

MINISTERIO EDUCACIÓN Y CIENCIA.

BOE 22 septiembre 1995, núm. 227/1995 [pág. 28381]

FORMACIÓN PROFESIONAL ESPECÍFICA. Establece el título de Técnico en Estética Personal Decorativa y las correspondientes enseñanzas mínimas.

Artículo 1.

Se establece el título de formación profesional de Técnico en Estética Personal Decorativa, que tendrá carácter oficial y validez en todo el territorio nacional, y se aprueban las correspondientes enseñanzas mínimas que se contienen en el anexo al presente Real Decreto.

Artículo 2.

1. La duración y el nivel del ciclo formativo son los que se establecen en el apartado 1 del anexo.
 2. Las especialidades exigidas al profesorado que imparta docencia en los módulos que componen este título, así como los requisitos mínimos que habrán de reunir los centros educativos son los que se expresan, respectivamente, en los apartados 4.1 y 5 del anexo.
 3. En relación con lo establecido en la disposición adicional undécima de la Ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre (RCL 1990\2045), se declaran equivalentes a efectos de docencia las titulaciones que se expresan en el apartado 4.2 del anexo.
 4. Las modalidades del bachillerato a las que da acceso el presente título son las indicadas en el apartado 6.1 del anexo.
 5. Los módulos susceptibles de convalidación con estudios de formación profesional ocupacional o correspondencia con la práctica laboral son los que se especifican, respectivamente, en los apartados 6.2 y 6.3 del anexo.
- Sin perjuicio de lo anterior, a propuesta de los Ministerios de Educación y Ciencia y de Trabajo y Seguridad Social, podrán incluirse, en su caso, otros módulos susceptibles de convalidación y correspondencia con la formación profesional ocupacional y la práctica laboral.
- Serán efectivamente convalidables los módulos que, cumpliendo las condiciones que reglamentariamente se establezcan, se determinen por acuerdo entre el Ministerio de Educación y Ciencia y el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Disposición adicional primera.

De conformidad con lo establecido en el Real Decreto 676/1993, de 7 de mayo (RCL 1993\1578), por el que se establecen directrices generales sobre los títulos y las correspondientes enseñanzas mínimas de formación profesional, los elementos que se enuncian bajo el epígrafe «Referencia del sistema productivo» en el número 2 del anexo del presente Real Decreto no constituyen una regulación del ejercicio de profesión titulada alguna y, en todo caso, se entenderán en el contexto del presente Real Decreto con respeto al ámbito del ejercicio profesional vinculado por la legislación vigente a las profesiones tituladas.

Disposición adicional segunda.

De conformidad con la disposición transitoria tercera del Real Decreto 1004/1991, de 14 de junio (RCL 1991\1607 y 1797), están autorizados para impartir el presente ciclo formativo los centros privados de formación profesional:

- a) Que tengan autorización o clasificación definitiva para impartir la rama peluquería y estética de primer grado.
- b) Que estén clasificados como homologados para impartir las especialidades de la rama peluquería y estética de segundo grado.

Disposición final primera.

El presente Real Decreto, que tiene carácter básico, se dicta en uso de las competencias atribuidas al Estado en el artículo 149.1.30.^a de la Constitución (RCL 1978\2836 y ApNDL 2875) , así como en la disposición adicional primera, apartado 2 de la Ley Orgánica 8/1985, de 3 de julio (RCL 1985\1604, 2505 y ApNDL 4323), del Derecho a la Educación; y en virtud de la habilitación que confiere al Gobierno el artículo 4.2 de la Ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre (RCL 1990\2045), de Ordenación General del Sistema Educativo.

Disposición final segunda.

Corresponde a las administraciones educativas competentes dictar cuantas disposiciones sean precisas, en el ámbito de sus competencias, para la ejecución y desarrollo de lo dispuesto en el presente Real Decreto.

Disposición final tercera.

El presente Real Decreto entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el «Boletín Oficial del Estado».

ANEXO

INDICE

1. Identificación del título.

1.1. Denominación.

1.2. Nivel.

1.3. Duración del ciclo formativo.

2. Referencia del sistema productivo.

2.1. Perfil profesional.

2.1.1. Competencia general.

2.1.2. Capacidades profesionales.

2.1.3. Unidades de competencia.

2.1.4. Realizaciones y dominios profesionales.

2.2. Evolución de la competencia profesional.

2.2.1. Cambios en los factores tecnológicos, organizativos y económicos.

2.2.2. Cambios en las actividades profesionales.

2.2.3. Cambios en la formación.

2.3. Posición en el proceso productivo.

2.3.1. Entorno profesional y de trabajo.

2.3.2. Entorno funcional y tecnológico.

3. Enseñanzas mínimas.

3.1. Objetivos generales del ciclo formativo.

3.2. Módulos profesionales asociados a una unidad de competencia:

Depilación mecánica y técnicas complementarias.

Técnicas de higiene facial y corporal.

Maquillaje.

Escultura de uñas y estética de manos y pies.

Promoción y venta de productos y servicios en el ámbito de la estética personal.

Administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa.

3.3. Módulos profesionales transversales.

Anatomía y fisiología humanas básicas.

Cosmetología aplicada a la estética decorativa.

3.4. Módulos profesionales de formación en el centro de trabajo.

3.5. Módulo profesional de formación y orientación laboral.

4. Profesorado.

4.1. Especialidades del profesorado con atribución docente en los módulos profesionales del ciclo formativo.

4.2. Equivalencias de titulaciones a efectos de docencia.

5. Requisitos mínimos de espacios e instalaciones para impartir estas enseñanzas.

6. Acceso al bachillerato, convalidaciones y correspondencias.

6.1. Modalidades del bachillerato a las que da acceso.

6.2. Módulos profesionales que pueden ser objeto de convalidación con la formación profesional ocupacional.

6.3. Módulos profesionales que pueden ser objeto de correspondencia con la práctica laboral.

1. Identificación del título

1.1. Denominación: Estética Personal Decorativa.

1.2. Nivel: formación profesional de grado medio.

1.3. Duración del ciclo formativo: 1.400 horas.

2. Referencia del sistema productivo

2.1. Perfil profesional.

2.1.1. Competencia general.

Los requerimientos generales de cualificación profesional del sistema productivo para este técnico son:

Aplicar cuidados estéticos y técnicas de estética personal decorativa, asesorar al cliente en su ámbito de competencia, presentar y promocionar productos, utensilios y aparatos de uso en belleza. Administrar, gestionar y organizar un salón de belleza.

2.1.2. Capacidades profesionales.

1.^a Eliminar el vello por procedimientos mecánicos o decolorarlo utilizando los productos apropiados, según las características del cliente.

2.^a Seleccionar y aplicar técnicas de estética a la higiene facial y corporal, disponiendo los medios técnicos necesarios, en función de las características del cliente.

3.^a Realizar las operaciones técnicas necesarias para maquillar rostro y/o cuerpo del cliente en función de sus necesidades/demandas, efectuando las correcciones ópticas necesarias, seleccionando, combinando y aplicando productos cosméticos decorativos, de distintas texturas y colores, mediante el manejo diestro de utensilios para obtener el efecto pretendido.

4.^a Asesorar al cliente sobre productos cosméticos para maquillaje, ofreciendo pautas para su aplicación en el automaquillaje.

5.^a Proporcionar cuidados específicos a las manos y los pies del cliente y maquillar sus uñas en función de sus características anatómo-fisiológicas y de sus demandas.

6.^a Aplicar y esculpir prótesis de uñas y realizar las operaciones técnicas necesarias para el mantenimiento de las prótesis en óptimas condiciones durante el tiempo deseado.

7.^a Seleccionar los productos y realizar las operaciones físico-químicas básicas necesarias para su utilización en la ejecución de las técnicas que son de su competencia.

8.^a Atender permanentemente a los clientes durante su estancia en el salón de belleza y relacionarse con ellos con fluidez y corrección.

9.^a Interpretar información técnica, elaborar y transmitir información verbal o escrita a clientes, médicos y otros profesionales.

10.^a Manejar utensilios y aparatos de forma diestra y pulcra optimizando el rendimiento en el trabajo y garantizando las condiciones de seguridad e higiene durante la prestación del servicio.

11.^a Establecer, gestionar, organizar y rentabilizar un salón de belleza o empresa de asesoría y venta de productos, utensilios y aparatos de uso en belleza, cumpliendo la normativa legal vigente y planificando las actividades según criterios deontológicos, de eficacia y de imagen empresarial.

12.^a Intervenir en la promoción y venta de productos, de utensilios, de accesorios y de aparatos de uso en belleza, tanto a clientes como a otros profesionales, asesorando sobre las características y propiedades así como sobre su correcta utilización.

13.^a Mantener las instalaciones y medios técnicos del establecimiento en óptimas condiciones de seguridad e higiene.

14.^a Mantener relaciones fluidas con los miembros del grupo funcional en el que está integrado, colaborando en la consecución de los objetivos asignados al grupo, respetando el trabajo de los demás, participando activamente en la organización y desarrollo de tareas colectivas y cooperando en la superación de las dificultades que se presenten con una actitud tolerante hacia las ideas de los compañeros y subordinados.

15.^a Intervenir activamente en procesos de decisión de forma creativa y positiva, desarrollando un espíritu crítico, constructivo y aportando soluciones alternativas.

16.^a Resolver problemas y tomar decisiones individuales, en el ámbito de su competencia.

Requerimientos de autonomía en las situaciones de trabajo:

A este técnico, en el marco de las funciones y objetivos asignados por técnicos de nivel superior al suyo, se le requerirán en los campos ocupacionales concernidos, por lo general, las capacidades de autonomía en:

-La creación, gestión, planificación y dirección de su propio negocio, coordinando, en su caso, las tareas y funciones del personal a su cargo.

-El ejercicio y actividades generales derivadas de la atención permanente al cliente y de la prestación de servicios en un salón de belleza.

-La demostración, asesoramiento y venta de productos, utensilios y aparatos de uso en belleza, tanto a clientes como a otros profesionales.

-La depilación por procedimientos mecánicos.

-La decoloración del vello.

-La limpieza superficial y profunda de la piel de rostro y cuerpo.

-La realización de maquillajes personalizados.

-Los cambios permanentes en la forma y en el color de pestañas y cejas.

-Manicura, pedicura y tratamientos estéticos específicos para manos y pies.

-La escultura y aplicación de prótesis de uñas.

-La realización de maquillajes de fantasía y maquillajes para fotografía, cine, teatro y televisión.

-La gestión y administración de la empresa.

2.1.3. Unidades de competencia.

1. Eliminar el vello por procedimientos mecánicos o decolorarlo para camuflarlo.

2. Aplicar técnicas de estética a la higiene facial y corporal.

3. Realizar maquillajes adaptados al cliente y a las circunstancias en que se lucirá.

4. Realizar tratamientos estéticos específicos a manos y pies, aplicar técnicas de manicura, pedicura, escultura y aplicación de prótesis de uñas.

5. Realizar operaciones de venta de productos cosméticos, utensilios y aparatos de uso en belleza y de prestación de servicios en el ámbito de la estética personal.

6. Realizar la administración, gestión y comercialización en una pequeña empresa.

2.1.4. Realizaciones y dominios profesionales.

Unidad de competencia 1: eliminar el vello por procedimientos mecánicos o decolorarlo para camuflarlo

Realizaciones Criterios de realización

1.1. Evaluar, mediante el estudio de las características de la zona pilosa, si es conveniente aplicar técnicas de depilación o de decoloración del vello, optando en caso positivo, por una de ellas. -El proceso que se ha de realizar: decolorar o depilar, se

determina en función del grosor, longitud, características anatómicas y fisiológicas y sensibilidad de la zona de implantación del vello.

-Los datos obtenidos en la encuesta al cliente y en el estudio de la zona se registran en la ficha técnica correspondiente.

-La técnica que se ha de utilizar se selecciona en función de los datos obtenidos en el estudio de la zona y de la demanda del cliente.

-Los clientes que presentan indicios de problemas circulatorios (varices, telangiectasias, úlceras, sabañones), son remitidos a consulta médica.

-Las indicaciones del facultativo son tenidas en cuenta en la determinación del proceso a seguir.

-La zona anatómica que se ha de tratar queda claramente delimitada.

1.2. Disimular la existencia del vello decolorándolo mediante la utilización de productos cosméticos, en condiciones de seguridad e higiene óptimas. -El cliente es acomodado, protegido y colocado en la posición anatómica conveniente, en función de la zona que se ha de tratar y de la técnica seleccionada.

-La concentración y el tiempo de actuación de los productos cosméticos decolorantes, se determinan en función de la sensibilidad de la piel del cliente y de las características del vello.

-Los productos cosméticos decolorantes son preparados, según las concentraciones definidas, en función de las necesidades de la técnica y atendiendo a las indicaciones del laboratorio fabricante de los mismos.

-Se comprueba que el material que compone los utensilios y recipientes con los que se preparan y manipulan los productos decolorantes es inerte frente a los productos oxidantes.

-La prueba de sensibilidad se realiza con anterioridad a la decoloración y sus resultados tenidos en cuenta para la personalización de la técnica.

-La zona que se ha de tratar se encuentra limpia y preparada para la aplicación de los productos decolorantes.

-El producto decolorante queda homogéneamente distribuido en el sentido de crecimiento del vello y su aplicación se limita a la zona previamente determinada

-La evolución del proceso de decoloración se controla periódicamente, durante el tiempo de actuación de los productos cosméticos decolorantes.

-Cuando se producen reacciones inesperadas o adversas, se procede a la limpieza inmediata de la piel.

-El tiempo de exposición al producto decolorante se determina en función de la sensibilidad cutánea del cliente y del efecto pretendido.

-El cosmético decolorante es completamente retirado utilizando soportes (gasas, algodón, esponjas, toallas) impregnados en agua, en función de la extensión de la zona tratada.

-Los productos utilizados después de la decoloración: descongestionantes o hidratantes, son seleccionados en función de las condiciones de la piel tratada.

1.3. Eliminar el vello por procedimientos mecánicos mediante la utilización de técnicas de estética, en condiciones de seguridad e higiene óptimas. -La selección de los aparatos para calentar la cera se realiza en función de la modalidad elegida para ejecutar la técnica.

-Se comprueba que la cera se encuentra fundida, a la temperatura prevista, y lista para su uso en el contenedor del aparato eléctrico.

-El cliente es acomodado, protegido y colocado en la posición anatómica conveniente, en función de la zona que se ha de depilar y de la modalidad de aplicación elegida.

-Se comprueba que la zona que se ha de depilar se encuentra limpia, seca y preparada para recibir la cera y en caso contrario se procede a la limpieza y secado de la piel.

- Los utensilios para aplicar la cera son seleccionados en función de la extensión de la zona que se ha de depilar.
 - La cera es aplicada siguiendo el sentido de crecimiento del vello, en bandas de grosor homogéneo y suficiente para resistir la tracción sin romperse.
 - La cera es retirada por tracción homogénea y rápida, en sentido contrario al de crecimiento del vello, utilizando los accesorios adecuados, según el modo de aplicación utilizado.
 - El estado de la piel del cliente y el resultado de la depilación son evaluados, determinando la necesidad de repetir el proceso total o parcialmente.
 - En caso necesario, la depilación es completada por extracción del vello residual mediante pinzas.
 - Los productos para después de la depilación son seleccionados en función de las condiciones de la piel una vez tratada.
 - En caso de accidente, se aplican al accidentado los primeros auxilios y, en caso necesario, se procede a su traslado, en condiciones adecuadas, a un centro sanitario.
 - Se realizan las operaciones de mantenimiento de uso de los equipos utilizados en la depilación mecánica, atendiendo a las especificaciones de la ficha técnica de los mismos.
 - Todos los materiales y productos de desecho son eliminados en condiciones de seguridad e higiene adecuadas, minimizando el riesgo de contaminación.
- 1.4. Informar/asesorar al cliente sobre el proceso de depilación o decoloración del vello y sobre los cuidados que debe prestar a su piel para mantenerla posteriormente en óptimas condiciones. -Se informa al cliente sobre las operaciones técnicas que se le van a realizar y sobre el resultado que es razonable esperar de ellas.
- El cliente es informado y asesorado sobre la periodicidad con que debe someterse al tratamiento y los cuidados que debe prestar a su piel para mantenerla en condiciones óptimas tras la depilación o decoloración.
 - El cliente es asesorado sobre la utilización de productos cosméticos idóneos para ser aplicados a su piel tras la depilación o decoloración del vello, manteniendo su piel en óptimas condiciones.
 - Se asesora al cliente sobre la utilización de productos cosméticos que prolongan y potencian el efecto de la depilación.
 - Se indican al cliente las precauciones que debe guardar tras la depilación o decoloración para evitar reacciones adversas: fotosensibilidad, infecciones, irritaciones por contacto.

DOMINIO PROFESIONAL

- a) Medios de producción: ficha técnica del cliente, soportes informáticos; probeta, balanza, cronómetro, utensilios y recipientes no metálicos para preparación y manipulación de cosméticos decolorantes: boles, espátulas; pinzas y guante de crin; sillón reclinable o camilla, mesa auxiliar; lencería: cinta para recoger el cabello, bata, toallas, sabanillas; guantes; soportes para impregnar: gasas, algodón, esponjas, toallas; bandas de tela o papel; productos cosméticos: decolorantes (oxidantes: peróxido de hidrógeno y persales), polvos de talco, descongestionantes, hidratantes, cera; agua; productos específicos para limpieza y esterilización de los distintos materiales; aparatos eléctricos para calentar la cera: fundidor, aparato eléctrico de rodillo; esterilizadores: de radiación ultravioleta y autoclave.
- b) Resultados obtenidos: vello decolorado o eliminado.
- c) Procesos, métodos y procedimientos: prueba de sensibilidad. Técnica de decoloración del vello, operaciones físico-químicas para la preparación de los productos decolorantes y depilatorios. Técnicas de depilación con cera y con pinzas.

d) Información utilizada y/o generada: ficha técnica del cliente. Prescripciones e informes médicos dirigidos al esteticista. Información técnica de productos y aparatos. Protocolos de atención al cliente. Manuales de primeros auxilios. Bibliografía técnica especializada.

e) Personal destinatario: clientes y otros profesionales.

Unidad de competencia 2: aplicar técnicas de estética a la higiene facial y corporal

Realizaciones Criterios de realización

2.1. Determinar la técnica que se ha de aplicar en función de las demandas del cliente y del estado de su piel. -Los datos sobre grosor de la capa córnea, grado de hidratación y sensibilidad cutánea obtenidos, tanto del examen visual de la piel como de su observación a la lupa o luz de Wood, se reflejan en la ficha técnica del cliente.

