

**Ricerca sul livello di  
educazione e di sviluppo  
nell'Unione Europea nel  
settore dell'acconciatura  
e dell'estetica & quadro  
di competenze di  
parrucchieri e  
imprenditori.**



**Funded by  
the European Union**

## Indice

### 1: Progetto

- 1.1 Background
- 1.2 Motivazione
- 1.3 Partner del progetto

### 2: Parrucchieri ed estetisti nell'Unione Europea

- 2.1 Mercato europeo della cura dei capelli
- 2.2 Dinamiche del mercato europeo dei prodotti per la cura dei capelli
- 2.3 Il mercato europeo della cura dei capelli – I principali attori
- 2.4 Tendenze della cura dei capelli in Europa nel 2022
- 2.5 Acconciatura, estetica e certificazioni – il mondo degli standard e delle linee guida
- 2.6 Conclusioni generali e raccomandazioni Settore acconciatura ed estetica

### 3: Sviluppi sociali importanti

- 3.1 Cambiamento demografico
- 3.2 Digitalizzazione
- 3.3 Neo-ecologia
- 3.4 Mobilità
- 3.5 Urbanizzazione
- 3.6 Connettività
- 3.7 Diversità
- 3.8 Globalizzazione
- 3.9 Nuovo Lavoro
- 3.10 Cultura della conoscenza (Società della conoscenza / Nuovo apprendimento)
- 3.11 Salute – Stile di vita
- 3.12 Individualizzazione
- 3.13 Sicurezza e Protezione
- 3.14 Sviluppi economici

### 4: Competenze

- 4.1 Competenze generali nel futuro
- 4.2 Competenze imprenditoriali
- 4.3 Competenze in materia di sostenibilità
- 4.4 Competenze informatiche

## **5: Ricerca**

5.1 Sondaggio e informazioni sul settore

5.2 Sondaggio a parrucchieri sulla digitalizzazione, l'imprenditorialità e la sostenibilità

## **6: Allegati**

Allegato 1 Riepilogo prospetto parrucchieri nel 2020

Allegato 2 Riepilogo prospetto estetiste nel 2020

Allegato 3 Questionario

Copyright 2022: Partner del Progetto Saloni Sostenibili

DISCLAIMER: Questo progetto è stato finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# 1. Progetto

## 1.1 Background

In Europa, il settore dell'acconciatura occupa più di un milione di persone, con 400.000 saloni di bellezza e 350 milioni potenziali clienti. I servizi di parrucchieri (e barbieri), insieme ai trattamenti di bellezza, compongono il settore della cura personale. Nel corso degli ultimi anni questo ambito ha subito un gran numero di cambiamenti. Spesso il settore ha più affinità con la conoscenza che si ha della professione rispetto ad altri aspetti del mercato. Attenzione al lavoro, alla sostenibilità e all'ambiente, alla salute e alla sicurezza, al marketing e ai servizi sono tutti fattori che garantiscono il successo futuro. Molti di questi aspetti potrebbero essere raggruppati sotto uno stesso motto: sostenibilità e competenze orientate al futuro.

## 1.2 Motivazione


In questo progetto Erasmus+, si raccolgono dati attraverso un inventario sulle competenze dei parrucchieri nel 2030, per delineare la situazione ideale in un salone sostenibile con un focus sugli aspetti ambientali (un modello standard). Si valutano anche le competenze necessarie per il raggiungimento dell'obiettivo grazie allo sviluppo di due strumenti di autovalutazione per fare il punto della situazione di:

1. il livello delle competenze e l'analisi della differenza tra il profilo attuale e le future competenze;
2. la differenza tra la propensione verso un atteggiamento sostenibile e il vero e proprio livello di sostenibilità nelle scuole e nei saloni.


I risultati di questo inventario saranno discussi con degli esperti e serviranno da input per sviluppare strumenti di autovalutazione, materiale didattico sull'ambiente lavorativo in un salone sostenibile e soprattutto per incrementare la consapevolezza in materia.

Il progetto si concluderà poi con una conferenza sul settore cui potranno partecipare tutti gli studenti iscritti. Unendo le competenze di partner, studenti, esperti e docenti si riuscirà a costruire un bagaglio tale da raggiungere l'obiettivo prefissato in maniera positiva.

