



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



**Técnico en Estética Personal Decorativa**





Elige aprender en la escuela  
**líder en formación online**

# ÍNDICE

1 | Somos Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA EDTECH Group

5 | Metodología LXP

6 | Razones por las que elegir Euroinnova

7 | Financiación y Becas

8 | Métodos de pago

9 | Programa Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

## SOMOS EUROINNOVA

---

**Euroinnova International Online Education** inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de  
**19**  
años de  
experiencia

Más de  
**300k**  
estudiantes  
formados

Hasta un  
**98%**  
tasa  
empleabilidad

Hasta un  
**100%**  
de financiación

Hasta un  
**50%**  
de los estudiantes  
repite

Hasta un  
**25%**  
de estudiantes  
internacionales

[Ver en la web](#)



**EUROINNOVA**  
INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,  
**Elige Euroinnova**



**QS, sello de excelencia académica**  
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

## RANKINGS DE EUROINNOVA

---

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## BY EDUCA EDTECH

---

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



### ONLINE EDUCATION

---



[Ver en la web](#)



# METODOLOGÍA LXP

---

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



## 1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



## 2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



## 3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



## 4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



## 5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



## 6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas  
**PROPIOS**  
**UNIVERSITARIOS**  
**OFICIALES**

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

### 1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia**.
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan**.
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

### 2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

### 3. Nuestra Metodología



#### 100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



#### APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



#### EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



#### NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

Ver en la web



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## 4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



## 5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



## 6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

## MÉTODOS DE PAGO

---

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## Técnico en Estética Personal Decorativa



**DURACIÓN**  
360 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO  
PERSONALIZADO**

## Titulación

---

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

## Descripción

---

Si trabaja en el sector de la imagen personal y desea aprender los aspectos esenciales sobre la depilación y maquillaje este es su momento, con el Curso de Técnico en Estética Personal Decorativa + Titulación Universitaria en Asesoramiento y Venta de Productos y Servicios para la Imagen Personal podrá adquirir los conocimientos oportunos para desenvolverse profesionalmente en el sector de la estética.

## Objetivos

---

- Especificación de la aplicación del maquillaje.
- Introducción a los diferentes tipos de maquillaje.
- Acercamiento a las medidas necesarias de calidad e higiene en los centros de estética.
- Seleccionar y preparar los cosméticos, el material y los aparatos necesarios para realizar la depilación mecánica y la técnica de la decoloración del vello facial y corporal.
- Aplicar técnicas de preparación y acomodación del cliente en función del servicio de depilación o decoloración demandado.
- Programar la actuación en la venta a partir de los objetivos y el posicionamiento de las diferentes empresas de Imagen Personal

[Ver en la web](#)



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

- Aplicar las técnicas adecuadas a la promoción y venta de productos y servicios para Imagen Personal
- Confeccionar los documentos básicos derivados de la actividad de la venta de productos y servicios estéticos aplicando la normativa vigente y de acuerdo con unos objetivos definidos
- Aplicar procedimientos de seguimiento de clientes y de control del servicio postventa en Imagen Personal
- Aplicar las técnicas de resolución de conflictos y reclamaciones siguiendo los criterios y los procedimientos establecidos

## A quién va dirigido

---

El Curso de Técnico en Estética Personal Decorativa + Titulación Universitaria en Asesoramiento y Venta de Productos y Servicios para la Imagen Personal está dirigido a todos aquellos profesionales dedicados al mundo de la imagen y estética en general y a todas aquellas personas que estén interesadas en adquirir conocimientos en este ámbito.

## Para qué te prepara

---

Este Curso de Técnico en Estética Personal Decorativa + Titulación Universitaria en Asesoramiento y Venta de Productos y Servicios para la Imagen Personal le prepara para adquirir unos conocimientos específicos dentro del área desarrollando en el alumno unas capacidades para desenvolverse profesionalmente en el sector, y más concretamente en Asesoramiento y Venta de Productos y Servicios para la Imagen.

## Salidas laborales

---

Imagen Personal / Estética / Maquillaje / Depilación.