-Las preguntas formuladas son claras y precisas permitiendo obtener los datos que son de interés para la selección de la técnica (personales, observaciones médicas y demandas del cliente), y las respuestas se anotan debidamente en la ficha técnica del cliente.

-La técnica se selecciona mediante el análisis de los datos reflejados en la ficha técnica del cliente actualizada.

2.2. Seleccionar y preparar el material y productos necesarios para la realización del proceso, en función de la técnica definida. -Se comprueba que la cabina que se ha de utilizar está en orden y cumple las condiciones ambientales óptimas: luz, temperatura, ventilación, música.

-Los productos y aparatos necesarios para la realización del proceso se seleccionan en función de las técnicas que se han de aplicar.

-Todo el material (útiles, aparatos y accesorios) y productos necesarios para ejecutar la técnica, se encuentra ordenado de forma que facilita su elección y manejo.

-Siempre que sea posible se opta por material desechable o de uso exclusivo para cada cliente.

2.3. Mantener, en condiciones higiénico sanitarias adecuadas las instalaciones y los medios materiales necesarios para la ejecución técnica. -Una vez utilizado, todo el material de un solo uso así como los productos de desecho son colocados en los contenedores correspondientes y posteriormente eliminados minimizando el riesgo de posibles contaminaciones.

-Los productos cosméticos se encuentran dispuestos en dosis individualizadas conforme a las necesidades del cliente.

-Los métodos y productos para la limpieza, desinfección y esterilización de aparatos, utensilios y accesorios son seleccionados y, en su caso aplicados, en función del material que los compone y del uso al que se destinan.

2.4. Aplicar técnicas de estética para la higiene facial superficial, en condiciones de seguridad e higiene adecuadas. -El cliente es informado claramente sobre las fases del proceso que se le va a realizar.

-El cliente es acomodado, protegido y colocado en la posición anatómica conveniente, en función de la zona que se ha de tratar y de la técnica seleccionada.

-La zona periocular es desmaquillada con productos específicos y soportes adecuados, siguiendo una trayectoria que describe círculos; en el párpado superior del ángulo interno al externo y en el inferior del externo al interno.

-Las pestañas son desmaquilladas con soporte impregnado en producto específico, siguiendo el sentido de su crecimiento y se comprueba que no quedan rastros de maquillaje.

-El desmaquillado de los labios es realizado con soporte impregnado en producto específico, siguiendo la dirección del orbicular de la boca y manteniendo fijas las comisuras labiales.

-En el resto del rostro, cuello y escote, el producto desmaquillador se aplica de forma homogénea, con la yema de los dedos hasta fundirse con la emulsión epicutánea.

-La eliminación de los productos cosméticos desmaquilladores se realiza, mediante arrastre con soporte impregnado en agua templada, describiendo idénticas trayectorias que para la aplicación de los productos desmaquilladores.

-La tonificación se realiza sobre la piel seca, mediante soporte impregnado en el producto tonificante, respetando las zonas orbiculares de los ojos.

2.5. Aplicar técnicas de estética para la higiene exhaustiva facial y corporal, en condiciones de seguridad e higiene adecuadas. -Se realiza la exfoliación mecánica y/o química en función de los requerimientos de la técnica, de la forma cosmética del producto y de las condiciones de la piel, atendiendo a las indicaciones y pautas de utilización de productos y aparatos.

-Se comprueba que no quedan residuos del producto exfoliante sobre la piel.

-El valor de los parámetros que definen el efecto de los aparatos que intervienen en el tratamiento: tensión de salida y tiempo, así como el modo de emisión son calculados y programados en función de la sensibilidad de la zona que se ha de tratar y del método de aplicación que se utiliza.

-En la técnica de brossage, la velocidad de giro del cepillo y su dureza son seleccionados en función del efecto pretendido; el tamaño del cepillo es seleccionado en función de la zona que se ha de tratar.

-En la aplicación de corriente de alta frecuencia, el tamaño de los electrodos se selecciona en función de los requerimientos de la técnica: masaje indirecto, aplicación directa o chisporroteo y de la zona que se ha de tratar.

-Se comprueba antes de la utilización del aparato de alta frecuencia, que los productos utilizados no desprenden vapores inflamables.

-En la técnica de masaje indirecto, las manos no pierden en ningún momento contacto con la piel del cliente mientras éste sostiene el electrodo.

-Los electrodos se sitúan y se desplazan en función de los requerimientos de la técnica y del efecto pretendido.

-Los aparatos emisores de productos o radiaciones que favorezcan la extracción de comedones se programan y utilizan teniendo en cuenta las especificaciones de la técnica y el estado de la piel del cliente.

-Los comedones se extraen mecánicamente, en condiciones higiénico-sanitarias adecuadas tanto para el cliente como para el profesional.

-Los pases del masaje facial se ejecutan de forma secuenciada, con arreglo a las especificaciones de la técnica empleada.

-En caso de accidente se aplican al accidentado los primeros auxilios y se procede, en caso necesario, a su traslado, en condiciones adecuadas, a un centro sanitario.

-Se comprueba que el cliente queda satisfecho del servicio prestado y del trato recibido y, en caso contrario, se ponen en marcha los mecanismos encaminados a adecuar el resultado a los deseos del cliente.

2.6. Promover hábitos de vida saludable en el cliente y asesorarle sobre los cuidados que debe prestar a su piel para mantenerla en óptimas condiciones, prolongando y optimizando los resultados obtenidos. -Se explica al cliente la importancia de la adquisición de buenos hábitos de higiene personal destacando su incidencia en el aspecto de la piel.

-Se informa al cliente de la importancia del consumo de una dieta equilibrada por su repercusión en el aspecto de la piel (color, elasticidad, textura, otros) y las alteraciones con repercusión estética que pueden producir los desequilibrios en la dieta.

-El cliente es informado y asesorado sobre la aplicación de productos cosméticos adecuados a las características de su piel para potenciar los resultados obtenidos y mantenerla en condiciones óptimas durante el mayor tiempo posible.

-El cliente es asesorado sobre pautas de vida saludable con especial incidencia en el estado de la piel, destacando la influencia de los factores medioambientales y del tipo de vida.

DOMINIO PROFESIONAL

a) Medios de producción: ficha técnica y soportes informáticos; lupa, cepillos manuales, espátulas, recipientes para productos; aparatos eléctricos: lámpara de luz de Wood, aparato emisor de vapor y/o vapor ozono, aparato emisor de corrientes de alta frecuencia, aparato de cepillos rotatorios; accesorios: electrodos y cepillos de distintos tipos; lencería: cinta para sujetar el cabello, toallas, bata, sabanillas; guantes, mascarillas de protección; productos cosméticos en sus distintas formas:

desmaquilladores específicos (para ojos, labios y rostro), exfoliantes, tonificantes, astringentes, emolientes, hidratantes, reafirmantes; productos específicos para la limpieza, desinfección y esterilización de los distintos materiales utilizados en el proceso; aparatos para esterilización por medios físicos: esterilizador por radiaciones ultravioletas y autoclave; soportes para impregnar: gasas, algodón, esponjas, toallas.

b) Resultados obtenidos: limpieza superficial y profunda de la piel de cara y cuerpo.

c) Procesos, métodos y procedimientos: técnicas de limpieza de cutis, técnicas de exfoliación, técnicas de desinfección y esterilización del material.

d) Información utilizada y/o generada: ficha técnica del cliente; prescripciones e informes médicos dirigidos al esteticista, fichas técnicas de aparatos, información técnica de los productos, protocolo de atención al cliente, manuales de primeros auxilios, informes dirigidos a médicos. Bibliografía científico-técnica especializada.

e) Personal destinatario: clientes, médicos y otros profesionales.

Unidad de competencia 3: realizar maquillajes adaptados al cliente y a las circunstancias en que se lucirá

Realizaciones Criterios de realización

3.1. Estudiar el aspecto físico del cliente detectando los puntos que se han de resaltar o corregir visualmente, determinando e integrando las distintas técnicas que han de utilizarse en un maquillaje personalizado. -En el estudio del cliente se tiene en cuenta su aspecto físico en cuanto a peinado, indumentaria, maquillaje, uso de gafas o lentes de contacto.

-Se detectan las desproporciones y asimetrías del rostro del cliente, por comparación con los cánones de belleza actuales.

-En el estudio visual del rostro se detectan los aspectos susceptibles de mejora: imperfecciones, tipo, color y tono de la piel que se ha de maquillar.

-Se define la secuencia con la que deben realizarse las correcciones ópticas del rostro, en función de los datos obtenidos en el estudio del rostro del cliente, y del tipo de maquillaje que se ha de realizar.

-La entrevista permite conocer datos sobre la demanda/necesidades del cliente.

-Todos los datos relevantes obtenidos en el estudio del cliente son debidamente reflejados en la ficha técnica de maquillaje.

3.2. Seleccionar y preparar los productos y materiales necesarios para la realización del maquillaje, en función de las técnicas definidas. -La selección de formas

cosméticas y texturas de los productos es realizada en función del tipo de piel, del maquillaje que se pretende realizar y de las circunstancias en que se lucirá.

-Los colores son seleccionados atendiendo al tono de piel, ojos y cabello, a la indumentaria que el cliente utilizará y al tipo y nivel de iluminación bajo la que se lucirá.

-Los utensilios son seleccionados y preparados en función de las formas cosméticas que se utilizan, del modo de aplicación y de los resultados pretendidos.

-Todos los productos y materiales necesarios para ejecutar la técnica se encuentran dispuestos de modo que facilite su elección y utilización.

3.3. Aplicar las técnicas de maquillaje, adaptándolas a cada cliente, para la consecución de un resultado armónico. -El cliente es acomodado en la posición anatómica adecuada y su piel se encuentra limpia y preparada para las operaciones de maquillaje.

-La técnica de aplicación de los productos se determina en función de sus formas cosméticas y del resultado pretendido.

-Se consigue disimular los inestetismos mediante la aplicación de productos cosméticos decorativos.

-Las correcciones efectuadas producen el efecto óptico pretendido: iluminar, sombrear, resaltar, camuflar.

-Se aplican los productos cosméticos decorativos, según la fisonomía del cliente, potenciando las características favorables de su piel y los rasgos positivos de su rostro.

-Los productos cosméticos utilizados quedan fijos sobre la superficie de la piel prolongando el resultado del maquillaje.

-El fondo de maquillaje es batido hasta fundirse con la propia piel a la que proporciona un aspecto homogéneo.

-La armonía cromática del maquillaje es conseguida realizando las mezclas de colores necesarias.

-Las pestañas quedan separadas tras la aplicación de la máscara.

-Se aplican los productos cosméticos adhesivos necesarios para fijar las pestañas, postizos, completas o en grupos, al borde ciliar proporcionando un aspecto natural.

-Las cejas son preparadas mediante la aplicación de productos, masaje o vapor para una depilación menos dolorosa.

-La depilación de las cejas se realiza con pinzas, mediante tracción en el sentido de crecimiento del pelo.

-Las cejas son maquilladas siguiendo o corrigiendo su línea natural, según los manuales técnicos de correcciones, mediante el trazado de líneas simulando pelo natural.

-La aplicación de todos los productos cosméticos decorativos se realiza con arreglo a las necesidades de la técnica.

-Se comprueba que el cliente se encuentra satisfecho con el servicio prestado y con el trato recibido y, en caso contrario, se ponen en marcha los mecanismos encaminados a adecuar los resultados obtenidos a las necesidades/demandas del cliente.

3.4. Cambiar, de modo permanente, la forma y el color de pestañas y cejas, mediante la aplicación de tintes y onduladores, en condiciones de seguridad e higiene óptimas.

..... -La prueba de sensibilidad a los productos colorantes y onduladores es realizada con suficiente antelación y sus resultados son tenidos en cuenta para la personalización de la técnica.

-El cliente se encuentra acomodado y colocado en la posición anatómica adecuada para la aplicación de la técnica y sus ojos se encuentran protegidos minimizando el riesgo de posibles accidentes.

-Las operaciones físico-químicas necesarias para la preparación de los productos se realizan en función de los requerimientos técnicos, atendiendo a las especificaciones del laboratorio fabricante de los mismos.

-El tiempo de actuación de los productos cosméticos se determina para cada técnica y se modifica en función de la evolución del proceso: tinción o cambio permanente de forma.

-El tamaño de los moldes utilizados en el rizado y desrizado se selecciona en función de la zona pilosa que se ha de tratar: cejas o pestañas.

-La colocación y fijación de los moldes se realiza tras la aplicación de cosméticos adhesivos específicos a la base del pelo de las pestañas y cejas.

-Los productos cosméticos necesarios para la ejecución de la técnica se aplican sobre la zona que se ha de tratar: homogéneamente, atendiendo a las peculiaridades del cliente, a las especificaciones de uso hechas por el fabricante; con las precauciones que requiere la manipulación de las zonas periorbitales.

-Los productos, moldes y protectores son retirados, al finalizar el proceso, mediante utensilios y soportes impregnados en productos cosméticos específicos.

-En caso de accidente o reacción de sensibilidad a los productos, se aplican al accidentado los primeros auxilios y se procede, en caso necesario, a su traslado, en condiciones adecuadas, a un centro sanitario.

-Se comprueba que el cliente se encuentra satisfecho del servicio prestado y del trato recibido y, en caso contrario, se ponen en marcha los mecanismos encaminados a adecuar el resultado a los deseos del cliente.

3.5. Realizar maquillajes personalizados especiales para fotografía, cine, teatro y televisión, en función de las condiciones especiales del medio en el que se lucirán. -

Las formas, texturas y colores de los productos, son seleccionados en función de las características de la piel del cliente y de las del medio en que será lucido el maquillaje: iluminación, temperatura, humedad, tipo de plano, filmación o fotografía en blanco y negro o color.

-El maquillaje queda fijo y se realizan los retoques necesarios para prolongar dicha fijación evitando brillos, dispersión del color y efectos de la transpiración.

-El maquillaje realizado, no presenta las características de un maquillaje especial, observado bajo las condiciones peculiares del medio: cine, teatro, fotografía, televisión.

3.6. Realizar maquillajes faciales y corporales de fantasía, en función del diseño previamente realizado, optimizando las condiciones de seguridad e higiene. -El cliente es acomodado y colocado en la posición anatómica idónea, en función de la zona que se ha de maquillar.

-El maquillaje se diseña en función de las características anatómicas y de la extensión de la zona que se pretende maquillar, definiendo la armonía cromática mediante la combinación y aplicación de los tonos de color sobre el boceto.

-Las formas cosméticas de los productos, los accesorios y las técnicas de aplicación, son seleccionados en función del diseño realizado.

-Las mezclas de colores para obtener los tonos deseados se realizan con arreglo a los principios de la teoría del color.

-En la selección y aplicación de los colores en cuanto a saturación, matiz, tono y brillo, se tiene en cuenta: el tono base de la piel, el viraje del color producido por las interacciones de la emulsión epicutánea con los productos cosméticos colorantes y los efectos de los diferentes tipos de iluminación sobre la percepción de los colores aplicados.

-Los productos y accesorios son aplicados de forma secuenciada, según el procedimiento de la técnica y en condiciones de seguridad e higiene adecuadas.

-El resultado final del maquillaje es pulcro, responde al diseño realizado, y se mantiene sobre la piel en óptimas condiciones durante el tiempo previsto.

-Todos los medios técnicos quedan, tras su utilización limpios, desinfectados y/o esterilizados y listos para nuevo uso.

3.7. Informar/asesorar al cliente, en función de sus necesidades, sobre aspectos relacionados con el mantenimiento de los efectos obtenidos mediante la aplicación de las técnicas de estética decorativa. -El cliente es informado, en líneas generales, del tipo de maquillaje que se le va a realizar, destacando los efectos que su ejecución producirá sobre su imagen personal.

-El cliente es informado/asesorado sobre los efectos positivos que producen en su imagen ciertos cambios de color y de forma en pestañas y cejas, resaltando las ventajas que presenta su tinción y su ondulación o desrizado permanentes.

-El cliente es informado sobre la periodicidad con la que debe someterse al proceso de cambios permanentes de color y de forma en pestañas y cejas, para mantener los efectos obtenidos.

-El cliente es informado/asesorado sobre los productos cosméticos decorativos y las formas cosméticas idóneas, ofreciendo pautas para su correcta aplicación.

-Se proporcionan al cliente pautas para el automaquillaje, en función de su fisonomía y necesidades.

-Se asesora al cliente sobre la forma correcta de realizar los retoques necesarios en su maquillaje para prolongar la duración en óptimas condiciones.

-Se asesora al cliente sobre la forma de realizar retoques en la depilación de las cejas, sin modificar el diseño profesional realizado.

DOMINIO PROFESIONAL

a) Medios de producción: ficha de cliente y soportes informáticos; utensilios: esponjas, pinceles, brochas, borlas, pañuelos de papel, bastoncillos de algodón, pulverizadores, palo de naranja, paletas, sacapuntas, pinzas, rizador de pestañas; sillón o camilla, mesa auxiliar; lencería: cinta para sujetar el cabello, bata, sabanillas, toallas; productos decorativos en todas sus formas cosméticas: fondo de maquillaje, correctores, sombras, delineadores, máscara de pestañas, rubores, labiales, fijadores y matizadores, abrillantadores, iluminadores; productos cosméticos onduladores y colorantes para pestañas y cejas; productos protectores y adhesivos; accesorios: moldes, pestañas postizas, bisutería y otros adornos para el maquillaje de fantasía; material de dibujo para realización de bocetos.

b) Resultados obtenidos: maquillajes personalizados para cada cliente según sus necesidades. Maquillajes especiales para espectáculos y para medios de comunicación. Maquillajes de fantasía. Cejas y pestañas teñidas y permanentadas.

c) Procesos, métodos y procedimientos: técnica de realización de correcciones, técnicas de maquillaje, técnica de ondulación permanente y tinción de pestañas y cejas, técnica de mezcla de colores, técnica de aplicación de pestañas postizas, técnica de depilación de cejas, técnica de aplicación de fantasías al maquillaje. Técnicas de maquillaje para espectáculos y medios de comunicación.

d) Información utilizada y/o generada: ficha técnica del cliente, información técnica sobre los productos, manuales de maquillaje, protocolos de atención al cliente, manuales de primeros auxilios. Bibliografía técnica especializada.

e) Personal destinatario: clientes, cadenas de televisión, productoras de teatro y cine, fotógrafos y otros profesionales.