## 1.3 Partner del progetto

	È l'istituto di formazione per il management, il marketing e la leadership nel settore grafico e nelle industrie creative in Olanda. Stivako è il coordinatore di questo progetto Erasmus+.
	Come altre scuole di altri paesi, ROC si concentra sulla formazione di studenti di età superiore ai 12 anni e di adulti nella loro regione. Il dipartimento parrucchieri si trova in un nuovo edificio ad Amsterdam aperto

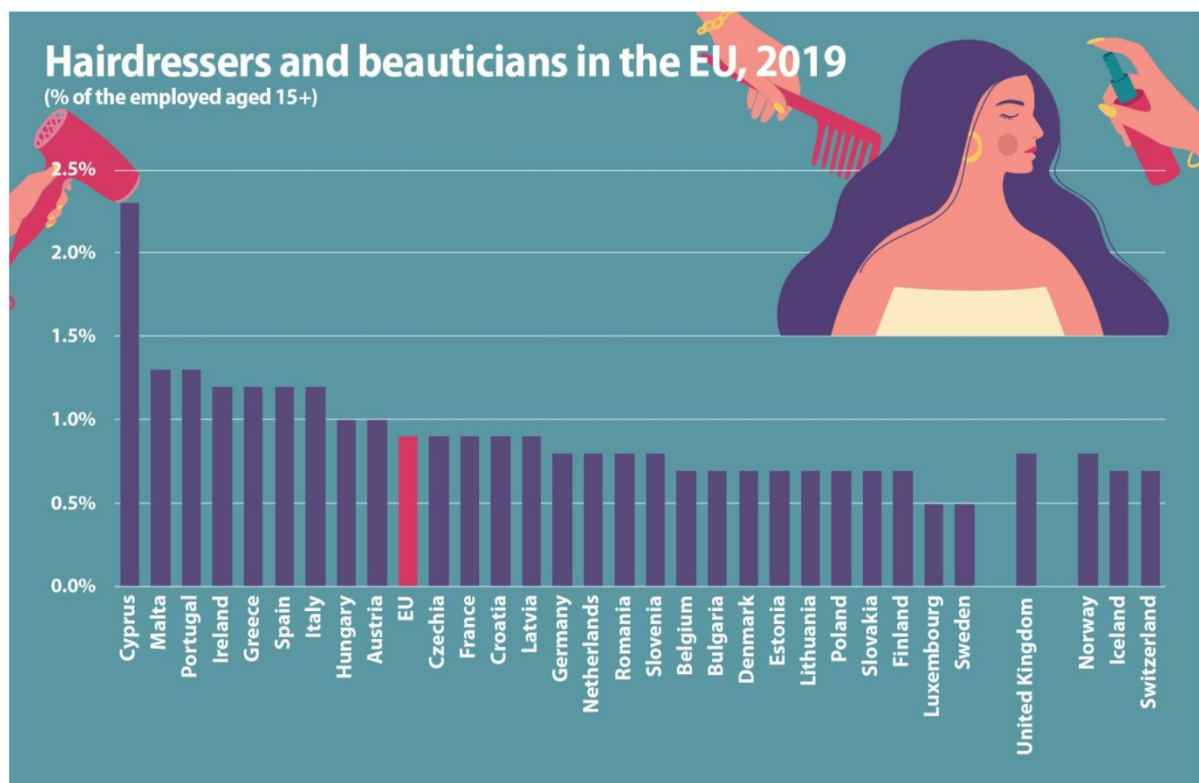
	ufficialmente a settembre 2012.
	UBK/UCB, meglio conosciuto nell'industria come Febelhair.org, è la federazione professionale per tutti i parrucchieri belgi, e specificatamente per i 6256 associati nel settore dell'acconciatura rappresentato nel sistema di Dialogo Sociale nazionale.
	L'istituto Richtpunt, campus Oudenaarde, fa parte delle scuole della provincia delle Fiandre Orientali. La scuola offre diverse opportunità per ottenere un certificato o un diploma. Offre un'educazione full time regolare, ma anche un apprendimento duale nel quale gli studenti combinano lo studio in classe a quello nel salone.
	El Palo è stato inaugurato nel 1979, segue tutt'ora più di 800 studenti e ha 62 insegnanti che sono suddivisi secondo i seguenti livelli: scuola secondaria, diploma, insegnamento agli adulti e formazione. L'insegnamento formativo offerto è relativo al settore dell'immagine personale: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Due corsi di formazione di Educazione Professionale base di acconciatura ed estetica</li> <li>- Due corsi di formazione intermedi di acconciatura ed estetista</li> <li>- Due corsi di formazione avanzati di estetista e consulente di immagine (fashion, skills comunicative, protocolli...)</li> </ul>
	IES Universidad Laboral de Málaga è una delle più grandi scuole e istituzioni di formazione secondarie nella regione dell'Andalusia. Negli ultimi anni il centro ha avuto esperienze positive con i progetti Erasmus, tanto da avere il potenziale di poter alzare il livello di formazione professionale e continuare a espandere l'offerta internazionale.
	IOFS-FP Lombardia è un istituto di formazione, situato nel territorio regionale italiano della Lombardia, con sei istituti locali accreditati per servizi di formazione e di assunzione, dislocati in quattro diverse province. L'associazione svolge attività di