## TEMARIO

---

### PARTE 1. MAQUILLAJE PROFESIONAL

#### MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL MAQUILLAJE

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. HISTORIA DEL MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Maquillaje en la primera década del siglo XX
3. Maquillaje en los años 20-30
4. Maquillaje en los años 40-50
5. Maquillaje en los años 60-70
6. Maquillaje en los años 80-90
7. Maquillaje en los 2000s

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ASPECTOS RELEVANTES DEL MAQUILLAJE

1. Aspectos asociados al maquillaje
2. Aplicaciones del color al maquillaje

#### MÓDULO 2. OPERACIONES RELACIONADAS CON EL PROCESO DE MAQUILLAJE

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. OPERACIONES PREVIAS AL MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Recepción y contacto inicial con el cliente
3. La ficha técnica del maquillaje
4. Estudio y valoración de las características del cliente
5. Características anatómicas de algunas zonas de la piel relacionadas con el maquillaje
6. El color natural de la piel y su importancia en los procesos de maquillaje
7. Cambios anatómicos de la piel producidos por factores como la edad o el aumento o disminución de peso y/o volumen y su influencia en el proceso de maquillaje
8. Preparación de la piel

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRINCIPALES ÚTILES, MATERIALES Y HERRAMIENTAS EMPLEADOS EN EL MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Pinceles y brochas
3. Otros útiles necesarios para el maquillaje
4. Material desechable utilizado
5. El aerógrafo

##### UNIDAD DIDÁCTICA 5. ACTUACIONES COMPLEMENTARIAS AL MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Depilación

[Ver en la web](#)



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

3. Decoloración del vello facial
4. Tinción de cejas
5. Tinte, permanente y extensiones de pestañas

## MÓDULO 3. ESTUDIO DEL ROSTRO Y COSMÉTICOS UTILIZADOS EN EL MAQUILLAJE

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. ESTUDIO DEL ROSTRO

1. Introducción
2. El estudio del rostro
3. Clasificación de los óvalos del rostro
4. El visagismo

### UNIDAD DIDÁCTICA 7. TIPOLOGÍA DE LOS COSMÉTICOS EMPLEADOS EN EL MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Cosméticos para la corrección del rostro
3. Cosméticos para el maquillaje del rostro
4. Cosméticos para la fijación del maquillaje
5. Cosméticos para el maquillaje de ojos
6. Cosméticos para el maquillaje de labios
7. Cosméticos para el maquillaje de mejillas

## MÓDULO 4. LAS CORRECCIONES DEL ROSTRO

### UNIDAD DIDÁCTICA 8. LAS PARTES DEL ROSTRO Y SUS CORRECCIONES (I)

1. Introducción
2. La frente
3. Las cejas
4. La nariz
5. Los pómulos

### UNIDAD DIDÁCTICA 9. LAS PARTES DEL ROSTRO Y SUS CORRECCIONES (II)

1. Introducción
2. Los ojos
3. Los labios
4. El mentón

## MÓDULO 5. MAQUILLAJE SEGÚN LAS CIRCUNSTANCIAS

### UNIDAD DIDÁCTICA 10. TIPOS DE MAQUILLAJE MÁS HABITUALES

1. Introducción
2. Maquillaje de día
3. Maquillaje de tarde-noche
4. Maquillaje de fiesta
5. Maquillaje de la mujer madura
6. Maquillaje de la piel negra

## 7. Maquillaje de novia

### UNIDAD DIDÁCTICA 11. OTROS TIPOS DE MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Maquillaje de camuflaje
3. Maquillaje masculino
4. Maquillaje de pasarela
5. Maquillaje de fantasía facial y corporal

### UNIDAD DIDÁCTICA 12. EL MAQUILLAJE EN LOS MEDIOS AUDIOVISUALES

1. Introducción
2. Maquillaje de teatro
3. Maquillaje de fotografía
4. Maquillaje de cine
5. Maquillaje de televisión

## MÓDULO 6. LOS CENTROS DE BELLEZA

### UNIDAD DIDÁCTICA 13. RECEPCIÓN, COMUNICACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Introducción
2. Técnicas de recepción y atención al cliente
3. Tipos de clientes
4. Tipos de visitas que puede hacer el cliente al centro de belleza y fases
5. Tratamiento de las dudas, quejas y reclamaciones del cliente