Unidad de competencia 4: realizar tratamientos estéticos específicos a manos y pies, aplicar técnicas de manicura, pedicura, escultura y aplicación de prótesis de uñas

Realizaciones Criterios de realización

4.1. Definir los procesos técnicos que han de realizarse, estudiando las características de manos y pies del cliente y en función de sus demandas/necesidades. -Se realiza el estudio de la morfología de manos y pies, estado de las uñas y de las cutículas y textura de la piel, detectando las posibles alteraciones estéticas que influyen en la determinación del tratamiento estético específico que debe ser aplicado.

-En caso de observar indicios de patología o posibles anomalías que trasciendan el ámbito de competencia de la estética, se remite al cliente a consulta médica.

-Los procedimientos y las técnicas para llevar a cabo los procesos determinados son seleccionados en función de los resultados del estudio efectuado sobre el cliente y de sus demandas.

4.2. Seleccionar y preparar el material necesario para la aplicación de tratamientos estéticos específicos de manos y pies y de técnicas de manicura y pedicura, en condiciones de seguridad e higiene óptimas. -Se seleccionan y se aplican a los

utensilios y accesorios los métodos y técnicas de limpieza, desinfección y esterilización, en función del material que los compone y del uso al que están destinados.

-Se protegen los utensilios de los golpes y de la acción de los agentes químicos y ambientales, optimizando sus condiciones de conservación.

-La selección de utensilios y productos cosméticos de higiene, decorativos, de mantenimiento, de protección y de tratamiento para manos y pies, se realiza en función de la técnica que se aplica y de las necesidades/preferencias del cliente.

-Se comprueba que los productos cosméticos se encuentran en buen estado y conservan las propiedades fisicoquímicas y organolépticas que los hacen idóneos para su aplicación.

-Se comprueba que todos los aparatos de manicura y pedicura y sus accesorios se encuentran en perfectas condiciones de uso y, en caso contrario se procede a realizar las operaciones necesarias para optimizar las condiciones higiénico-sanitarias en su utilización y su correcta respuesta a los requerimientos de la técnica.

-Todos los aparatos utilizados en los tratamientos específicos de manos y pies son programados en función de la técnica que se va a ejecutar y de la sensibilidad del cliente.

4.3. Aplicar técnicas de manicura y pedicura, en condiciones de seguridad e higiene óptimas. -El cliente es acomodado y colocado en la posición anatómica conveniente

y se encuentra protegido, en función del proceso que se ha de realizar: manicura o pedicura y del tipo de técnicas que se han de utilizar.

-La técnica para realizar la manicura y la pedicura se selecciona en función de las características morfológicas de manos, pies y uñas del cliente, así como de sus demandas.

-Si se detectan en el cliente indicios de patología en las uñas, zona periungueal o piel de manos y pies, se le remite a consulta médica.

-El desmaquillado de las uñas se realiza eliminando la totalidad de la laca por arrastre y disolución mediante soporte impregnado en producto cosmético específico.

-En el limado de uñas, la lima se desplaza por el contorno del borde libre describiendo una trayectoria que parte del surco periungueal hacia el centro del borde libre, sin disminuir el espesor de la lámina ungueal, hasta obtener la longitud y forma previamente definida.

-Las durezas y rugosidades de la piel son eliminadas por abrasión mediante la utilización de productos cosméticos exfoliantes y/o de accesorios abrasivos al uso.

-Se aplican los productos cosméticos blanqueadores en el surco subungular sin dañar la capa córnea.

-La cutícula es retirada, con palo de naranjo, suavemente y sin dañarla, en sentido contrario al de su crecimiento.

-La superficie de la lámina ungueal es pulida, en caso necesario, con los utensilios y productos específicos.

-Se realizan los pases del masaje manual de forma secuenciada, según los manuales de procedimiento, hasta conseguir la absorción del producto utilizado para el masaje.

-Los colores de los productos cosméticos decorativos para las uñas son seleccionados en función de las preferencias del cliente, morfología de las uñas, indumentaria, estación climatológica y moda.

-Se comprueba que la superficie de la uña está perfectamente limpia y seca antes de maquillarla.

-La laca se extiende por toda la lámina ungueal o por zonas (con luna, clásica, creativa y de fantasía) con pinceladas firmes, en sentido longitudinal, del extremo proximal a distal.

-La capa de laca que queda sobre la uña es homogénea y brillante.

-El maquillaje de las uñas consigue corregir ópticamente las desproporciones o defectos estéticos existentes en las manos y los pies.

-En caso de accidente se aplican al accidentado los primeros auxilios, y se procede, en caso necesario, a su traslado a un centro sanitario, en condiciones adecuadas.

-Se comprueba que los resultados obtenidos son del agrado del cliente y, en caso contrario, se ponen en marcha los mecanismos encaminados a adecuar el resultado a los deseos del cliente.

4.4. Aplicar tratamientos específicos a manos y pies optimizando las condiciones de seguridad e higiene. -El cliente es acomodado y colocado en la posición anatómica adecuada para ejecutar las operaciones previas a la aplicación del tratamiento en manos y pies como desmaquillado, bañado y exfoliación.

-Los aparatos y sus accesorios son utilizados, en función de los requerimientos de la técnica, atendiendo a las especificaciones de uso contenidas en la información suministrada por el fabricante de los mismos.

-Los cosméticos específicos de tratamiento de manos y pies son aplicados en función del problema estético, de la técnica de tratamiento seleccionada y de las indicaciones del laboratorio fabricante de los mismos.

-Los pases del masaje son aplicados según los protocolos de trabajo.

-En caso de accidente o reacciones de sensibilidad, se aplican los primeros auxilios y se procede, en caso necesario, al traslado del accidentado, en condiciones adecuadas, a un centro sanitario.

-Se comprueba que el cliente se encuentra satisfecho de los resultados obtenidos y del trato recibido y, en caso contrario, se ponen en marcha los mecanismos encaminados a adecuar el resultado a las demandas/expectativas del cliente.

4.5. Promover hábitos de vida saludable en el cliente y asesorarle sobre aspectos relacionados con el cuidado y embellecimiento de uñas, manos y pies en función de sus necesidades. -Se explica al cliente la importancia de adquirir buenos hábitos de higiene personal, destacando su incidencia en el aspecto de la piel y de las uñas de manos y pies.

-Se informa al cliente de la importancia del consumo de una dieta equilibrada en las propiedades y características de las uñas.

-El cliente es informado/asesorado sobre otros tratamientos estéticos específicos para manos y pies que pueden realizarse en el instituto de belleza, proponiéndole la prestación del servicio.

-El cliente es asesorado sobre la periodicidad con que debe someterse al proceso/tratamiento iniciado, para obtener el efecto final pretendido.

-Se asesora al cliente sobre el uso personal de productos cosméticos idóneos para mantener uñas, manos y pies con una buena apariencia y para optimizar los resultados del tratamiento realizado.

4.6. Aplicar y/o esculpir prótesis de uñas, respondiendo a las necesidades/demandas del cliente. -El estudio de la morfología de las uñas y de las manos del cliente permite definir la longitud idónea de las prótesis.

-El soporte prefabricado, permite prolongar la uña del cliente hasta la longitud definida para la prótesis.

-Se realizan todas las operaciones previas a la ejecución de la técnica: desmaquillado, limado, retirado de cutícula, despegado de prótesis anteriores, pulido y aplicación de productos protectores.

-Los soportes para esculpir la prótesis se encuentran colocados, conformados y adheridos a la superficie de lámina ungueal del cliente.

-En la escultura de prótesis de porcelana, los productos componentes de la prótesis son mezclados en las proporciones definidas por las especificaciones técnicas sobre el modo de uso del producto.

-En la realización de prótesis de fibra de vidrio, la tira de fibra es colocada sobre los productos adhesivos previamente aplicados sobre la lámina ungueal y pulidos.

-Se comprueba que las prótesis de gel están secas, una vez transcurrido el tiempo de exposición a los rayos UVA en la estufa al uso.

-Todos los productos son distribuidos homogéneamente sobre la superficie de la lámina ungueal, respetando la zona próxima al surco periungueal.

-Todos los productos y utensilios son aplicados y manejados de forma secuenciada y diestra, en función de los requerimientos de la técnica.

-Durante la ejecución técnica, los pinceles se mantienen limpios y humedecidos con productos específicos.

-La prótesis se esculpe, sobre la lámina ungueal del cliente, una vez colocado el soporte.

-En caso de utilizar el torno, el tamaño de la fresa se selecciona en función de los productos que componen la prótesis y del grosor de la misma.

-Se determina el poder abrasivo del pulidor manual que se ha de utilizar y se selecciona el utensilio, en función de la rugosidad de la superficie de la prótesis que se ha de pulir.

-En el maquillaje y desmaquillado de las prótesis ungulares se comprueba previamente que los productos utilizados como disolventes de los barnices de uñas no atacan a los componentes de las prótesis.

-Una vez maquilladas, las prótesis de uñas ofrecen la apariencia de una uña natural maquillada.

-Se comprueba que el resultado obtenido es del agrado del cliente y, en caso contrario, se ponen en marcha los mecanismos encaminados a adecuar los resultados a los deseos del cliente.

DOMINIO PROFESIONAL

a) Medios de producción: mobiliario de manicura y pedicura, algodón, palo de naranja, limas de distinto grosor, jofaina, alicates, toallas, bata, piedra abrasiva, tijeras, guantes, pulidores con distinto poder abrasivo, separador de dedos, productos cosméticos: desmaquilladores (disolventes), queratolíticos, emolientes, endurecedores, hidratantes, hemostáticos, descongestionantes, de higiene, blanqueadores, aceleradores del secado; productos y accesorios decorativos, productos desinfectantes, esterilizador o autoclave; productos para confeccionar y fijar prótesis de uñas: porcelana, gel, fibra de vidrio, productos adhesivos, disolventes, aceleradores del secado, productos antisépticos, fungicidas; moldes-soportes prefabricados (tips). Aparatos con sus

correspondientes accesorios: torno, secador de rayos UVA para uñas. Bolsas-sauna para manos. Bañeras simples o de hidromasaje para pediluvios. Baños de parafina.

b) Resultados obtenidos: tratamientos estéticos específicos de manos y pies: hidratación, nutrición, exfoliación. Manicura y pedicura. Prótesis de uñas colocadas y adaptadas.

c) Procesos, métodos y procedimientos: técnicas de manicura. Técnicas de pedicura. Técnicas de maquillaje básico de uñas. Técnicas especiales de maquillaje de uñas: con luna, manicura clásica, creativa y de fantasía. Técnicas de escultura de prótesis de uñas, en función del material que las compone: porcelana, gel y fibra de vidrio. Técnicas de limpieza, desinfección y esterilización. Técnicas de aplicación de fantasías a las uñas.

d) Información utilizada y/o generada: ficha técnica del cliente. Bibliografía técnica específica. Manuales de los medios técnicos. Manual de primeros auxilios.

e) Personal destinatario: clientes y otros profesionales.

Unidad de competencia 5: realizar operaciones de venta de productos cosméticos, utensilios y aparatos de uso en belleza, y de prestación de servicios en el ámbito de la estética personal

Realizaciones Criterios de realización

5.1. Atender y asesorar al cliente, en función de sus demandas y necesidades, teniendo en cuenta los planes de actuación y los objetivos comerciales establecidos.

..... -Se detectan e identifican las demandas/necesidades del cliente para determinar los productos cosméticos, utensilios, aparatos y servicios de estética que pueden satisfacerlas.

-Se identifica el tipo de cliente de acuerdo con las características observadas, para seleccionar y aplicar las técnicas de venta adecuadas.

-Se informa al cliente clara y concisamente sobre las características (color, olor, textura, forma cosmética, otros) y propiedades (efectos y permanencia) más significativas del producto cosmético objeto de la venta, así como sobre sus características diferenciales, apoyando la información en argumentos técnicos (composición del producto cosmético).

-El cliente es informado sobre la gama de utensilios y aparatos de uso en belleza que pueden dar respuesta a sus demandas, así como del material con el que están fabricados, consumo de energía, otros aspectos relevantes, destacando, en caso necesario, la novedad del producto.

-Se suministra información al cliente de forma ordenada y oportuna, utilizando un lenguaje claro y comprensible.

-La amabilidad, aspecto personal y corrección son los precisos para transmitir la mejor imagen del establecimiento y generar un entorno de empatía, promoviendo relaciones futuras.

-En caso de pautas de promoción establecidas, se atiende a las directrices previamente marcadas por el promotor.

-El producto es mostrado al cliente resaltando tanto las características de la presentación, como la capacidad-contenido del envase y los accesorios que se acompañan.

-En su presentación al cliente se resaltan la marca y/o firma del producto, su relación precio/calidad/cantidad y su forma cosmética, utilizando la línea de argumentación idónea en función del tipo de cliente.

-La atención al cliente se realiza en un plazo que no perjudique el funcionamiento del establecimiento, ni los objetivos de venta establecidos.

-En el servicio post-venta se persigue el mantenimiento de la clientela mediante un trato diligente y cortés.

-Se informa al cliente sobre novedades estacionales o tendencias de moda en cuanto a los productos cosméticos decorativos.

-Cuando se trata de realizar una venta diferida, se proporciona al cliente información verbal o escrita y, si se cuenta con ellas se le ofrecen muestras gratuitas del producto para que pueda comprobar sus propiedades y características.

-En el tratamiento de las reclamaciones, se adopta una actitud positiva y se utiliza el procedimiento más rápido.

-Cuando el tipo de cliente u operación que se va a realizar sobrepasa la responsabilidad asignada, se recurre con prontitud al superior jerárquico.

5.2. Realizar demostraciones del producto cosmético o artículo que se vende, mediante la aplicación de técnicas profesionales de estética, destacando las características y propiedades que lo hacen idóneo para el cliente, promoviendo actitudes positivas en él.

..... -La elección del modelo o soporte sobre el que se llevará a cabo la aplicación se realiza en función de las características del producto, minimizando el riesgo de fracaso en la demostración.

-Se acomoda al modelo antes de realizar la demostración, en las mejores condiciones dentro de las posibilidades que ofrezca el lugar de trabajo.

-Todos los útiles son manejados de forma diestra, aplicando las medidas de seguridad e higiene adecuadas.

-Durante la demostración se resaltan las características diferenciales del producto respecto de otros similares.

-Durante la demostración se informa a los posibles compradores sobre el mantenimiento de uso y pautas de conservación de los utensilios y aparatos que se pretende vender.

-La información suministrada durante la demostración sobre composición, efectos, pautas de utilización y conservación concuerda con la suministrada al usuario por el fabricante del producto que se vende.

-Se detectan las posibles anomalías o variaciones en el comportamiento del producto, aparato o utensilio respecto del comportamiento esperado en determinadas condiciones ambientales.

-En caso de demostración de productos cosméticos decorativos para el maquillaje a un pequeño grupo de clientes o a un solo cliente, se proporcionan pautas para realizar correctamente el automaquillaje, mediante la utilización del producto.

5.3. Obtener la venta del producto, utilizando las técnicas de cierre adecuadas, dentro de los márgenes de actuación comercial establecidos en la empresa. -Se favorece la compra del producto creando una atmósfera acogedora y positiva para el cliente, atendiéndole de forma profesional y amable.

-Se identifica y determina el stock disponible de productos, utensilios y aparatos antes de la realización de la propuesta de venta.

-Se informa al cliente del precio del producto según los distintos tamaños o tipos de envase y el tipo de presentación o forma cosmética, utilizando como argumentación las características que se han resaltado en la demostración.

-En el proceso de negociación, se van cerrando los diferentes aspectos de la operación, dentro de los márgenes establecidos, hasta conseguir la venta.

-Las objeciones planteadas por el cliente se resuelven aplicando las técnicas de venta precisas.

-En el desarrollo de la venta, se identifica el momento oportuno de abordar el cierre y la estrategia que ha de utilizarse en función del tipo de cliente, estableciendo claramente las condiciones que se reflejarán en el contrato de compraventa.

5.4. Controlar la acción promocional para optimizar las ventas y alcanzar los objetivos previstos. -Se aplican métodos de observación directa para obtener información sobre el grado de satisfacción de los clientes.

-Se obtiene información comercial a través del análisis de las fichas técnicas y comerciales del cliente, en función de los procedimientos establecidos.

-Se procesa la información recogida, aplicando las técnicas estadísticas adecuadas que permiten obtener conclusiones acerca de los resultados de la acción promocional.

-Se obtienen desviaciones, comparando los logros con los objetivos previstos, en relación con el público objetivo (clientes potenciales) y volumen de ventas, para determinar, en su caso, las medidas correctoras procedentes.

-Se realizan las operaciones matemáticas necesarias para calcular la rentabilidad de la campaña y la eficacia de la acción promocional y gestionar, en su caso medidas correctoras.

5.5. Organizar y presentar en el tiempo y forma establecidos la información derivada de las operaciones de venta. -Se confecciona el documento en el que se detalla la valoración de la acción promocional y las conclusiones obtenidas del análisis estadístico, de una manera clara, ordenada y de fácil interpretación.

-Se estructura de forma clara y concisa la información técnico-comercial, detallando todos los aspectos relevantes en la promoción, venta y, en su caso, todos los aspectos solicitados por la firma promotora.

-Se redactan los informes técnicos complementarios dirigidos al promotor de la acción comercial con las aportaciones personales basadas en el criterio profesional.

-Se confecciona un fichero comercial recogiendo los datos más relevantes de los clientes y aplicando criterios de archivo.

-Se actualiza periódicamente el fichero comercial para futuras acciones promocionales, añadiendo y modificando los datos precisos.

DOMINIO PROFESIONAL

a) Medios de producción: mobiliario y material básico para aplicación de técnicas de estética; productos de uso en belleza que se promocionan: productos cosméticos, utensilios y aparatos; material de oficina.

b) Resultados obtenidos: demostración realizada; productos promocionados y vendidos; fichero comercial actualizado; informes elaborados y emitidos.

c) Procesos, métodos y procedimientos: técnicas de estética; técnicas de venta; métodos de utilización de aparatos de uso en belleza; métodos de limpieza y esterilización; protocolo de atención al cliente.

d) Información utilizada y/o generada: información técnica emitida por el fabricante de los productos que se promocionan; fichero comercial; informes profesionales remitidos al promotor.

e) Personal destinatario: clientes, otros profesionales, promotor de la acción.

Unidad de competencia 6: realizar la administración, gestión y comercialización de una pequeña empresa o taller

Realizaciones Criterios de realización

6.1. Evaluar la posibilidad de implantación de una pequeña empresa o taller en función de su actividad, volumen de negocio y objetivos. -Se selecciona la forma jurídica de empresa más adecuada a los recursos disponibles, a los objetivos y a las características de la actividad.