	<p>formazione nei seguenti settori: acconciatura e benessere, catering e bar, panetteria e pasticceria, vendita e lavoro d'ufficio.</p>
	<p>Istituto Veneto per il Lavoro (IVL) è il centro di formazione del Confartigianato del Veneto, l'associazione locale più importante per piccoli e medi imprenditori che impiegano più di 55.000 aziende artigiane. IVL mira a implementare le attività a livello locale, nazionale e internazionale, in modo da facilitare lo sviluppo e la crescita di piccole e medie imprese attraverso servizi e progetti nel campo del counselling, educazione e formazione.</p>

## 2. Parrucchieri ed estetisti nell'Unione Europea

Nell'Unione europea (UE), nel 2019 ben 1,7 milioni di persone di età superiore ai 15 anni lavoravano come parrucchieri ed estetisti, pari allo 0,9% dell'occupazione totale (dati Eurostat 2019).

La maggior parte dei parrucchieri ed estetisti nell'UE erano donne (86%). Oltre due quinti (42%) avevano un'età compresa tra i 15 e i 34 anni, seguiti da persone di età compresa tra i 35 e i 49 anni (38%). I parrucchieri e gli estetisti di età pari o superiore a 50 anni rappresentavano il 21% degli occupati in questo settore. Tra gli Stati membri dell'UE, Cipro ha registrato la quota più alta di parrucchieri ed estetisti (2,3% dell'occupazione totale), seguita da Malta e Portogallo (entrambi 1,3%), Irlanda, Grecia, Spagna e Italia (tutti 1,2%). Al contrario, le quote più basse sono state registrate in Lussemburgo e Svezia (entrambe 0,5%), seguite da Belgio, Bulgaria, Danimarca, Estonia, Lituania, Polonia, Slovacchia e Finlandia (tutte 0,7%).



[ec.europa.eu/eurostat](https://ec.europa.eu/eurostat)

### 2.1 Mercato europeo della cura dei capelli

Il mercato della cura dei capelli è suddiviso a seconda dei prodotti venduti: coloranti per capelli, shampoo, balsami, oli per capelli e altri. La cura dei capelli in Europa aiuta uomini e donne a mantenere i capelli sani e puliti e a proteggerli da eventuali danni. Shampoo, balsamo, olio, siero e altri trattamenti per i capelli sono disponibili in una gamma di forme, tra cui liquidi, gel, creme e lozioni. Esiste una grande varietà di prodotti sul mercato, che consentono applicazioni diverse a seconda del tipo di capelli.

Inoltre, il mercato europeo dei prodotti per la cura dei capelli può essere ulteriormente segmentato. In base al canale di distribuzione, il mercato è suddiviso in supermercati, negozi specializzati, negozi online e altri. In base all'utente finale, è suddiviso in donne, uomini e bambini. In base alla tipologia, infine, è suddiviso in organico e sintetico.

## 2.2 Dinamiche del mercato europeo dei prodotti per la cura capelli

Il crescente desiderio di innovazione dei prodotti, soprattutto in termini di ingredienti utilizzati, sta guidando l'espansione del mercato europeo dei prodotti per capelli. I prodotti per la cura dei capelli in Europa sono realizzati sempre più frequentemente con componenti naturali/organici, seguendo una tendenza ormai globale. A questo proposito, i prodotti per la cura dei capelli contenenti olio di cocco, burro di karité e oli di tea tree sono diventati sempre più popolari negli ultimi anni nei mercati europei. La maggior parte dei prodotti per la cura dei capelli offerti in Europa agisce principalmente sulle qualità della superficie esterna dei capelli, ma nel prossimo futuro in Europa si proverà ad agire anche sulle loro componenti interne.