### UNIDAD DIDÁCTICA 14. SEGURIDAD E HIGIENE APLICADA A LOS CENTROS DE BELLEZA

1. Introducción
2. Normas de seguridad y precauciones en la manipulación de cosméticos decorativos
3. Contagio y prevención. Clasificación de los microorganismos
4. Higiene, desinfección y esterilización
5. Seguridad e higiene
6. Preparación del equipo y lugar de trabajo
7. Prevención de accidentes en el lugar de trabajo
8. Primeros auxilios en los procesos de maquillaje

### UNIDAD DIDÁCTICA 15. EVALUACIÓN Y CONTROL DE LA CALIDAD DE LOS PROCESOS DE MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Concepto de calidad
3. Evaluación y control de calidad en los servicios de maquillaje Integral
4. Parámetros que definen la calidad de un servicio
5. Técnicas para medir el grado de satisfacción del cliente
6. Técnicas para detectar la desviación en la prestación de los servicios de maquillaje

## MÓDULO 7. MULTIMEDIA: MAQUILLAJE PROFESIONAL

Ver en la web



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## PARTE 2. DEPILACIÓN MECÁNICA Y DECOLORACIÓN DEL VELLO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL PELO.

1. El pelo: estructura y funciones.
2. Definición y características: Longitud, grosor, color, ritmo de crecimiento, otras.
3. Tipos de pelo: Diferencias y características.
4. Alteraciones del sistema piloso relacionadas con la depilación.
5. Lesiones cutáneas que puedan suponer una contraindicación relativa o absoluta para la decoloración y la depilación mecánica del vello.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ÚTILES, APARATOS Y COSMÉTICOS EMPLEADOS EN DEPILACIÓN MECÁNICA Y DECOLORACIÓN DEL VELLO FACIAL Y CORPORAL.

1. Material para la protección del mobiliario.
2. Pinzas: tipos y normas de uso.
3. Paletas para la aplicación de la cera:
4. Bandas de papel para la eliminación de la cera tibia.
5. Fundidores de cera caliente.
6. Fundidores y calentadores de cera tibia: la tarrina y el rodillo o roll-on.
7. Normas de utilización y seguridad de aparatos eléctricos utilizados en la depilación mecánica.
8. Técnicas de utilización, conservación y mantenimiento.
9. Limpieza, desinfección y/o esterilización: equipos, productos y técnicas de realización.
10. Cosméticos para la decoloración y la depilación mecánica del vello corporal y facial.
11. Criterios para la selección, manipulación, aplicación y conservación de:

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. PREPARACIÓN DEL CLIENTE EN CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE.

1. Preparación del equipo: lencería y otros.
2. Preparación y acomodación del cliente.
3. Métodos y zonas de protección en los procesos de:
4. Materiales y medios utilizados en la protección del cliente.
5. Prevención de riesgos o reacciones no deseadas.

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE DECOLORACIÓN DEL VELLO FACIAL Y CORPORAL.

1. La decoloración del vello corporal y facial.
2. Concepto. Indicaciones, precauciones y contraindicaciones.
3. Técnica de realización:
4. Seguridad e higiene en los procesos de decoloración del vello.
5. Medidas de protección personal del profesional en los procesos de decoloración del vello.

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS DE DEPILACIÓN MECÁNICA DEL VELLO FACIAL Y CORPORAL.

1. Introducción a la depilación.
2. Depilación y epilación. Tipos.
3. Técnicas epilatorias. Concepto y clasificación.
4. La depilación progresiva: cosméticos y criterios de selección y aplicación.
5. Indicaciones y contraindicaciones de los diferentes tipos de ceras.
6. Posturas del cliente para la depilación las diferentes zonas corporales.