-Se realiza el análisis previo a la implantación, valorando:

La estructura organizativa adecuada a los objetivos.

La ubicación física y ámbito de actuación (distancia clientes/proveedores, canales de distribución, precios del sector inmobiliario de zona, elementos de prospectiva).

La previsión de recursos humanos.

La demanda potencial, previsión de gastos e ingresos.

La estructura y composición del inmovilizado.

Las necesidades de financiación y forma más rentable de la misma.

La rentabilidad del proyecto.

La posibilidad de subvenciones y/o ayudas a la empresa o a la actividad, ofrecidas por las diferentes Administraciones Públicas.

-Se determina adecuadamente la composición de los recursos humanos necesarios, según las funciones y procesos propios de la actividad de la empresa y de los objetivos establecidos, atendiendo a formación, experiencia y condiciones actitudinales, si proceden.

6.2. Determinar las formas de contratación más idóneas en función del tamaño, actividad y objetivos de una pequeña empresa. -Se identifican las formas de contratación vigentes, determinando sus ventajas e inconvenientes y estableciendo los más habituales en el sector.

-Se seleccionan las formas de contrato óptimas, según los objetivos y las características de la actividad de la empresa.

6.3. Elaborar, gestionar y organizar la documentación necesaria para la constitución de una pequeña empresa y la generada por el desarrollo de su actividad económica. -

Se establece un sistema de organización de la información adecuado que proporcione información actualizada sobre la situación económico-financiera de la empresa.

-Se realiza la tramitación oportuna ante los organismos públicos para la iniciación de la actividad de acuerdo con los registros legales.

-Los documentos generados: facturas, albaranes, notas de pedido, letras de cambio, cheques y recibos, se elaboran en el formato establecido por la empresa con los datos necesarios en cada caso y de acuerdo con la legislación vigente.

-Se identifica la documentación necesaria para la constitución de la empresa (escritura, registros, impuesto de actividades económicas y otras).

6.4. Promover la venta de productos o servicios mediante los medios o relaciones adecuadas, en función de la actividad comercial requerida. -En el plan de promoción, se tiene en cuenta la capacidad productiva de la empresa y el tipo de clientela potencial de sus productos y servicios.

-Se selecciona el tipo de promoción que hace óptima la relación entre el incremento de las ventas y el coste de la promoción.

-La participación en ferias y exposiciones permite establecer los cauces de distribución de los diversos productos o servicios.

6.5. Negociar con proveedores y clientes, buscando las condiciones más ventajosas en las operaciones comerciales. -Se tienen en cuenta, en la negociación con los proveedores:

Precios del mercado.

Plazos de entrega.

Calidades.

Condiciones de pago.

Transportes, si procede.

Descuentos.

Volumen de pedido.

Liquidez actual de la empresa.

Servicio post-venta del proveedor.

-En las condiciones de venta propuestas a los clientes se tienen en cuenta:

Márgenes de beneficios.

Precio de coste.

Tipos de clientes.

Volumen de venta.
Condiciones de cobro.
Descuentos.
Plazos de entrega.
Transporte si procede.
Garantía.
Atención post-venta.

6.6. Crear, desarrollar y mantener buenas relaciones con clientes reales o potenciales.
..... -Se transmite en todo momento la imagen deseada de la empresa.

-Los clientes son atendidos con un trato diligente y cortés, y en el margen de tiempo previsto.

-Se responde satisfactoriamente a sus demandas, resolviendo sus reclamaciones con diligencia y prontitud y promoviendo las futuras relaciones.

-Se comunica a los clientes cualquier modificación o innovación de la empresa, que pueda interesarles.

6.7. Identificar, en tiempo y forma, las acciones derivadas de las obligaciones legales de una empresa. -Se identifica la documentación exigida por la normativa vigente.

-Se identifica el calendario fiscal correspondiente a la actividad económica desarrollada.

-Se identifican en tiempo y forma las obligaciones legales laborales: altas y bajas laborales, nóminas, Seguros sociales.

DOMINIO PROFESIONAL

a) Información que maneja: documentación administrativa: facturas, albaranes, notas de pedido, letras de cambio, cheques.

b) Documentación con los distintos organismos oficiales: permisos de apertura del local, permiso de obras, etc., nóminas TC1, TC2, alta en IAE. Libros contables oficiales y libros auxiliares. Archivos de clientes y proveedores.

c) Tratamiento de la información: tendrá que conocer los trámites administrativos y las obligaciones con los distintos organismos oficiales, ya sea para realizarlos el propio interesado o para contratar su realización a personas o empresas especializadas.

El soporte de la información puede estar informatizado utilizando paquetes de gestión muy básicos existentes en el mercado.

d) Personas con las que se relaciona: proveedores y clientes. Al ser una pequeña empresa o taller, en general, tratará con clientes cuyos pedidos o servicios darán lugar a pequeñas o medianas operaciones comerciales. Gestorías.

2.2. Evolución de la competencia profesional:

2.2.1. Cambios en los factores tecnológicos, organizativos y económicos.

Los cambios previsibles en la evolución de la competencia de esta figura profesional son:

En el aspecto tecnológico, este profesional de la estética debe adaptarse a los cambios tecnológicos dictados por las tendencias de la moda y por las nuevas demandas, cada vez más específicas, de los clientes. En este sentido se prevé un incremento de la demanda de servicios de estética decorativa en cuanto a la escultura decorativa y prótesis de uñas, así como en la promoción y venta de productos y accesorios de belleza.

Asimismo, se prevé un incremento en el desarrollo de programas informativos dirigidos al diseño de maquillajes por ordenador y por consiguiente en un futuro próximo el profesional deberá ser competente para utilizar los medios informáticos con ese fin.

En cuanto a los aspectos organizativo y económico, si bien se prevé que la pequeña empresa siga jugando un papel predominante en el ámbito de la estética, el cumplimiento de las normativas europeas y el desarrollo de medidas legislativas

específicas, pueden repercutir en el aspecto organizativo de esta actividad, por la obligatoriedad de emplear nuevos métodos y tecnologías, relacionados fundamentalmente con aspectos de salud pública. De esta forma, los aspectos organizativos de la prestación de servicios de estética personal decorativa deberán adaptarse a la situación para dar respuesta a unas demandas cada vez más especializadas, manteniéndose la polivalencia de los trabajadores para conseguir mayores niveles de productividad y rentabilidad.

La nueva remodelación podrá traducirse en medidas como:

- Fomentar la vinculación de pequeñas empresas en cooperativas u otras fórmulas que pueden solventar las necesidades de inversión existentes.
- Promover la formación de los profesionales en técnicas específicas como el marketing.
- Prestar especial atención a la calidad de los servicios prestados, promoviendo el buen hacer profesional, como mecanismo para mejorar la posición competitiva ante las compañías extranjeras.

Por tanto, se prevé una remodelación de las actividades para adaptarse a un mercado mucho más competitivo. Por lo que se consideran necesarios procesos de concentración de las actividades para conseguir estructuras empresariales que faciliten la modernización de las empresas y la adaptación a unas demandas cada vez más exigentes.

En la actualidad se están introduciendo modificaciones en la forma de funcionamiento, cambios de horarios y calendario de apertura al público.

2.2.2. Cambios en las actividades profesionales.

Se producirán cambios específicos en la actividad de este profesional, derivados fundamentalmente de la implantación de nuevas tecnologías, nuevos medios de producción y utilización de medios informáticos, así como de la aparición de nuevas técnicas motivadas sobre todo por la utilización de nuevos productos cosméticos y nuevas demandas por parte de los clientes.

Se prevé, por tanto, un incremento en las siguientes actividades:

- a) Escultura y colocación de prótesis de uñas.
- b) Diseño de maquillaje asistido por ordenador.
- c) Venta de servicios, productos cosméticos, aparatos y accesorios de uso en belleza.
- d) Colaboración con facultativos.
- e) Cambios de color y de forma permanente en pestañas y cejas.

2.2.3. Cambios en la formación.

Las necesidades de formación se deducen de los cambios previsibles en las actividades profesionales, detectándose necesidades para:

- a) Poder adaptarse a las nuevas técnicas y estilos marcados por los dictados de la moda.
- b) La utilización de los medios informáticos como instrumento para el diseño de maquillajes por ordenador y como medios auxiliares en labores administrativas derivadas de la actividad empresarial.
- c) La utilización de nuevos equipos y medios técnicos que habrán de utilizarse en los procesos de estética decorativa: aparatos computerizados y nuevos productos cosméticos con nuevas formas.
- d) La promoción y venta de productos, utensilios, aparatos y servicios en el ámbito de la estética personal.

2.3. Posición en el proceso productivo:

2.3.1. Entorno profesional y de trabajo.

Esta figura ejerce su actividad profesional dentro del subsector de «Servicios Personales» y más concretamente en la actividad de Estética, desarrollando los

procesos de prestación de servicios de Estética Decorativa y de asesoramiento y atención permanente al cliente en:

- a) Salones de belleza.
- b) Departamentos de belleza de empresa dedicadas al tratamiento de la imagen personal integral.
- c) Equipos técnicos dependientes de laboratorios y firmas comerciales que desarrollan su actividad en el ámbito de la estética, como probadores, demostradores y vendedores.
- d) Hospitales, centros geriátricos y empresas de servicios fúnebres.
- e) Clínicas de medicina estética.

2.3.2. Entorno funcional y tecnológico.

Esta figura profesional se ubica en el área de la estética personal y en las funciones propias de la prestación de servicios de estética decorativa, «marketing» y ventas, así como en la administración y organización de la empresa. Sus conocimientos científicos y tecnológicos abarcan los cambios de:

- a) Atención al cliente.
- b) Elaboración e interpretación de documentación técnica.
- c) Asesoramiento a clientes.
- d) Vigilancia y fomento de las condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.
- e) Utilización de los equipos técnicos y productos necesarios para la prestación de los servicios y para el mantenimiento de las instalaciones y medios en óptimas condiciones.
- f) Ejecución técnica de los procesos de estética personal decorativa: depilación mecánica y decoloración del vello, aplicación de técnicas de higiene facial y corporal, realización de maquillajes personalizados, realización de tratamientos estéticos específicos a manos y pies, escultura y colocación de prótesis de uñas.
- g) Planificación comercial.
- h) Colaboración con facultativos.
- i) Control de la calidad en el proceso de prestación del servicio y en los resultados obtenidos.

Ocupaciones, puestos de trabajo tipo más relevantes

A título de ejemplo y con fines de orientación profesional se enumeran las ocupaciones o puestos de trabajo que podrían ser desempeñados por este profesional: esteticista, maquillador, representante de laboratorios y firmas comerciales, especialista en prótesis de uñas, manicura, consejero de belleza.

3. Enseñanzas mínimas

3.1. Objetivos generales del ciclo formativo:

Analizar las demandas y necesidades de las personas respecto a su imagen personal proponiendo soluciones para el cuidado y embellecimiento de rostro y cuerpo basadas en técnicas de estética decorativa.

Interpretar la información técnica asociada a los aparatos y productos de uso en el ámbito de la estética decorativa.

Analizar y aplicar las medidas de seguridad e higiene que es necesario mantener en la prestación de servicios de estética decorativa, para proporcionar un servicio de calidad y mejorar las condiciones de realización del trabajo, utilizando las medidas correctivas y de protección personal adecuadas.

Analizar los procesos de estética decorativa, identificando los requerimientos técnicos, en cuanto a medios humanos y materiales con el fin de favorecer el aprovechamiento de recursos y optimizar el desarrollo de la actividad empresarial.

Realizar diestramente: depilaciones por procedimientos mecánicos y decoloraciones del vello, tratamientos específicos a manos y pies, escultura y adaptación de prótesis

de uñas, maquillajes faciales y corporales, utilizando adecuadamente los medios técnicos necesarios y realizando las operaciones técnicas precisas para obtener los resultados esperados.

Analizar las demandas/necesidades y hábitos de las personas respecto a la utilización de servicios de estética decorativa y al consumo de productos cosméticos y pequeños aparatos y accesorios de uso en belleza para promover su venta mediante la correcta utilización de las técnicas de negociación.

Detectar indicios de patología que hacen necesaria la derivación de clientes a profesionales del ámbito sanitario.

Evaluar la prestación de servicios de estética decorativa y los resultados obtenidos para proponer y/o aplicar, en caso necesario, las medidas correctoras oportunas.

Comprender el marco legal, económico y organizativo que regula y condiciona las actividades relacionadas con la estética personal, identificando los derechos y obligaciones que derivan de las relaciones laborales, adquiriendo la capacidad de seguir los procedimientos establecidos y de actuar con eficacia en las anomalías que pueden presentarse en los mismos.

Buscar, seleccionar y utilizar cauces de información y formación relacionada con el ejercicio de la profesión, que le posibiliten el conocimiento y la inserción en el sector de la estética personal y la evolución y la adaptación de sus capacidades profesionales a los cambios tecnológicos y organizativos del sector.

Dominar estrategias que le permitan participar en procesos de comunicación con los clientes, proveedores y otros profesionales.

Generar documentación técnica imprescindible para el buen funcionamiento del establecimiento así como para la venta de productos y prestación de servicios y para el adiestramiento del personal a su cargo.

3.2. Módulos profesionales asociados a una unidad de competencia.

Módulo profesional 1: depilación mecánica y técnicas complementarias

Asociado a la unidad de competencia 1: eliminar el vello por procedimientos mecánicos o decolorarlo para camuflarlo

Capacidades terminales Criterios de evaluación

1.1. Analizar las características de las distintas zonas pilosas relacionándolas con las posibles demandas para determinar la conveniencia de aplicar técnicas de depilación mecánica o de decoloración del vello, seleccionando la más adecuada. Citar las alteraciones, patológicas o no, más frecuentes con influencia en los procesos de depilación y decoloración del vello, describiendo los signos y síntomas que las caracterizan.

Explicar las diferencias entre hirsutismo e hipertrichosis, indicando las causas que pueden producirlos.

Describir los efectos de la depilación mecánica, mediante extracción del vello con pinzas o con cera, y las de la decoloración del vello, explicando las ventajas e inconvenientes de ambos procesos.

Explicar los criterios que permiten discernir en qué casos se ha de derivar al sujeto a otros profesionales.

Describir el proceso de detección de reacciones adversas a los cosméticos decolorantes y para eliminación del vello.

Describir las precauciones que han de tomarse en la aplicación de los procesos de decoloración del vello y de depilación mecánica.

Describir las contraindicaciones en la aplicación de técnicas de depilación mecánica o de decoloración del vello.

En un supuesto práctico, debidamente caracterizado, de existencia de alteraciones patológicas o no, con incidencia en los procesos de depilación mecánica:

Explicar qué técnicas de depilación están indicadas en el caso propuesto y los criterios utilizados para descartar el resto.

Determinar si es necesaria la derivación del sujeto a otro profesional y, en caso positivo a qué tipo de profesional médico, otro esteticista, otros profesionales de la imagen personal.

En casos prácticos en los que se ha de decidir entre efectuar depilación o decoloración del vello:

Identificar y valorar los signos que son indicio de alteración, patológica o no, y que resultan determinantes para descartar la aplicación de cualquiera de ambos procesos.

Determinar la técnica que ha de utilizarse: depilación mecánica, decoloración, argumentando la selección efectuada.

1.2. Analizar los procesos de depilación mecánica y decoloración del cabello para determinar los requerimientos técnicos en cuanto a medios y productos, relacionándolas con las fases del proceso en las que intervienen. Describir las distintas técnicas de depilación mecánica relacionando cada fase de su ejecución con los productos, equipos y materiales que han de utilizarse en ellas.

Describir el método de preparación de los productos cosméticos decolorantes.

Formular la reacción de descomposición de los peróxidos relacionándola con su actividad oxidante.

Resolver problemas de dilución de agua oxigenada, explicando el fundamento de la resolución.

Explicar razonadamente la composición de las mezclas decolorantes y de los cosméticos para la depilación mecánica, explicando la función de cada uno de sus componentes.

Explicar la influencia de los factores medioambientales en la descomposición de los productos cosméticos oxidantes utilizados para decolorar el vello.

Describir los equipos necesarios para la depilación con la cera fría y caliente.

1.3. Ejecutar diestramente y en condiciones de seguridad e higiene óptimas, las técnicas de depilación mecánica y de decoloración del vello, en función de los requerimientos propios de cada técnica y de las características de la zona que se ha de tratar. Describir las operaciones previas a los procesos de depilación mecánica y de decoloración del vello.

En casos prácticos de decoloración del vello:

Acomodar al sujeto en la posición anatómica conveniente en función de la zona que se ha de tratar, y, en caso necesario, proteger su indumentaria.

Realizar en tiempo y forma adecuados la prueba de sensibilidad al producto decolorante, valorando los resultados obtenidos.

Realizar las operaciones previas de preparación de la piel para la decoloración del vello.

Preparar los productos cosméticos, en función de los requerimientos de la técnica, realizando los cálculos matemáticos y las operaciones fisicoquímicas necesarias.

Aplicar diestramente los productos decolorantes sobre la zona que se ha de tratar.

Vigilar el tiempo de exposición a los productos y controlar el desarrollo del proceso de decoloración en función de los resultados esperados.

Eliminar completamente los restos de productos cosméticos decolorantes de la superficie de la piel del sujeto, aplicando los cuidados necesarios para la restitución de la emulsión epicutánea, en función del tipo de piel que se trata.

En casos prácticos de depilación mecánica con cera o con pinzas:

Acomodar al sujeto en la posición anatómica conveniente, en función de la zona que se ha de depilar y de la técnica de aplicación del producto depilatorio elegida, y, en caso necesario, proteger su indumentaria.

Realizar, en tiempo y forma adecuados, la prueba de sensibilidad a los productos cosméticos para la depilación mecánica, valorando los resultados obtenidos.

Realizar, en la zona anatómica que se ha de depilar, las operaciones previas de limpieza y desinfección de la zona.

Preparar los productos cosméticos depilatorios, operando los medios técnicos idóneos en función de la técnica de depilación mecánica, comprobando que la temperatura y grado de viscosidad del producto garantizan una correcta aplicación.

Aplicar en cada zona anatómica los productos cosméticos para la depilación mecánica en sentido de crecimiento del vello, en bandas de grosor homogéneo y retirarla en sentido contrario al de aplicación sin romperla.

En caso de depilación con pinzas, extraer el pelo con el bulbo.