La domanda di prodotti più sostenibili/organici rispetto ai prodotti convenzionali è cresciuta in modo significativo nel mercato della cura dei capelli, sottolineando così la crescente necessità di approcci etici, privi di sostanze chimiche e ambientali. A tal proposito, è probabile che nel prossimo futuro le aziende concentrino i propri sforzi sull'adozione di un approccio sostenibile anche nei materiali di imballaggio. Il burro di karité, utilizzato nei prodotti per la cura dei capelli grazie alle sue proprietà uniche nel trattamento dei capelli secchi e danneggiati, ha registrato un notevole aumento della domanda negli ultimi anni in Europa. I parrucchieri e i saloni di bellezza stanno aumentando sempre di più in Europa: nel 2020 sono state moltissime le nuove attività di parrucchieri e saloni di bellezza. Questa tendenza è particolarmente pronunciata nel Regno Unito. I miglioramenti scientifici nella tecnologia per la cura dei capelli, la percezione del lusso e della qualità dei prodotti da parte dei clienti e la crescente popolarità dei marchi nazionali di prodotti per la cura dei capelli stanno infatti contribuendo all'espansione massiccia dell'industria della bellezza nel Regno Unito.

L'aumento della domanda di prodotti di bellezza biologici da parte dei consumatori è una diretta conseguenza della forte espansione del settore dei prodotti per la cura dei capelli. Un altro importante mercato europeo è la Francia. Infatti, il logo "Made in France" sui prodotti per la cura dei capelli è ancora considerato un marchio di qualità superiore in tutta Europa. Inoltre, la Francia è uno dei principali esportatori di prodotti per la cura dei capelli. Questi fattori stanno guidando la domanda nel mercato della cura dei capelli in Europa.

## 2.3 Il mercato europeo dei prodotti per capelli - I principali attori

- L'Oréal S.A. (Francia)
- Unilever PLC (Regno Unito)
- The Procter & Gamble Company (Stati Uniti)
- Revlon, Inc. (Stati Uniti)
- Johnson & Johnson (Stati Uniti)



- Coty Inc. (Paesi Bassi)
- Wahl Clipper Corporation (Stati Uniti)
- Jemella Ltd (Regno Unito)
- Henkel AG & Co. KGaA (Germania)
- Codibel n.v/s.a (Belgio)
- Davines S.p.A. (Italia)
- KIEPE s.r.l (Italia)

La dimensione del mercato in dollari USA nel 2020 era di 22,14 miliardi di dollari. La dimensione del mercato prevista per il 2027 è stimata in 36,78 miliardi di dollari (fonte: Stellar Market Research).

## 2.4 Tendenze della cura dei capelli in Europa nel 2022

### E-commerce

Sebbene tutto stia diventando automatizzato e digitalizzato, quello del parrucchiere è ancora un servizio molto pratico e diretto. Con il COVID-19, la maggior parte dei mercati europei ha registrato una crescita di quasi il 50% delle vendite e-commerce nel 2020. Questo rapido aumento ha permesso a molti mercati di mantenere una performance ragionevole nonostante i diversi mesi di chiusura dei saloni. Il Regno Unito, la Germania e i Paesi nordici sono i principali attori dell'e-commerce e rappresentano oltre il 50% di tutte le vendite di e-commerce in Europa.

### Sostenibilità: l'aspetto più importante

La pandemia ha incrementato la domanda di prodotti per la cura dei capelli biologici, vegan e sostenibili. Diversi marchi sono riusciti a crescere grazie al loro posizionamento orientato ai prodotti naturali, nonostante la situazione di mercato sfavorevole. Inoltre, un numero maggiore di proprietari di saloni sta investendo per rendere più sostenibili i processi di lavoro nel salone, attraverso un utilizzo consapevole di energia e di acqua e la riduzione dei rifiuti.

Anche le grandi compagnie hanno seguito questa tendenza con lanci di prodotti naturali. Nel 2020, il primo marchio ha lanciato il suo programma sostenibile, con bottiglie di plastica riciclata al 92% ed etichette bio in Polietilene all'85%.

### I social media

I social media possono non sembrare una nuova tendenza del settore e in effetti non lo sono. Ma se gli interni del vostro salone non sono ancora "instagram-friendly", è importante lavorarci su. Gli utenti dei social media si aspettano di vedere una vetrina con belle foto del vostro posto di lavoro e soprattutto delle vostre acconciature più belle. I clienti potrebbero condividere gli interni del salone e il loro nuovo taglio di capelli con i loro amici sui social media. I "saloni degni di Instagram" sono esteticamente gradevoli, con arredi moderni e interni dallo stile originale.

