificat Fédéral de Capacité, Grand Rue 2, 1095 Lutry info@asecfc.ch / www.asecfc.ch</p> <p><b>Lingua italiana:</b> <b>AESI</b> Associazione estetiste della Svizzera italiana 6678 Lodano, 091 753 33 55, info@aesi.ch / www.aesi.ch</p>
Criteri d'esame per la procedura di qualificazione per estetista AFC	<p><b>Lingua tedesca:</b> <b>SFK</b> Schweizer Fachverband für Kosmetik Bernstrasse-West 64, 5034 Suhr info@sfkinfo.ch / www.sfkinfo.ch</p> <p><b>Lingua francese:</b> <b>ASE CFC</b> Association Suisse des Esthéticiennes avec Certificat Fédéral de Capacité, Grand Rue 2, 1095 Lutry info@asecfc.ch / www.asecfc.ch</p> <p><b>Lingua italiana:</b> <b>AESI</b> Associazione estetiste della Svizzera italiana 6678 Lodano, 091 753 33 55, info@aesi.ch / www.aesi.ch</p>
Formulario per le note	<p>SDBB/CSFO Centro svizzero di servizio Formazione professionale orientamento professionale, universitario e di carriera Casa dei Cantoni, Speichergasse 6, 3000 Bern www.qv.berufsbildung.ch</p>