Realizar las operaciones de limpieza, desinfección e hidratación posteriores a la depilación.

En caso necesario, completar la depilación con cera mediante extracción del vello residual con pinzas.

1.4. Evaluar el proceso de depilación mecánica y los resultados obtenidos, proponiendo las modificaciones que han de realizarse en el proceso para adecuar los resultados a lo previsto. Identificar los aspectos que han de ser evaluados por ser determinantes para la calidad del servicio prestado, mediante el análisis de los procesos de decoloración del vello y de depilación mecánica.

Enunciar preguntas tipo que permitan detectar el grado de satisfacción del usuario, tanto por el resultado final obtenido como por la atención personal recibida.

Determinar y explicar los criterios que permiten evaluar la calidad tanto del proceso de prestación del servicio como de los resultados finales obtenidos.

Enumerar las causas de tipo técnico y de atención al cliente que pueden dar lugar a deficiencias en el servicio prestado.

En casos prácticos de evaluación del servicio prestado:

Identificar los indicadores de calidad en los procesos de decoloración del vello y de depilación mecánica.

Detectar y analizar las desviaciones producidas en los resultados obtenidos, respecto de los resultados previstos, determinando las causas que los producen.

Esquematizar el proceso de prestación del servicio asociando las anomalías detectadas con la fase en la que se han producido.

Proponer medidas que permitan la adecuación de los resultados obtenidos a los esperados y la optimización en la prestación del servicio.

CONTENIDOS BASICOS (duración 35 horas)

a) El vello: su repercusión en la imagen personal y la forma de minimizar sus efectos antiestéticos:

Depilación mecánica: técnicas de ejecución, efectos, requerimientos técnicos.

Decoloración del vello: técnica, ejecución, efectos, requerimientos técnicos.

b) Cosmética específica para la depilación mecánica y la decoloración del vello: Criterios de selección.

Pautas para su correcta preparación, manipulación, aplicación y conservación.

c) Aparatos con aplicación en la depilación mecánica:

Fundidores y aplicadores de cera: pautas de utilización y mantenimiento de uso.

d) Seguridad e higiene en los procesos de decoloración del vello y depilación mecánica:

Medidas de protección personal del profesional y del cliente que minimizan el riesgo de aparición de fenómenos no deseados.

Seguridad e higiene en la utilización de aparatos eléctricos para los procesos de depilación mecánica.

e) Control de calidad de los procesos de depilación mecánica y de decoloración del vello:

Parámetros que definen la calidad de los procesos de depilación mecánica y de decoloración del vello.

Módulo profesional 2: técnicas de higiene facial y corporal

Asociado a la unidad de competencia 2: aplicar técnicas de estética a la higiene facial y corporal

Capacidades terminales Criterios de evaluación

2.1. Analizar las características y condiciones de la piel de las personas, relacionándolas con sus posibles demandas, en cuanto a higiene de la piel, para determinar las técnicas necesarias de higiene facial y corporal más adecuadas.

Relacionar las diferentes características y condiciones de la piel con las distintas técnicas de higiene facial y corporal.

Argumentar el concepto de higiene facial y corporal valorando la repercusión de una correcta limpieza en el estado de la piel.

Establecer criterios que permitan seleccionar las técnicas de higiene facial y corporal idóneas en cada caso.

Describir los tipos de técnicas de análisis cutáneo más usuales en un salón de belleza relacionándolos con los aparatos que se utilizan.

Determinar las situaciones y circunstancias que hacen necesaria la consulta o derivación a otros profesionales.

En casos prácticos de análisis de las características y condiciones de la piel de un sujeto para seleccionar las técnicas de higiene facial y corporal:

Enunciar preguntas concretas que permitan caracterizar debidamente al sujeto y conocer sus hábitos de higiene facial y corporal y los productos cosméticos que habitualmente utiliza así como las demandas en cuanto a higiene facial y corporal.

Seleccionar los métodos de observación más adecuados al caso.

Determinar el tipo y condiciones de la piel del sujeto mediante la observación visual directa, por palpación, con lupa luminosa y con luz de Wood.

Determinar en caso necesario la derivación a otros profesionales.

Determinar las técnicas de higiene facial y corporal en función de los datos obtenidos.

Registrar los datos obtenidos valorando los resultados de la exploración.

2.2. Analizar los procesos de higiene facial y corporal para determinar los requerimientos técnicos en cuanto a medios, materiales y productos relacionándolos con la fases del proceso en las que intervienen. Clasificar los distintos tipos de productos cosméticos para la higiene facial y corporal, en función de sus componentes activos, de sus funciones y de sus formas cosméticas y relacionar cada producto clasificado con el tipo de piel para el que resulta idóneo.

Esquematizar el proceso de higiene facial y corporal relacionando cada una de las fases del proceso con los productos, utensilios y aparatos que se han de utilizar.

Describir los aparatos empleados en las técnicas de higiene facial y corporal, indicando las pautas para su correcta utilización y conservación.

Explicar cuál es la posición ergonómica del sujeto y del profesional para la aplicación de las técnicas de higiene facial y corporal.

Describir las diferentes maniobras utilizadas para el masaje en las técnicas de higiene facial y corporal explicando los efectos que producen cada una de las maniobras.

2.3. Aplicar diestramente las técnicas de higiene facial y corporal, en condiciones de seguridad e higiene adecuadas, operando los medios técnicos en función de los requerimientos del proceso y de las características y condiciones individuales del sujeto. En casos prácticos de aplicación de técnicas de higiene facial y corporal:

Enunciar preguntas que proporcionen la información necesaria sobre las demandas del sujeto, productos cosméticos a los que pueda ser alérgico y hábitos de higiene facial y corporal.

Determinar mediante la observación visual directa por palpación, con lupa luminosa y con luz de Wood, el tipo de piel y sus condiciones.

Seleccionar los productos, aparatos y utensilios necesarios para la aplicación de las técnicas de higiene facial y corporal.

Proteger y acomodar al sujeto en la posición anatómica conveniente en función de la zona que se ha de tratar.

Realizar las operaciones técnicas de desmaquillado con productos específicos y soportes adecuados, describiendo trayectorias en función de la región anatómica a desmaquillar.

Realizar la tonificación de la piel respetando las zonas orbiculares. Realizar las operaciones técnicas de exfoliación mecánica y/o química en función de los requerimientos de la técnica, de la forma cosmética del producto y de las condiciones de la piel, atendiendo a las indicaciones y pautas de utilización de productos y aparatos.

Realizar los cálculos necesarios para la programación de los aparatos en función de la región anatómica, de la sensibilidad de la zona a tratar, de los requerimientos de la técnica y de los efectos pretendidos.

Extraer los comedones en condiciones higiénico-sanitarias adecuadas. Aplicar las maniobras de masaje de forma secuenciada con arreglo a las especificaciones de la técnica empleada, la región anatómica, y los efectos que se pretende conseguir.

Operar diestramente los medios técnicos: productos, utensilios, accesorios y aparatos que han de utilizarse.

Mantener los medios técnicos y productos necesarios para la aplicación de técnicas de higiene facial y corporal en perfectas condiciones higiénico-sanitarias para su uso.

Concienciar al sujeto de la importancia de hábitos de higiene facial y corporal destacando su incidencia en el aspecto de la piel.

2.4. Evaluar los procesos y los resultados obtenidos, en la aplicación de las técnicas de higiene facial y corporal, para proponer en caso necesario las medidas oportunas que optimicen los resultados cuando no son los previstos. Identificar los aspectos que han de ser evaluados por ser determinantes en la calidad del servicio prestado, mediante el análisis de las técnicas de higiene facial y corporal.

Enunciar preguntas tipo que permitan detectar el grado de satisfacción del usuario, tanto por el resultado final obtenido como por la atención personal recibida.

Determinar y explicar los criterios que permiten evaluar la calidad tanto del proceso de prestación del servicio como de los resultados finales obtenidos.

Enumerar las causas de tipo técnico y de atención al cliente, que pueden dar lugar a deficiencias en el servicio prestado.

En un caso práctico de evaluación de los servicios de higiene facial y corporal:

Detectar las desviaciones producidas respecto de los resultados previstos, razonando sus causas tanto de tipo técnico como de atención al cliente.

Esquematizar el proceso de prestación del servicio, asociando las anomalías detectadas con la fase en la que se han producido.

Proponer medidas que permitan adecuar los resultados obtenidos a los resultados esperados.

2.5. Analizar y aplicar los procesos/procedimientos de desinfección, esterilización y limpieza de los utensilios, accesorios y aparatos de uso común en salones de belleza, para seleccionar las técnicas de aplicación idóneas, relacionándolas con las

características de ellos. Explicar los conceptos de higiene, desinfección, esterilización y limpieza.

Explicar las semejanzas y diferencias entre desinfección y antisepsia, proponiendo tres ejemplos de productos desinfectantes y tres de antisépticos.

Describir, explicar y esquematizar los métodos de limpieza por absorción, abrasión, disolución y detergencia, proponiendo tres ejemplos de cada uno de ellos que sean de aplicación en la vida cotidiana.

Relacionar el método de limpieza por detergencia con la formación de emulsiones.

Explicar cuál es la composición más frecuente de la suciedad de los medios técnicos utilizados en salones de belleza.

En un supuesto práctico de limpieza, desinfección y esterilización de utensilios, aparatos y accesorios de uso frecuente en salones de belleza, en el que se precisa el tipo de material del que se componen: Explicar en cada tipo de utensilio la composición de la suciedad más frecuente.

Relacionar la composición de la suciedad con el método de limpieza idóneo, en función del material del utensilio, aparato o accesorio.

Explicar los tipos de contaminantes biológicos que pueden encontrarse más frecuentemente en los medios técnicos del supuesto.

Explicar razonadamente si es suficiente desinfectar el material del supuesto o es necesaria su esterilización.

Especificar las condiciones en que debe producirse la limpieza, desinfección y esterilización del material del supuesto, en cuanto a métodos, tiempos, productos y aparatos necesarios.

Valorar la importancia de la aplicación de las medidas higiénico-sanitarias, para garantizar la seguridad de clientes y profesionales en la prestación de los servicios de estética decorativa.

Establecer criterios tipo para aplicar las reglas generales de higiene en establecimientos dedicados a la prestación de servicios en estética decorativa en cuanto a: locales, mobiliarios, lencería, clientela, profesionales, equipos y materiales de uso frecuente en dichos establecimientos.

Explicar qué factores determinan la utilización de material de un solo uso.

Localizar e identificar la normativa legal vigente en cuanto a condiciones higiénico-sanitarias en establecimientos de peluquería y tratamientos de belleza.

Operar diestramente los medios técnicos para desinfectar, esterilizar y limpiar el material de uso en salones de belleza.

En casos prácticos de limpieza, desinfección y esterilización de un conjunto de accesorios, utensilios y aparatos de uso en salones de belleza:

Clasificar los objetos atendiendo a la naturaleza de la suciedad/contaminantes que soporta.

Determinar qué material debe ser desinfectado y cuál esterilizado.

Determinar el método de desinfección o esterilización que se ha de aplicar a cada objeto.

Seleccionar y operar diestramente los equipos y aplicar los productos que han de utilizarse en los procesos de limpieza, desinfección o esterilización de cada objeto.

Realizar correctamente los cálculos necesarios para la dosimetría de los productos de desinfección.

Realizar diestramente las operaciones fisicoquímicas necesarias para la preparación de los productos.

Determinar el valor de las variables que intervienen en los procesos de desinfección y esterilización.

Desechar, en condiciones de seguridad e higiene adecuadas, el material de un solo uso.

Aplicar las medidas de protección personal en los procesos de limpieza, desinfección y esterilización.

CONTENIDOS BASICOS (duración 50 horas)

a) Los procesos de higiene facial y corporal como base de los principios de estética: Alteraciones de la piel y sus anexos con influencia en los procesos de higiene facial y corporal.

Repercusión de unos buenos hábitos higiénicos personales en la propia imagen.

Fases del proceso y ejecución técnica.

b) Cosmética específica para la higiene facial y corporal:

Criterios de selección.

Pautas de preparación, manipulación, aplicación y conservación.

c) Aparatos e instrumentos con aplicación en los procesos de higiene facial y corporal:

Aparatos: efectos, indicaciones y contraindicaciones, pautas para su utilización.

d) Seguridad e higiene en los procesos de higiene facial y corporal: Medidas de protección personal del profesional y del cliente en los procesos de higiene facial y corporal.

Seguridad e higiene en la utilización de aparatos eléctricos utilizados en los procesos de higiene facial y corporal.

e) Desinfección, esterilización, antisepsia y limpieza:

Conceptos de desinfección, esterilización, antisepsia y limpieza.

Métodos y agentes para desinfectar, esterilizar y limpiar material de uso frecuente en salones de belleza. Sus efectos. Ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos.

f) Control de calidad de los procesos de higiene facial y corporal:

Parámetros que definen la calidad de los procesos de higiene facial y corporal.

Módulo profesional 3: maquillaje

Asociado a la unidad de competencia 3: realizar maquillajes adaptados al cliente y a las circunstancias en que se lucirá

Capacidades terminales Criterios de evaluación

3.1. Analizar las características físicas de las personas relacionándolas con las distintas correcciones y otros efectos ópticos que pueden conseguirse con el maquillaje, para determinar las técnicas de maquillaje que han de aplicarse y la armonía cromática que ha de regir el maquillaje. Esquematizar y nombrar los distintos tipos de óvalos faciales explicando sobre cada dibujo las correcciones que deben realizarse para corregir ópticamente las desproporciones.

Esquematizar las distintas formas y tipos de ojos, cejas, nariz y labios explicando sobre los dibujos las correcciones que deben realizarse para corregir ópticamente las desproporciones y discordancias estéticas.

Explicar qué medidas relativas han de tomarse como parámetros para determinar qué desproporciones o discordancias estéticas existen en un rostro.

En un supuesto práctico, debidamente caracterizado, de análisis de rostro para identificación de desproporciones y disonancias estéticas: Identificar y esquematizar el tipo de óvalo facial del supuesto.

Identificar las desproporciones del óvalo facial y de las facciones y las discordancias estéticas en cuanto a las medidas relativas y ubicación concreta de los distintos elementos anatómicos del rostro.

Dibujar el esquema del rostro al que se refiere el supuesto.

En casos prácticos de detección de discordancias estéticas en un rostro respecto al modelo ideal, proponiendo las correcciones que han de efectuarse:

Detectar las alteraciones en la nitidez de los contornos tanto del rostro como en el dibujo de las facciones.

Detectar las alteraciones en la topografía de la piel del rostro.

Detectar alteraciones totales y parciales en la coloración del rostro.

Detectar alteraciones en la simetría, tanto respecto del plano horizontal como del vertical, de las distintas facciones del rostro.

Detectar alteraciones en las proporciones de las distintas facciones respecto al conjunto del rostro y alteraciones de las proporciones de las partes de un mismo órgano entre sí.

Clasificar los colores según sean fríos o cálidos, explicando los efectos que producen y relacionándolos con su influencia en el maquillaje.

Establecer criterios para determinar la armonía entre los colores de los productos cosméticos decorativos y los distintos tonos de piel, cabello, ojos e indumentaria.

Describir y justificar los cambios que se producen en los colores por interacción de la emulsión epicutánea y la composición de los productos cosméticos.

3.2. Analizar el proceso de maquillaje, relacionando cada una de sus fases con las técnicas que han de aplicarse y con los productos y utensilios necesarios para obtener los efectos pretendidos. Esquematizar y describir el proceso de maquillaje completo, relacionando las fases de que lo componen con las operaciones técnicas que han de realizarse en cada una de ellas.

Clasificar los tipos de maquillaje en función de la zona que se ha de maquillar y de las condiciones y circunstancias en las que ha de ser lucido.

Relacionar los distintos útiles de maquillaje con la función que cumple cada uno de ellos y con las operaciones técnicas en las que han de utilizarse, estableciendo pautas para su correcto uso.

Demostrar prácticamente la forma de utilizar correctamente los distintos útiles de maquillaje.

Reconocer las distintas formas cosméticas de los distintos productos de maquillaje, estableciendo criterios para seleccionarlos respetando la armonía entre las distintas texturas.

3.3. Analizar los factores que alteran los efectos ópticos y la duración, en óptimas condiciones, del maquillaje, en relación con las distintas formas cosméticas y texturas de los productos cosméticos decorativos. Explicar qué factores individuales alteran los efectos ópticos y la duración en condiciones óptimas del maquillaje.

Describir y explicar los diferentes tipos de luz y su influencia sobre los distintos colores. Explicar los efectos sobre los rostros y sobre el maquillaje de la luz, según su ángulo de incidencia, su intensidad y su color.

Explicar la influencia de los factores medioambientales en la duración en óptimas condiciones del maquillaje.

Explicar las características individuales del sujeto que condicionan la selección de armonía de colores, texturas y formas cosméticas.

3.4. Efectuar diestramente y en condiciones de seguridad e higiene óptimas, maquillajes personalizados y adaptados a las condiciones en las que será lucido.

En casos prácticos de realización de maquillajes personalizados, en rostro y cuerpo, en los que se especifican las condiciones en las que será lucido:

Observar al sujeto para determinar cuál es su estilo personal, cuál debe ser la armonía de colores y qué correcciones es necesario realizar.

Obtener información del usuario sobre sus preferencias y sobre la indumentaria y peinado con los que debe armonizar el maquillaje.

Proteger y acomodar al sujeto en la posición anatómica conveniente en función de la zona que se ha de maquillar.

Realizar las operaciones técnicas previas de preparación de la piel del sujeto para la realización del maquillaje.

Seleccionar los productos cosméticos que han de utilizarse en el maquillaje así como sus formas cosméticas, texturas y colorido.

Preparar los productos cosméticos realizando las operaciones fisicoquímicas necesarias para obtener las mezclas de productos y los colores deseados.

Aplicar los productos cosméticos de maquillaje mediante técnicas de «batido», arrastre, deslizamiento, delineado y difuminado, manejando diestramente los utensilios al uso: espátulas, esponjas, pinceles, brochas, cepillos, borlas.

Efectuar las correcciones produciendo el efecto óptico pretendido: iluminar, sombrear, resaltar o camuflar.

Aplicar prótesis de pestañas, bisutería y otros accesorios obteniendo el efecto pretendido.

En casos de realizar maquillajes de fantasía, aplicar los productos y los accesorios obteniendo el resultado pretendido, según el boceto realizado.

Explicar a través del espejo, los efectos que produce el maquillaje sobre la imagen personal del sujeto.