7. Seguridad e higiene en los procesos de depilación mecánica.
8. Medidas de protección personal del profesional en los procesos de y depilación mecánica.
9. Seguridad e higiene en la utilización de aparatos eléctricos utilizados en los procesos de depilación mecánica.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. EVALUACIÓN Y CONTROL DE CALIDAD EN LOS PROCESOS DE DEPILACIÓN Y DECOLORACIÓN.

1. Concepto de calidad aplicado a los procesos de depilación y decoloración del vello.
2. Parámetros que definen la calidad de los servicios de depilación y decoloración del vello facial y corporal.
3. Calidad en la aplicación y venta de servicios de depilación y decoloración del vello facial y corporal.
4. Técnicas para medir el grado de satisfacción del cliente, tanto por el servicio como por el trato recibido.
5. Técnicas para corregir las desviaciones producidas en la depilación y decoloración del vello.

#### PARTE 3. ASESORAMIENTO Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MARKETING EN EL MERCADO DE LA ESTÉTICA

1. Diferencia entre productos y servicios estéticos.
2. Propiedades de los productos cosméticos.
3. Naturaleza de los servicios.
4. La servucción o proceso de creación de un servicio.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL REPRESENTANTE COMERCIAL O ASESOR TÉCNICO

1. Características, funciones, actitudes y conocimientos.
2. Cualidades que debe reunir un buen vendedor/asesor técnico.
3. Las relaciones con los clientes.
4. Características esenciales de los productos y/o servicios que debe conocer un representante.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CLIENTE

1. El cliente como centro del negocio.
2. Tipos de clientes y su relación con la prestación del servicio.
3. La atención personalizada.
4. Las necesidades y los gustos del cliente.
5. Motivación, frustración y los mecanismos de defensa.
6. Los criterios de satisfacción.
7. Las objeciones de los clientes y su tratamiento.
8. Fidelización de clientes.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DE LA VENTA

1. La información como base de la venta.
2. Manejo de las herramientas informáticas de gestión de la relación con el cliente.
3. Documentación básica vinculada a la prestación de servicios y venta de productos estéticos.
4. Normativa vigente.

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROMOCIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ESTÉTICA

1. Etapas y técnicas de venta.
2. Factores determinantes del merchandising promocional.
3. La venta cruzada.
4. Argumentación comercial.
5. Presentación y demostración de un producto y/o servicio. Puntos que se deben destacar.
6. Utilización de técnicas de comunicación en la venta de productos y servicios estéticos.

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. SEGUIMIENTO Y POST VENTA

1. Seguimiento comercial.
2. Procedimientos utilizados en la post venta.
3. Post venta: análisis de la información.
4. Servicio de asistencia post venta.
5. Análisis de la calidad de los servicios cosméticos.

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. RESOLUCIÓN DE RECLAMACIONES

1. Procedimiento de recogida de las reclamaciones / quejas presenciales y no presenciales.
2. Elementos formales que contextualizar la reclamación.
3. Documentos necesarios o pruebas en una reclamación.
4. Técnicas utilizadas en la resolución de reclamaciones.
5. Utilización de herramientas informáticas de gestión de relación con clientes.

## Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

### Teléfonos de contacto

<b>España</b>		+34 900 831 200	<b>Argentina</b>		54-(11)52391339
<b>Bolivia</b>		+591 50154035	<b>Estados Unidos</b>		1-(2)022220068
<b>Chile</b>		56-(2)25652888	<b>Guatemala</b>		+502 22681261
<b>Colombia</b>		+57 601 50885563	<b>Mexico</b>		+52-(55)11689600
<b>Costa Rica</b>		+506 40014497	<b>Panamá</b>		+507 8355891
<b>Ecuador</b>		+593 24016142	<b>Perú</b>		+51 1 17075761
<b>El Salvador</b>		+503 21130481	<b>República Dominicana</b>		+1 8299463963

### !Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,  
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 [formacion@euroinnova.com](mailto:formacion@euroinnova.com)

 [www.euroinnova.com](http://www.euroinnova.com)

### Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!

España     

Latino America  

Reública Dominicana  

Ver en la web



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By  
**EDUCA EDTECH**  
Group