Explicar al sujeto la forma de conservar el maquillaje en óptimas condiciones durante el mayor tiempo posible, ofreciendo pautas para realizar los retoques oportunos.

En casos prácticos de diseño de maquillajes personalizados de fantasía, en los que se especifiquen las condiciones en las que será lucido dicho maquillaje:

Obtener información sobre las preferencias y demandas del sujeto respecto a la extensión de la zona del cuerpo que se ha de maquillar, los efectos que pretende conseguir y, en caso necesario, sobre la indumentaria y peinado con los que ha de armonizar el maquillaje.

Determinar la armonía de colores que ha de regir el maquillaje.

Realizar el boceto de los dibujos que compondrán el maquillaje, coloreando el boceto y señalando los puntos en los que deban ir aplicados los accesorios.

3.5. Ejecutar diestramente y en condiciones de seguridad e higiene óptimas técnicas para cambiar el color y la forma del pelo de las pestañas y cejas, de manera permanente, así como la línea (forma) de las cejas. En casos prácticos de depilación de cejas para realizar correcciones en el rostro o realzarlo:

Determinar el tipo de ojos que posee el sujeto explicando las correcciones ópticas que se le puede realizar en su rostro mediante la depilación de cejas.

Estudiar la simetría entre ambas cejas, densidad pilosa, grosor de la ceja, curvatura de la línea que describe la ceja y la dirección de implantación del pelo, determinando el pelo que es necesario eliminar. Realizar las operaciones técnicas necesarias para favorecer el proceso de depilación con pinzas.

Manejar diestramente las pinzas de depilación.

Aplicar las medidas de seguridad e higiene personal y del sujeto.

Extraer el pelo, sin romperlo, en el sentido de su crecimiento.

Seleccionar y aplicar los productos necesarios para restaurar las condiciones naturales de la zona.

En casos prácticos de realización de cambios permanentes de color en el pelo de pestañas y cejas:

Realizar, en tiempo y forma adecuados, la prueba de sensibilidad a los productos colorantes, valorando los resultados obtenidos.

Acomodar al sujeto en la posición ergonómica adecuada y protegerlo para prevenir la actuación indiscriminada de los productos y minimizar los riesgos de accidente.

Seleccionar y preparar los productos cosméticos realizando las operaciones fisicoquímicas necesarias, atendiendo a las indicaciones del laboratorio fabricante de los mismos.

Aplicar los productos, manejando diestramente los utensilios al uso. Determinar y controlar el tiempo de actuación de los productos sobre el pelo de pestañas y cejas. En casos prácticos de realización de cambios permanentes en la forma de pestañas y cejas:

Realizar, en tiempo y forma adecuados, la prueba de sensibilidad de los productos cosméticos para el cambio de forma permanente, valorando los resultados obtenidos. Acomodar al sujeto en la posición ergonómica y protegerlo para prevenir la actuación indiscriminada de los productos y minimizar los riesgos de accidente.

Seleccionar el tamaño de los moldes en función de la operación que se ha de realizar: rizado o desrizado.

Colocar los moldes en cejas y/o pestañas.

Seleccionar y preparar los productos cosméticos realizando las operaciones fisicoquímicas necesarias, atendiendo a las indicaciones del laboratorio fabricante de los mismos.

Aplicar los productos, manejando diestramente los utensilios al uso. Determinar y controlar el tiempo de actuación de los productos sobre pestañas y cejas.

3.6. Evaluar los procesos de tinción y permanentado de pestañas y cejas y de maquillaje y los resultados obtenidos, proponiendo modificaciones que permitan adecuar los resultados a los efectos pretendidos. Identificar los aspectos que han de ser evaluados por ser determinantes para la calidad del servicio prestado, mediante el análisis de los procesos de maquillaje, depilación de cejas, cambios permanentes en el color y la forma del pelo de pestañas y cejas.

Enunciar preguntas tipo que permitan detectar el grado de satisfacción del usuario, tanto por el resultado final obtenido como por la atención personal recibida.

Definir los criterios de evaluación del resultado y del proceso de aplicación de las técnicas de maquillaje, depilación de cejas, cambios permanentes en el color y la forma del pelo de pestañas y cejas.

Enumerar las causas de tipo técnico y de atención al cliente, que pueden dar lugar a deficiencias en el servicio prestado.

Analizar las desviaciones producidas en el servicio prestado respecto de los resultados esperados, detectando sus posibles causas.

En un caso práctico de evaluación de los servicios de maquillaje, depilación de cejas, cambios permanentes en el color y la forma del pelo de pestañas y cejas:

Detectar las desviaciones producidas respecto de los resultados previstos, razonando sus causas tanto de tipo técnico como de atención al cliente.

Esquematizar el proceso de prestación del servicio, asociando las anomalías detectadas con la fase en la que se han producido.

Proponer medidas que permitan adecuar los resultados obtenidos a los resultados esperados.

CONTENIDOS BASICOS (duración 135 horas)

a) El estudio del rostro humano: visagismo:

Tipos de óvalos y facciones: sus representaciones gráficas.

Correcciones de las discordancias estéticas de los distintos tipos de rostros y facciones.

La armonía entre el maquillaje y otros aspectos de la imagen personal: características físicas, peinado, indumentaria y complementos.

Teoría del color.

b) El maquillaje y su realización:

Tipos de maquillaje: sus características diferenciales. Representación gráfica.

Técnicas de aplicación de productos cosméticos de maquillaje.

Técnicas para maquillar y corregir las distintas zonas del rostro y cuerpo.

c) Procesos complementarios al de maquillaje. Las cejas como elemento de corrección de discordancias estéticas en el rostro:

Depilación de cejas: operaciones previas, técnica de depilación de cejas con pinzas.

Los cambios de coloración y de forma permanente en el pelo de pestañas y cejas: técnicas, ejecución, medios.

d) Cosmética específica para el maquillaje y procesos complementarios:

Criterios para la selección.

Pautas de preparación, manipulación, aplicación y conservación.

e) Seguridad e higiene en los procesos de maquillaje y complementarios:

Medidas de protección personal del profesional y del cliente y otras medidas que minimizan el riesgo de aparición de fenómenos no deseados.

f) Control de calidad de los procesos de maquillaje, depilación de cejas y cambios permanentes de color y de forma en el pelo de pestañas y cejas:

Parámetros que definen la calidad de los procesos de maquillaje y complementarios.

Módulo profesional 4: escultura de uñas y estética de manos y pies

Asociado a la unidad de competencia 4: realizar tratamientos estéticos específicos a manos y pies, aplicar técnicas de manicura, pedicura, escultura y aplicación de prótesis de uñas

Capacidades terminales Criterios de evaluación

4.1. Analizar las características y condiciones de manos y pies de las personas, relacionándolas con las posibles demandas para determinar los tratamientos estéticos específicos y las técnicas de manicura y pedicura más adecuadas. Relacionar las alteraciones estéticas de la piel y uñas de manos y pies con los tratamientos estéticos específicos que deben ser aplicados.

Describir las alteraciones morfológicas y patológicas más frecuentes en la piel y las uñas de manos y pies, indicando los signos y síntomas que pueden producir.

En un supuesto práctico de detección de alteraciones patológicas y no patológicas en la piel, en las uñas y zona periungueal de manos y pies:

Identificar sobre imágenes los signos de patología en piel, uñas y zona periungueal de manos y pies.

Proponer razonadamente el consejo profesional que se habrá de dar a un cliente.

Identificar las alteraciones no patológicas observadas en las imágenes.

Relacionar las características morfológicas de las manos y de las uñas con las técnicas de manicura y pedicura más apropiadas.

Sobre dibujos de diferentes tipos morfológicos de uñas explicar sobre cada dibujo las correcciones que deben realizarse con el maquillaje para corregir ópticamente las desproporciones.

Describir las tendencias de la moda actual en cuanto a manicura y pedicura.

Enunciar preguntas tipo que conduzcan a la detección de las demandas del cliente en cuanto a tratamientos estéticos de manos y pies, manicura y pedicura.

Establecer criterios que permitan seleccionar la técnica de manicura y pedicura así como el tratamiento estético específico de manos y pies más adecuado.

4.2. Analizar los procesos de los tratamientos estéticos específicos de manos y pies, manicura, pedicura y prótesis de uñas, relacionándolos con los efectos que producen sobre los distintos tipos de piel y uñas de manos y pies, para determinar los requerimientos técnicos en cuanto a productos, utensilios y aparatos. Explicar las fases de los procesos de los tratamientos estéticos específicos de manos y pies,

manicura, pedicura y prótesis de uñas indicando las operaciones técnicas que han de realizarse en cada una de las fases.

Explicar las distintas técnicas de manicura y pedicura así como de prótesis de uñas. Representar gráficamente el resultado de la aplicación de los distintos tipos de maquillaje de uñas.

Esquematizar y explicar sobre un dibujo de las manos y de los pies las direcciones, sentidos y secuenciación de las maniobras de masaje explicando los efectos que producen cada una de las maniobras.

Explicar los distintos tipos de tratamientos estéticos específicos de manos y pies relacionándolos con los efectos que producen sobre su piel.

Explicar cuál es la posición ergonómica del sujeto y del profesional para la aplicación de las distintas técnicas de los tratamientos específicos de manos y pies, manicura, pedicura y prótesis de uñas.

Explicar los criterios utilizados para seleccionar los productos cosméticos para tratamientos estéticos específicos de manos y pies, manicura, pedicura y prótesis de uñas indicando sus pautas de utilización.

Relacionar la naturaleza de los materiales que componen los utensilios y accesorios de manicura, pedicura y prótesis de uñas y tratamientos estéticos de manos y pies con los métodos de limpieza, desinfección y esterilización idóneos para cada uno de ellos.

4.3. Efectuar diestramente las operaciones técnicas de los tratamientos estéticos específicos de manos y pies, manicura, pedicura y prótesis de uñas preparando los productos, utensilios, aparatos y accesorios necesarios y operando los medios técnicos en función de los requerimientos del proceso. Explicar los casos en los que es necesario utilizar material de un solo uso, en función de la operación técnica en la que se utilizan y de las características del sujeto.

Explicar las precauciones de uso y conservación de los productos que se utilizan en manicura, pedicura, prótesis de uñas y tratamientos estéticos de manos y pies.

En casos prácticos de aplicación de tratamientos estéticos específicos de manos y pies:

Preparar y proteger al usuario para la ejecución técnica.

Seleccionar y preparar los utensilios, aparatos, accesorios y productos necesarios para realizar los tratamientos de manos y pies.

Detectar los indicios de patología que hacen aconsejable la remisión del usuario a consulta médica.

Aplicar los productos cosméticos específicos de tratamiento en función del problema estético, de la técnica de tratamiento seleccionada y de las indicaciones del laboratorio fabricante del mismo.

Aplicar los pases o maniobras de masaje según los protocolos de trabajo.

Operar diestramente los medios técnicos: productos, utensilios, aparatos y accesorios que han de utilizarse.

En casos prácticos de aplicación de técnicas de manicura y pedicura:

Explicar los criterios que permiten establecer una relación entre las características morfológicas del usuario, sus preferencias respecto a longitud, forma y maquillaje de las uñas y las tendencias de la moda.

Seleccionar y preparar los productos, utensilios, aparatos y accesorios necesarios para la ejecución técnica.

Acomodar al usuario en la posición anatómica adecuada para la ejecución de la técnica.

Detectar los indicios de patología que hacen aconsejable la remisión del usuario a consulta médica.

Seleccionar los productos cosméticos decorativos en función de los requerimientos de la técnica y de las preferencias del usuario.

Realizar diestramente las operaciones técnicas correspondientes al desmaquillado, acondicionamiento de cutículas, limado y pulimento de las uñas.

Maquillar las uñas mediante la aplicación técnica de productos cosméticos decorativos, consiguiendo el resultado pretendido.

Operar diestramente los medios técnicos: productos, utensilios y accesorios que han de utilizarse.

En casos prácticos de aplicación y escultura de prótesis de uñas:

Acomodar al usuario en la posición anatómica adecuada para la ejecución de la técnica.

Definir la longitud idónea de las prótesis en función de la morfología de las uñas y de las manos del sujeto.

Seleccionar y preparar los productos, utensilios y aparatos necesarios para la ejecución técnica.

Aplicar el soporte prefabricado sobre la superficie de la lámina ungueal del sujeto dando la longitud definida para la prótesis.

Distribuir los productos homogéneamente y esculpir la prótesis sobre la superficie de la lámina ungueal, respetando la zona próxima al surco periungueal.

Colocar la tira de fibra de vidrio sobre los productos adhesivos previamente aplicados sobre la lámina ungueal y pulidos.

Secar las prótesis de gel exponiéndolas a los rayos UVA.

Operar diestramente los medios técnicos: productos, utensilios, aparatos y accesorios que han de utilizarse.

4.4. Evaluar los procesos y los resultados obtenidos en los tratamientos estéticos específicos manicura, pedicura y aplicación y escultura de prótesis de uñas, para proponer en caso necesario las medidas oportunas que optimicen los resultados cuando no son los previstos. Identificar los aspectos que han de ser evaluados por ser determinantes para la calidad del servicio prestado, mediante el análisis de los procesos de los tratamientos estéticos específicos, manicura, pedicura y aplicación y escultura de prótesis de uñas.

Enunciar preguntas tipo que permitan detectar el grado de satisfacción del usuario, tanto por el resultado final obtenido como por la atención personal recibida.

Definir los criterios de evaluación del resultado y del proceso de aplicación de las diferentes técnicas de tratamientos estéticos específicos, manicura, pedicura y aplicación y escultura de prótesis de uñas.

Enumerar las causas de tipo técnico y de atención al cliente, que pueden dar lugar a deficiencias en el servicio prestado.

Analizar las desviaciones producidas en el servicio prestado respecto de los resultados esperados, detectando sus posibles causas.

En un caso práctico de evaluación de los servicios de tratamientos estéticos específicos a manos y pies, manicura, pedicura y prótesis de uñas:

Detectar las desviaciones producidas respecto de los resultados previstos, razonando sus causas tanto de tipo técnico como de atención al cliente.

Esquematizar el proceso de prestación del servicio, asociando las anomalías detectadas con la fase en la que se han producido.

Proponer medidas que permitan adecuar los resultados obtenidos a los resultados esperados.

CONTENIDOS BASICOS (duración 50 horas)

a) Principales alteraciones de las uñas:

Descripción, origen y evolución de:

Malformaciones congénitas.

Malformaciones adquiridas: de origen infeccioso, alteraciones de la consistencia de la uña, alteraciones producidas por otras causas.

Influencia de las alteraciones de las uñas y zona periungueal en los procesos de manicura y pedicura.

b) Enfermedades profesionales de las manos:

Sus manifestaciones.

Enfermedades profesionales más frecuentes en las manos por contacto con productos de uso frecuente en salones de peluquería y de belleza.

c) Cuidados y tratamientos estéticos específicos para manos y pies:

Masaje de manos y pies: maniobras y efectos.

Cuidados estéticos de las uñas y zona peringueal.

Los maquillajes de uñas especiales.

Tratamientos de hidratación, nutrición, exfoliación.

Medios técnicos.

d) Proceso de escultura y aplicación de prótesis de uñas:

Fases del proceso en su ejecución.

Tipos de prótesis de uñas.

Medios técnicos y productos utilizados.

e) Cosmética específica para manicura, pedicura, tratamientos estéticos específicos de manos y pies, aplicación y escultura de prótesis de uñas:

Criterios de selección.

Pautas para su correcta preparación, manipulación, aplicación y conservación.

f) Seguridad e higiene en los procesos de manicura, pedicura, tratamientos estéticos específicos de manos y pies, escultura y aplicación de prótesis de uñas:

Medidas de protección personal del profesional en el cliente y otras medidas para minimizar el riesgo de aparición de fenómenos no deseados.

g) Control de calidad de los procesos de manicura, pedicura, tratamientos estéticos específicos de manos y pies, escultura y aplicación de prótesis de uñas:

Parámetros que definen la calidad de los procesos de: manicura, pedicura, tratamientos estéticos específicos de manos y pies, escultura y aplicación de prótesis de uñas.

Módulo profesional 5: promoción y venta de productos y servicios en el ámbito de la estética personal

Asociado a la unidad de competencia 5: realizar operaciones de venta de productos cosméticos, utensilios y aparatos de uso en belleza y de prestación de servicios en el ámbito de la estética personal

Capacidades terminales Criterios de evaluación

5.1. Analizar y aplicar las técnicas adecuadas a la venta de productos y prestación de servicios de estética. Describir las fases fundamentales de un proceso de venta en una situación tipo.

Interpretar los parámetros que determinan la tipología del cliente.

Precisar las variables que intervienen en la conducta del cliente, distinguiendo entre consumidores por impulso y compradores racionales.

Explicar las técnicas básicas de inicio de relaciones comerciales en función del tipo de cliente.

Explicar las técnicas de venta básicas para captar la atención y despertar el interés en función del tipo de cliente.

Explicar las técnicas básicas de negociación de condiciones y de cierre de la venta en función del tipo de cliente.

Valorar la importancia del conocimiento sobre las características y propiedades del producto o servicio en distintos tipos de venta, por parte del profesional que la realiza.

Explicar el significado e importancia del servicio post-venta en los procesos comerciales, valorando su importancia en la rentabilidad empresarial.

Establecer criterios que permiten controlar la calidad del servicio post-venta.

En la simulación de una entrevista con un cliente supuesto y, a partir de una información convenientemente caracterizada:

Identificar la tipología del supuesto cliente y detectar sus demandas/necesidades, realizando las preguntas oportunas.

Describir con claridad las características del producto/servicio que se ofrece, destacando sus ventajas y su adecuación a las necesidades del supuesto cliente.

Mantener una actitud correcta que facilite la decisión del supuesto cliente.

Utilizar las técnicas de venta adecuadas en cada fase de la entrevista.

Evaluar críticamente la actuación desarrollada.

5.2. Aplicar técnicas de comunicación en situaciones de atención/asesoramiento a los clientes. Definir los parámetros que caracterizan la atención adecuada a un cliente, relacionándolos con su tipo.

Identificar las técnicas de comunicación más utilizadas en los procesos de venta de productos y de servicios en estética personal profesional, aplicables a las situaciones de información y atención al cliente.

Describir las fases que componen una entrevista personal con fines comerciales o de asesoramiento.

Clasificar y caracterizar las distintas etapas de un proceso comunicativo contextualizándolas en situaciones de atención al cliente.

A partir de un supuesto de solicitud/transmisión de información a un cliente, elaborar un escrito que observe el tratamiento adecuado, con redacción clara y concisa en función de su finalidad.

A partir de la simulación de una situación de atención a un cliente:

Identificarse e identificar al interlocutor observando el protocolo debido.

Adaptar su actitud y conversación a la situación de la que se parte.

Transmitir la información de forma clara y precisa, adaptando el lenguaje y la terminología utilizadas al tipo de interlocutor.

Exponer oralmente, un tema dado del que disponga de suficiente información, ante un grupo de personas o ante un solo interlocutor.

5.3. Analizar las distintas acciones promocionales que pueden desarrollarse en el establecimiento para rentabilizar las operaciones de venta. Identificar y describir los distintos elementos promocionales que normalmente se utilizan en el sector, relacionando su utilización con las tipologías de clientes y explicando las principales técnicas psicológicas que pueden utilizarse en cada acción promocional.

Estimar situaciones susceptibles de introducir una acción promocional.

Relacionar los medios promocionales con los distintos objetivos, en relación con los consumidores y con los prescriptores.

Explicar las diferencias fundamentales entre publicidad y promoción.

Definir las variables que es preciso controlar en una campaña promocional para alcanzar un resultado óptimo.

A partir de la caracterización de un instituto de belleza y un objetivo definido que es el incremento de ventas de un producto cosmético, utensilio o aparato de uso en belleza: seleccionar y caracterizar el medio de promoción más adecuado dentro del establecimiento.

En un supuesto práctico convenientemente caracterizado de una promoción de ventas y unos resultados alcanzados: calcular la rentabilidad de la promoción de acuerdo con los objetivos previstos.

5.4. Definir procedimientos de recogida y tratamiento de datos que se generan en la venta de productos y en la prestación de servicios, aplicando técnicas de organización de la información. Identificar los datos esenciales que deben figurar en una ficha de cliente.

Definir las técnicas de archivo más utilizadas en el desarrollo de las actividades relacionadas con la venta, en el ámbito de la estética.

Diseñar un cuestionario de recogida de información técnico-comercial que detalle los principales parámetros que caracterizan el desarrollo de una promoción de ventas en un instituto de belleza.

A partir de unos datos relativos a distintas operaciones de venta perfectamente caracterizadas: confeccionar un fichero de clientes, seleccionando y estructurando la información relevante de la operación, utilizando las técnicas de archivo.

A partir de una información detallada sobre objetivos y resultados de una promoción de ventas realizada en un instituto de belleza: confeccionar un informe en el que se refleje de manera clara y sintética la información técnico-comercial, y que relacione los resultados obtenidos con los resultados previstos.

CONTENIDOS BASICOS (duración 55 horas)

a) Aspectos básicos de la venta:

Las necesidades y los gustos del cliente.

Variables que condicionan o determinan los intereses de consumo del cliente.

La motivación, frustración y los mecanismos de defensa.

La teoría de Maslow.

b) El vendedor:

Cualidades que debe reunir un buen vendedor.

Aptitudes para la venta; su desarrollo.

Las relaciones con los clientes.

Características esenciales de los productos y servicios de estética que debe conocer un vendedor.

c) La comunicación:

Etapas del proceso de comunicación.

Actitudes y técnicas de comunicación.

d) Técnicas de venta:

Fases de la venta.

Planificación de la negociación.

Prácticas de venta aplicadas al tipo de cliente.

El cierre de la venta.

e) La promoción de ventas y el «merchandising»:

Principales objetivos que persigue la promoción.

Instrumentos promocionales utilizados en el sector.

La demostración de un producto cosmético, utensilio o aparato de uso en belleza o de un servicio de estética personal profesional como instrumento de promoción utilizado en el ámbito de la estética:

Puntos que se deben destacar en la demostración.

Técnicas de aplicación.

f) Procedimientos de gestión y tratamiento de la información:

Elaboración y presentación de informes.

Técnicas de archivo.

Elaboración de ficheros.

Módulo profesional 6: administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa

Asociado a la unidad de competencia 6: realizar la administración, gestión y comercialización en una pequeña empresa o taller

Capacidades terminales Criterios de evaluación

6.1. Analizar las diferentes formas jurídicas vigentes de empresa, señalando la más adecuada en función de la actividad económica y los recursos disponibles.

Especificar el grado de responsabilidad legal de los propietarios, según las diferentes formas jurídicas de empresa.

Identificar los requisitos legales mínimos exigidos para la constitución de la empresa, según su forma jurídica.

Especificar las funciones de los órganos de gobierno establecidas legalmente para los distintos tipos de sociedades mercantiles.

Distinguir el tratamiento fiscal establecido para las diferentes formas jurídicas de empresa.

Esquematar, en un cuadro comparativo, las características legales básicas identificadas para cada tipo jurídico de empresa.

A partir de unos datos supuestos sobre capital disponible, riesgos que se van a asumir, tamaño de la empresa y número de socios, en su caso, seleccionar la forma jurídica más adecuada explicando ventajas e inconvenientes.

6.2. Evaluar las características que definen los diferentes contratos laborales vigentes más habituales en el sector. Comparar las características básicas de los distintos tipos de contratos laborales, estableciendo sus diferencias respecto a la duración del contrato, tipo de jornada, subvenciones y exenciones, en su caso.

A partir de un supuesto simulado de la realidad del sector:

Determinar los contratos laborales más adecuados a las características y situación de la empresa supuesta.

Cumplimentar una modalidad de contrato.

6.3. Analizar los documentos necesarios para el desarrollo de la actividad económica de una pequeña empresa, su organización, su tramitación y su constitución.

Explicar la finalidad de los documentos básicos utilizados en la actividad económica normal de la empresa.

A partir de unos datos supuestos:

Cumplimentar los siguientes documentos: factura, albarán, nota de pedido, letra de cambio, cheque, recibo.

Explicar los trámites y circuitos que recorren en la empresa cada uno de los documentos.

Enumerar los trámites exigidos por la legislación vigente para la constitución de una empresa, nombrando el organismo donde se tramita cada documento, el tiempo y forma requeridos.

6.4. Definir las obligaciones mercantiles, fiscales y laborales que una empresa tiene para desarrollar su actividad económica legalmente. Identificar los impuestos indirectos que afectan al tráfico de la empresa y los directos sobre beneficios.

Describir el calendario fiscal correspondiente a una empresa individual o colectiva en función de una actividad productiva, comercial o de servicios determinada.

A partir de unos datos supuestos cumplimentar: alta y baja laboral, nómina, liquidación de la Seguridad Social.

Enumerar los libros y documentos que tiene que tener cumplimentados la empresa con carácter obligatorio según la normativa vigente.

6.5. Aplicar las técnicas de relación con los clientes y proveedores, que permitan resolver situaciones comerciales tipo. Explicar los principios básicos de técnicas de negociación con clientes y proveedores, y de atención al cliente.

A partir de diferentes ofertas de productos o servicios existentes en el mercado:

Determinar cuál de ellas es la más ventajosa en función de los siguientes parámetros:

Precios del mercado.

Plazos de entrega.

Calidades.

Transportes.

Descuentos.

Volumen de pedido.

Condiciones de pago.

Garantía.

Atención post-venta.

6.6. Analizar las formas más usuales en el sector de promoción de ventas de productos o servicios. Describir los medios más habituales de promoción de ventas en función del tipo de producto y/o servicio.

Explicar los principios básicos del «merchandising».

6.7. Elaborar un proyecto de creación de una pequeña empresa o taller, analizando su viabilidad y explicando los pasos necesarios. El proyecto deberá incluir:

Los objetivos de la empresa y su estructura organizativa.

Justificación de la localización de la empresa.

Análisis de la normativa legal aplicable.

Plan de inversiones.

Plan de financiación.

Plan de comercialización.

Rentabilidad del proyecto.

CONTENIDOS BASICOS (duración 50 horas)

a) La empresa y su entorno:

Concepto jurídico-económico de empresa.

Definición de la actividad.

Localización de la empresa.

b) Formas jurídicas de las empresas:

El empresario individual.

Análisis comparativo de los distintos tipos de sociedades mercantiles.

c) Gestión de constitución de una empresa:

Trámites de constitución.

Fuentes de financiación.

d) Gestión de personal:

Convenio del sector.

Diferentes tipos de contratos laborales.

Cumplimentación de nóminas y Seguros Sociales.

e) Gestión administrativa:

Documentación administrativa.

Técnicas contables.

Inventario y métodos de valoración de existencias.

Cálculo del coste, beneficio y precio de venta.

f) Gestión comercial:

Elementos básicos de la comercialización.

Técnicas de venta y negociación.

Técnicas de atención al cliente.

g) Obligaciones fiscales:

Calendario fiscal.

Impuestos que afectan a la actividad de la empresa.

Cálculo y cumplimentación de documentos para la liquidación de impuestos indirectos: IVA e IGIC y de impuestos directos: EOS e IRPF.

h) Proyecto empresarial.

3.3. Módulos profesionales transversales.

Módulo transversal 7: anatomía y fisiología humanas básicas

Capacidades terminales Criterios de evaluación

7.1. Analizar la estructura y composición de la piel y sus anexos, relacionándolas con las funciones que realizan en el cuerpo humano. Realizar un croquis de la piel, indicando el nombre de sus diferentes capas e identificando los principales elementos constituyentes de la piel y sus anexos.

Describir la topografía, el aspecto externo, las características y las propiedades de la piel eutrófica en relación con sus funciones.

Explicar la clasificación de los distintos tipos de piel en función de su actividad secretora.

En casos prácticos de determinación de características y condiciones de la piel y del cabello de una persona:

Observar directamente la piel del usuario explicando los criterios utilizados para determinar en la piel del usuario: textura, brillo, tamaño de poros, color, flexibilidad, descamación.

Enunciar preguntas que permitan caracterizar el comportamiento de la piel y del cabello ante la aplicación de productos cosméticos, exposición a agentes externos medioambientales.

Observar directamente el cabello del usuario y explicar los criterios utilizados para determinar en el cabello: textura, brillo, flexibilidad, color, porosidad, caída, descamación.

Explicar la distribución del pelo sobre la superficie cutánea valorando su importancia como característica diferencial en cuanto a edad, sexo y raza.

Realizar un dibujo de la estructura de las uñas explicando sus partes y relacionando cada una de ellas con la función que realiza.

Relacionar la estructura de los anexos cutáneos glandulares con su actividad secretora, con los factores que desencadenan su actividad y con la composición y función de su secreción.

Describir cómo se produce la nutrición de la piel.

Valorar la importancia de la inervación de la piel (sensibilidad) en la función de relación del ser humano con el medio ambiente y con sus semejantes.

Valorar la importancia de la melanina como factor natural de protección de la piel contra las radiaciones solares, describiendo los fenómenos que se producen en el proceso de bronceado.

Explicar la estructura de la queratina de la piel, del pelo y de las uñas, relacionándola con la función que realiza y con su incidencia en las características y propiedades de cada uno de ellos.

Describir el proceso de envejecimiento de la piel explicando los cambios que se producen en su estructura y composición y sus consecuencias en el aspecto externo.

Explicar los factores que inciden en los distintos colores de la piel.

Valorar la importancia de la secreción sebácea en la composición de la emulsión epicutánea, explicando las características biológicas que rigen dicha secreción.

Establecer una clasificación de las pieles en función de la composición de su emulsión epicutánea, relacionando las distintas tipologías con las patologías más frecuentes en cuero cabelludo y piel, con repercusión estética.

Relacionar la estructura de la piel con sus funciones de protección contra la deshidratación y contra la penetración de productos, deduciendo su importancia en la

aplicación y absorción de productos cosméticos, en función del mecanismo de permeabilidad cutánea.

Describir la composición de la flora cutánea normal relacionándola con sus funciones.

7.2. Valorar la importancia de la práctica de hábitos de vida saludable relacionándola con sus repercusiones positivas en la imagen física de las personas. Valorar la importancia de la intervención del profesional de la imagen personal en la promoción de la salud, para mejorar la calidad de vida de las personas.

Ejemplificar situaciones tipo en las que el profesional de la imagen personal puede intervenir en la promoción de la salud y calidad de vida.

Analizar los conceptos de salud de la OMS y de calidad de vida, determinando los posibles puntos de intervención de los profesionales de la imagen personal.

Definir y explicar el concepto de dieta equilibrada argumentando la importancia de su consumo en la imagen física de las personas: aspecto de la piel y del cabello, influencia en la figura, otros.

Valorar la incidencia de los estados producidos por excesos o carencias nutricionales, en la imagen física de las personas.

7.3. Evaluar las reacciones adversas o inesperadas de la piel ante los agentes externos y/o productos cosméticos, determinando, en consecuencia, las medidas que han de tomarse. Describir los signos y síntomas que caracterizan las reacciones de sensibilidad a los productos cosméticos.

En un caso práctico de prevención de aparición de reacciones adversas en un sujeto:

Aplicar las normas que minimizan el riesgo de aparición de dichas reacciones.

Realizar preguntas que permitan detectar la situación alérgica o no del individuo ante la aplicación de productos cosméticos o ante la exposición a agentes externos.

Realizar, en tiempo y forma adecuados, las pruebas cutáneas previas a la aplicación técnica de productos cosméticos o a la exposición a agentes externos, para detectar signos de intolerancia.

Vigilar los procesos que conlleven aplicación de productos cosméticos o exposición a agentes externos susceptibles de ocasionar reacciones adversas, detectando signos de intolerancia.

Interpretar y valorar los signos aparecidos en las pruebas de sensibilidad, determinando las medidas preventivas o paliativas que han de tomarse, desde el punto de vista estético.

Registrar los datos obtenidos, en el soporte al uso.

Comprobar que en la información técnica que acompaña a los productos cosméticos que han de utilizarse no aparece como componente ningún producto causante de reacciones adversas en ese sujeto.

7.4. Analizar los tipos de accidentes más frecuentes que pueden tener lugar en establecimientos de peluquería y salones de belleza, explicando qué medidas de primeros auxilios deberán adoptarse para minimizar las consecuencias para la salud del accidentado. Relacionar los accidentes que se producen con mayor frecuencia en establecimientos de peluquería y salones de belleza con las causas que pueden producirlos.

Explicar las diferencias que existen desde el punto de vista sanitario entre signo y síntoma.

Explicar los signos y síntomas del sujeto que son indicio de situación grave, que no admite demora en la aplicación de primeros auxilios.

Explicar qué signos y síntomas resultan determinantes para no mover a un sujeto accidentado y no realizar en él maniobra alguna de atención.

Explicar los pasos que han de seguirse en la aplicación de primeros auxilios a accidentados por traumatismos, contusiones, heridas y en casos de hemorragia.

Describir las causas, tipos y concepto de gravedad de las quemaduras estableciendo una relación con las medidas inmediatas que han de ponerse en práctica para la atención del individuo quemado.

Describir y explicar los efectos de las medidas que se han de tomar en los casos de aplicación de primeros auxilios a personas con pérdida de conciencia.

Describir los pasos que han de seguirse en la aplicación de primeros auxilios a las personas que sufren reacciones alérgicas o de hipersensibilidad cutánea.

Explicar los signos que producen las asfixias y describir las técnicas de respiración artificial, y la maniobra de Heimlich para expulsión de cuerpos extraños en el aparato respiratorio.

Describir las medidas que han de tomarse en caso de intoxicación por vía digestiva y respiratoria y las precauciones que deben aplicarse en la custodia y aplicación de los productos para evitarlas.

Relacionar los productos de uso más frecuente en peluquería y estética con los accidentes a los que pueden dar lugar.

Describir las maniobras que han de ejecutarse en casos de cuerpos extraños en ojos, nariz, oídos y piel.

Describir los materiales de cura y productos necesarios en la composición de un botiquín de urgencia, en establecimientos de peluquería y estética.

Explicar las medidas que han de tomarse en casos de hidrocución relacionándolas con la sintomatología del accidentado.

Explicar las normas que han de seguirse en caso de movilización y transporte de accidentados.

Aplicar vendajes en distintas regiones anatómicas, explicando los requisitos mínimos que debe reunir todo vendaje y el modo de aplicar las vendas.

En supuestos prácticos de simulación de aplicación de primeros auxilios a un accidentado, en casos de pérdida de la conciencia, traumatismo (contusión, heridas, hemorragias, quemaduras) reacción alérgica o hipersensibilidad cutánea y presencia de cuerpos extraños en el aparato respiratorio:

Preparar los medios necesarios para realizar la atención al supuesto accidentado.

Realizar las técnicas externas de reanimación respiratoria (respiración boca a boca) y de reanimación cardio-respiratoria (masaje cardíaco externo).

Realizar la maniobra de Heimlich.

Utilizar con fundamento el material de cura depositado en el botiquín de urgencia.

Aplicar las medidas de urgencia para evitar riesgos mayores en los estados convulsivos.

CONTENIDOS BASICOS (duración 65 horas)

a) Los sistemas y aparatos del cuerpo humano:

Estructura macroscópica y microscópica.

Funciones.

b) Control y regulación de las funciones vitales:

Control y regulación nerviosos.

Control y regulación endocrinos.

c) El órgano cutáneo:

La piel: descripción, estructura, funciones, características, propiedades. Evolución.

Anexos cutáneos:

El pelo: tipos, estructura, funciones, características y propiedades. Ciclo vital.

Las glándulas sebáceas y sudoríparas: sus secreciones; funciones.

Las uñas: descripción, estructura, funciones. Formación y conocimiento.

d) Anatomía descriptiva, fisiología y patologías de manos y pies y su relación con los procesos de manicura y pedicura.

e) Primeros auxilios:

Accidentes más frecuentes en salones de peluquería y de belleza.

Técnicas de primeros auxilios aplicables a los accidentes más frecuentes en salones de peluquería y de belleza.

Pautas de actuación.

f) La dieta y su influencia en el cuerpo humano:

Dieta normal: composición.

Influencia en el cabello.

Influencia en la piel.

Influencia en la silueta.

g) Enfermedades profesionales de las manos de aparición frecuente en trabajadores de salones de peluquería y de belleza.

Módulo profesional 8 (transversal): cosmetología aplicada a la estética decorativa

Capacidades terminales Criterios de evaluación

8.1. Analizar los principales mecanismos de actuación de los productos cosméticos sobre el cuerpo humano en función de su composición cualitativa, relacionándolos con los efectos que producen y con las reacciones adversas que pueden desencadenarse.

..... Clasificar los cosméticos en función de su acción principal y de su lugar de actuación.

Explicar el mecanismo de acción principal de los distintos grupos de productos cosméticos para la depilación, para la higiene facial y corporal, para el maquillaje y para tratamientos específicos de manos y pies.

Explicar los factores que pueden alterar los mecanismos de acción de los cosméticos.

Esquematizar la composición general de cosméticos, explicando la función de cada uno de los componentes básicos.

Enumerar los factores que pueden desencadenar reacciones adversas indicando los signos y síntomas que han de valorarse para prever la posible aparición de dichas reacciones.

8.2. Especificar pautas de almacenamiento y manipulación de productos cosméticos para mantenerlos en óptimas condiciones de uso. Explicar las causas que producen con más frecuencia alteraciones en los productos cosméticos.

Relacionar las alteraciones en la composición de los productos cosméticos con los cambios que se producen en sus propiedades organolépticas.

En casos prácticos de evaluación del estado de un producto cosmético que puede estar alterado, tanto por el almacenamiento como por su incorrecta manipulación:

Detectar alteraciones en las características organolépticas y en las propiedades fisicoquímicas del producto.

Indicar las posibles causas de las alteraciones observadas.

Explicar las condiciones en las que ha de ser conservado y manipulado el producto para garantizar unas condiciones higiénico-sanitarias idóneas en su aplicación.

Determinar los criterios de ubicación de productos que han de tenerse en cuenta en la organización del almacén en salones de belleza.

En supuestos teóricos, debidamente caracterizados, de determinación de las condiciones y lugar de almacenamiento de productos cosméticos y de uso frecuente en salones de belleza:

Relacionar los distintos productos cosméticos y otros productos de uso habitual en salones de belleza con las alteraciones que con mayor frecuencia pueden producirse en ellos.

Explicar cuál debe ser la ubicación de cada producto en un almacén tipo argumentando la ubicación propuesta.

8.3. Analizar los efectos de los productos cosméticos utilizados en procesos de estética personal decorativa deduciendo criterios que permitan evaluar los resultados obtenidos.
..... Analizar los requerimientos de las técnicas básicas de estética personal decorativa, en cuanto a los efectos pretendidos y los tipos de cosméticos que han de utilizarse, deduciendo qué aspectos resultan relevantes para evaluar positivamente los efectos obtenidos.

En supuestos prácticos debidamente caracterizados, en los que se pretende evaluar los resultados obtenidos en la aplicación de productos cosméticos para estética personal decorativa: determinar los aspectos del resultado final que determinan la idoneidad de los productos utilizados.

8.4. Analizar las semejanzas y diferencias entre los productos cosméticos y los de uso no profesional, valorando su importancia en la promoción y venta de estos productos.
..... Describir los requisitos que deben cumplir todos los productos cosméticos en cuanto a su envasado y etiquetado.

Elaborar esquemas diferenciando las características particulares que cumplen estos productos.

En un caso práctico de análisis de la información suministrada por el laboratorio fabricante de un producto cosmético del que se dispone:

Comprobar que la información consignada en los folletos informativos, envase y cartonaje cumplen la normativa legal vigente.

Explicar qué tipos de productos cosméticos no deben ser vendidos y utilizados indicando por qué causas y cuáles pueden ser las consecuencias de la falta de celo profesional en su venta.

CONTENIDOS BASICOS (duración 60 horas)

a) Introducción a la química cosmética:

Conceptos de ácido y base.

Características y propiedades de las sustancias de uso frecuente en estética.

Disoluciones: características, propiedades. Expresión de la concentración. Aplicaciones en cosmética.

Sistemas dispersos:

Suspensiones.

Emulsiones.

Dispersiones coloidales: aplicación en cosmética.

Conceptos básicos de química orgánica con aplicación en cosmética: propiedades que confieren a las sustancias los grupos funcionales más representativos.

b) Cosmetología general:

Definición de producto cosmético.

Composición general de cosméticos: excipiente y sustancias activas.

Clasificación de los productos cosméticos.

Formas cosméticas.

Penetración y mecanismos de actuación de los cosméticos.

c) Legislación sobre productos cosméticos:

Legislación española.

Legislación de la CEE.

d) Deontología profesional.

e) Cosmética específica para el cabello:

Composición, función, formas cosméticas, mecanismo de actuación, clasificación y utilización de:

Cosméticos para la higiene y acondicionamiento del cabello.

Cosméticos de mantenimiento y protección.

Cosméticos decorativos para el cabello, de uso profesional y no profesional.

f) Cosmética específica para manicura, pedicura y tratamientos estéticos específicos de manos y pies:

Composición, función, mecanismo de actuación, clasificación, utilización y formas cosméticas de:

Cosméticos para la piel de manos y pies.

Cosméticos para el cuidado de las uñas y específicos para la zona peringueal.

Cosméticos para el maquillaje de uñas.

g) Cosmética de higiene para la piel de rostro y cuerpo:

Productos limpiadores.

Productos exfoliantes.

Productos tonificantes.

Productos desmaquilladores.

Especialidad de los productos en función de los distintos tipos de piel.

h) Cosméticos depilatorios y complementarios:

Cera depilatoria.

Retardadores del crecimiento del vello.

Decolorantes para el vello.

i) Cosmética para el maquillaje:

Maquillaje de fondo, corrector, coloretes.

Cosmética para el maquillaje de ojos.

Cosmética para el maquillaje de labios.

Productos cosméticos específicos para el maquillaje corporal y de fantasía.

j) Cosmética para la protección contra el sol y para el bronceado natural o artificial:

Productos cosméticos para protección antes de la exposición al sol.

Productos cosméticos protectores de los rayos solares:

Efecto pantalla.

Filtros solares: factor de protección.

Productos cosméticos para después del sol.

Bronceados sin sol.

k) Los perfumes:

Composición general.

l) Operaciones fisicoquímicas para preparación y uso de los productos cosméticos y sustancias de uso frecuente en estética personal decorativa:

Medidas de peso y volumen: uso de balanza y probeta.

Homogeneización.

m) Seguridad e higiene en la manipulación y aplicación de productos cosméticos:

Conservación de los productos cosméticos:

Factores que inciden negativamente en la conservación de los productos cosméticos.

Manifestación de las alteraciones producidas en los productos cosméticos y detección de las mismas.

Accidentes cosméticos.

Enfermedades profesionales relacionadas con la manipulación de productos cosméticos y sustancias de uso frecuente en estética personal decorativa.

3.4. Módulo profesional de formación en centro de trabajo.

Capacidades terminales Criterios de evaluación

Participar en las actividades de recepción y atención general al cliente, control de agenda y de stock, de acuerdo con los procedimientos establecidos en la empresa.

Atender debidamente a los clientes, demostrando una actitud correcta y segura.

Realizar reservas de servicios en el establecimiento, personal y telefónicamente, confeccionando la agenda de servicios en función de la planificación del establecimiento y de las demandas del cliente.

Preparar y proteger al cliente, con la indumentaria apropiada para la prestación del servicio, ordenando y custodiando sus prendas de vestir el tiempo en que permanezca en el establecimiento.

Ordenar el almacén atendiendo a los criterios establecidos en la empresa y observando las normas de seguridad e higiene en la conservación de los productos cosméticos.

Registrar en el soporte al uso (ficha técnica o dossier del cliente) la información técnica necesaria para la prestación del servicio.

En situaciones de accidente, comunicar inmediatamente al superior jerárquico la situación producida.

Aplicar bajo supervisión técnica de depilación mecánica, decoloración del vello, maquillaje, tratamientos específicos de manos y pies y manicura y pedicura.

Seleccionar y preparar los utensilios, accesorios y aparatos necesarios para la aplicación de las técnicas.

Operar diestramente los aparatos para depilación mecánica y tratamientos específicos en manos y pies.

Proponer la aplicación y preparar los productos cosméticos necesarios para las operaciones de estética decorativa.

Realizar bajo las instrucciones y especificaciones las operaciones previas a las técnicas de estética decorativa.

Detectar los distintos tipos de pieles en función de su aspecto y tacto y de la información suministrada por el cliente.

Elaborar propuestas de maquillaje personalizado.

Clasificar y esquematizar los rostros de los clientes proponiendo la realización de correcciones para neutralizar las discordancias estéticas.

Realizar bocetos para maquillaje de fantasía.

Mezclar colores y texturas de productos cosméticos para obtener los efectos deseados.

Realizar las maniobras de masaje de manos y pies.

Realizar la manicura y pedicura con o sin maquillar las uñas.

Decolorar el vello.

Eliminar el vello con cera caliente o fría o con pinzas.

Adoptar la posición ergonómica para el trabajo.

Participar en las operaciones técnicas de limpieza de la piel de rostro y cuerpo.

Proponer las operaciones técnicas que se deben realizar para la limpieza de la piel del cliente.

Realizar el desmaquillado del rostro y/o cuerpo del cliente.

Preparar los productos, utensilios y aparatos para su uso.

Realizar las maniobras de masaje facial.

Aplicar, manejando diestramente utensilios, productos cosméticos de higiene o de mantenimiento.

Eliminar restos de productos cosméticos aplicados.

Aplicar las medidas de protección personal y del cliente.

Adoptar la posición ergonómica para el trabajo.

Realizar la promoción y venta de servicios, productos, utensilios y aparatos de uso en belleza, aplicando diestramente técnicas de estética y de atención a las personas para demostrar los efectos de los servicios y artículos que se pretende promocionar y vender. Clasificar los clientes ante los que se realiza la demostración en uno de los tipos definidos.

Identificar el tipo de demandas/necesidades del cliente.

Seleccionar el cliente que será sujeto pasivo de la demostración, en función del tipo de producto objeto de demostración.

Identificar las técnicas que han de utilizarse, en función del producto objeto de demostración y del tipo de cliente sobre el que se realiza.

Explicar la forma de aplicación del producto, ofreciendo pautas para su autoaplicación.

Resaltar los resultados obtenidos, utilizando la línea de argumentación adecuada en función del tipo de clientes ante los que se realiza la demostración.

Asesorar sobre el uso de los productos y artículos que promocionan y/o venden.

Adoptar la posición ergonómica para el trabajo de forma que los clientes puedan observar los resultados obtenidos.

Actuar de forma responsable en el centro de trabajo e integrarse en el sistema de relaciones técnico-sociales de la empresa. Interpretar y ejecutar con diligencia las instrucciones que recibe y responsabilizarse del trabajo que desarrolla, comunicándose eficazmente con la persona adecuada en cada momento.

Mostrar en todo momento una actitud de respeto hacia los procedimientos y normas establecidos.

Analizar las repercusiones de su actividad en el sistema productivo del sector y del centro de trabajo.

Organizar el propio trabajo de acuerdo con las instrucciones y procedimientos establecidos, cumpliendo las tareas en orden de prioridad y actuando bajo criterios de seguridad y calidad en las intervenciones.

Mantener su área de trabajo con el grado apropiado de orden y limpieza.

Coordinar su actividad con el resto del personal, informando de cualquier cambio, necesidad relevante o contingencia no prevista.

Incorporarse puntualmente al puesto de trabajo, disfrutando de los descansos instituidos y no abandonando el centro de trabajo antes de lo establecido sin motivos debidamente justificados.

Cumplir las normas establecidas por la política empresarial en cuanto a imagen personal de los profesionales que integran el equipo de trabajo y medidas de higiene y protección del personal durante la prestación de los servicios.

Duración: 240 horas

3.5. Módulo profesional de formación y orientación laboral.

Capacidades terminales Criterios de evaluación

Detectar las situaciones de riesgo más habituales en el ámbito laboral que puedan afectar a su salud y aplicar las medidas de protección y prevención correspondientes.

..... Identificar, en situaciones de trabajo tipo, los factores de riesgo existentes.

Describir los daños a la salud en función de los factores de riesgo que los generan.

Identificar las medidas de protección y prevención en función de la situación de riesgo.

Aplicar las medidas sanitarias básicas inmediatas en el lugar del accidente en

situaciones simuladas. Identificar la prioridad de intervención en el supuesto de

varios lesionados o de múltiples lesionados, conforme al criterio de mayor riesgo vital intrínseco de lesiones.

Identificar la secuencia de medidas que deben ser aplicadas en función de las lesiones existentes.

Realizar la ejecución de las técnicas sanitarias (RCP, inmovilización, traslado...), aplicando los protocolos establecidos.

Diferenciar las formas y procedimientos de inserción en la realidad laboral como

trabajador por cuenta ajena o por cuenta propia. Identificar las distintas

modalidades de contratación laboral existentes en su sector productivo que permite la legislación vigente.

Describir el proceso que hay que seguir y elaborar la documentación necesaria para la obtención de un empleo, partiendo de una oferta de trabajo de acuerdo con su perfil profesional.

Identificar y cumplimentar correctamente los documentos necesarios, de acuerdo con la legislación vigente para constituirse en trabajador por cuenta propia.

Orientarse en el mercado de trabajo, identificando sus propias capacidades e intereses y el itinerario profesional más idóneo. Identificar y evaluar las capacidades, actitudes y conocimientos propios con valor profesionalizador.

Definir los intereses individuales y sus motivaciones, evitando, en su caso, los condicionamientos por razón de sexo o de otra índole.

Identificar la oferta formativa y la demanda laboral referida a sus intereses.

Interpretar el marco legal del trabajo y distinguir los derechos y obligaciones que se derivan de las relaciones laborales. Emplear las fuentes básicas de información del derecho laboral (Constitución, Estatuto de los Trabajadores, Directivas de la Unión Europea, convenio colectivo...) distinguiendo los derechos y las obligaciones que le incumben.

Interpretar los diversos conceptos que intervienen en una «liquidación de haberes».

En un supuesto de negociación colectiva tipo:

Describir el proceso de negociación.

Identificar las variables (salariales, seguridad e higiene, productividad tecnológicas) objeto de negociación.

Describir las posibles consecuencias y medidas, resultado de la negociación.

Identificar las prestaciones y obligaciones relativas a la Seguridad Social.

CONTENIDOS BASICOS (duración 30 horas)

a) Salud laboral:

Condiciones de trabajo y seguridad.

Factores de riesgo: medidas de prevención y protección.

Primeros auxilios.

b) Legislación y relaciones laborales:

Derecho laboral: nacional y comunitario.

Seguridad Social y otras prestaciones.

Negociación colectiva.

c) Orientación e inserción socio-laboral:

El proceso de búsqueda de empleo.

Iniciativas para el trabajo por cuenta propia.

Análisis y evaluación del propio potencial profesional y de los intereses personales.

Itinerarios formativos/profesionalizadores.

4. Profesorado

4.1. Especialidades del profesorado con atribución docente en los módulos profesionales del ciclo formativo de Estética Personal Decorativa.

Módulo profesional Especialidad del profesorado Cuerpo

1. Depilación mecánica y técnicas complementarias. Estética. Profesor Técnico de Formación Profesional.

2. Técnicas de higiene facial y corporal. Estética. Profesor Técnico de Formación Profesional.

3. Maquillaje. Estética. Profesor Técnico de Formación Profesional.

4. Escultura de uñas y estética de manos y pies. Estética. Profesor Técnico de Formación Profesional.

5. Promoción y venta de productos y servicios en el ámbito de la estética personal. Asesoría y Procesos de Imagen Personal. Profesor de Enseñanza Secundaria.

6. Administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa. Formación y Orientación Laboral. Profesor de Enseñanza Secundaria.

7. Anatomía y fisiología humana básicas. Asesoría y Procesos de Imagen Personal. Profesor de Enseñanza Secundaria.

8. Cosmetología aplicada a la estética decorativa. Asesoría y Procesos de Imagen Personal. Profesor de Enseñanza Secundaria.

9. Formación y orientación laboral. Formación y Orientación Laboral. Profesor de Enseñanza Secundaria.

4.2. Equivalencias de titulaciones a efectos de docencia.

4.2.1. Para la impartición de los módulos profesionales correspondientes a la especialidad de: formación y orientación laboral, se establece la equivalencia, a efectos de docencia, de los títulos de: Diplomado en Ciencias Empresariales, Diplomado en Relaciones Laborales, Diplomado en Trabajo Social, Diplomado en Educación Social, con los de Doctor, Ingeniero, Arquitecto o Licenciado.

4.2.2. Para la impartición de los módulos profesionales correspondientes a la especialidad de: Estética, se establece la equivalencia, a efectos de docencia, de los títulos de: Técnico Superior en Estética y Técnico Especialista en Estética, con los de Arquitecto Técnico, Diplomado o Ingeniero Técnico.

5. Requisitos mínimos de espacios e instalaciones para impartir estas enseñanzas

De conformidad con el artículo 34 del Real Decreto 1004/1991, de 14 de junio, el ciclo formativo de formación profesional de grado medio de Estética Personal Decorativa, requiere, para la impartición de las enseñanzas definidas en el presente Real Decreto, los siguientes espacios mínimos que incluyen los establecidos en el artículo 32.1.a) del citado Real Decreto 1004/1991, de 14 de junio.

Espacio formativo Superficie (m²) Grado de utilización (Porcentaje)

Aula-taller de estética 120 65

Aula polivalente 60 35

El «grado de utilización» expresa en tanto por ciento la ocupación en horas del espacio prevista para la impartición de las enseñanzas mínimas, por un grupo de alumnos, respecto de la duración total de estas enseñanzas y por tanto, tiene sentido orientativo para el que definan las administraciones educativas al establecer el currículo.

En el margen permitido por el «grado de utilización», los espacios formativos establecidos pueden ser ocupados por otros grupos de alumnos que cursen el mismo u otros ciclos formativos, u otras etapas educativas.

En todo caso, las actividades de aprendizaje asociadas a los espacios formativos (con la ocupación expresada por el grado de utilización) podrán realizarse en superficies utilizadas también para otras actividades formativas afines.

No debe interpretarse que los diversos espacios formativos identificados deban diferenciarse necesariamente mediante cerramientos.

6. Acceso al bachillerato, convalidaciones y correspondencias

6.1. Modalidades del bachillerato a las que da acceso.

Ciencias de la Naturaleza y de la Salud.

6.2. Módulos profesionales que pueden ser objeto de convalidación con la formación profesional ocupacional.

Depilación mecánica y técnicas complementarias.

Técnicas de higiene facial y corporal.

Maquillaje.

Escultura de uñas y estética de manos y pies.

Promoción y venta de productos y servicios en el ámbito de la estética personal.

Administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa.

6.3. Módulos profesionales que pueden ser objeto de correspondencia con la práctica laboral.

Depilación mecánica y técnicas complementarias.

Técnicas de higiene facial y corporal.

Maquillaje.

Escultura de uñas y estética de manos y pies.

Promoción y venta de productos y servicios en el ámbito de la estética personal.

Formación en centro de trabajo.

Formación y orientación laboral.