**I parrucchieri/hair stylist indipendenti stanno aumentando sempre di più**

Poiché i saloni di tutto il mondo sono stati chiusi per un periodo considerevole, molti parrucchieri hanno deciso di intraprendere la strada dell'indipendenza. In alcuni paesi dell'UE, dove già più della metà dei parrucchieri lavora in modo indipendente, il numero è aumentato esponenzialmente.

Altri mercati in cui questi numeri sono stati particolarmente alti sono Germania, Austria, Paesi Bassi, Russia e Spagna. I parrucchieri indipendenti sono certamente un gruppo da tenere in considerazione per i produttori, in quanto rappresentano già una forza d'acquisto considerevole in molti mercati.

## 2.5 Acconciatura, estetica e certificazioni - il mondo degli standard e delle linee guida

Questa sezione dovrebbe fornire una panoramica delle certificazioni utilizzate nel settore dell'acconciatura e dell'estetica nei paesi oggetto della ricerca.

### 2.5.1 Il marchio Ecolabel UE

Il marchio Ecolabel UE27 è un sistema volontario, il che significa che produttori, importatori e rivenditori possono scegliere di richiedere il marchio per i loro prodotti. Il ciclo di vita di un prodotto inizia con l'estrazione – l'estrazione mineraria o la coltivazione delle materie prime, come il cotone (per i prodotti tessili) o il legno (per i prodotti cartacei). Prosegue con la produzione e l'imballaggio, la distribuzione, l'uso e infine la fase di "fine vita", quando il prodotto viene smaltito o riciclato.



Nello sviluppo dei criteri per l'assegnazione del marchio Ecolabel UE ai prodotti, l'attenzione si concentra sulle fasi in cui il prodotto ha il maggiore impatto ambientale, le quali variano da prodotto a prodotto. Inoltre, i criteri specifici per i prodotti assicurano che ogni prodotto con il marchio Ecolabel UE sia di buona qualità e con prestazioni elevate. I criteri sono sviluppati e rivisti in modo trasparente da un gruppo di esperti e stakeholder.

### 2.5.2 ISO 14001

ISO 14001 è la norma internazionale che specifica i requisiti per un efficace sistema di gestione ambientale (SGA) in un'azienda o organizzazione. Più che stabilire requisiti di prestazione ambientale, fornisce un quadro di riferimento che un'organizzazione può seguire.

ISO 14001 è uno standard volontario che le organizzazioni possono certificare. L'integrazione con altri standard dei sistemi di gestione, più comunemente la ISO 9001 (sulla qualità), può aiutare ulteriormente a raggiungere gli obiettivi organizzativi.

### 2.5.3 ISO 16128

La norma ISO 16128 fornisce le linee guida sulle definizioni degli ingredienti cosmetici naturali e biologici. Oltre a questi, vengono definite altre categorie di ingredienti che possono essere necessarie per lo sviluppo di prodotti naturali e biologici, con le relative restrizioni.

#### 2.5.4. Lo standard Cosmos

Lo standard COSMOS copre in dettaglio tutti gli aspetti della fornitura, della produzione, della commercializzazione e del controllo dei prodotti cosmetici. Gli organismi di certificazione accreditati COSMOS controllano ciascuno di questi aspetti quando certificano un prodotto biologico o naturale.

## 2.6 Conclusioni generali e raccomandazioni Settore acconciatura e estetica

La salute e la sicurezza sono parte integrante di tutte le formazioni, con particolare attenzione all'ergonomia e alle sostanze/prodotti chimici e a come gli studenti e i professionisti possono proteggersi.

Esistono prove sostanziali che documentano che quella del parrucchiere e dell'estetista è una professione a rischio e a livello europeo è riconosciuto che i DMS (Disturbi Muscolo Scheletrici) sono direttamente causati da processi lavorativi ripetuti, lunghe ore di lavoro in piedi, poche pause e attrezzature non ergonomiche.

La tutela dell'ambiente e la sostenibilità sono solo una materia aggiuntiva, che viene integrata in altre materie, probabilmente in base all'interesse e alla motivazione dell'insegnante. Non sono disponibili strumenti trasparenti o certificazioni per l'acconciatura e l'estetica per diventare più sostenibili o per la CSR. L'agenda della sostenibilità nel settore è ancora guidata dall'entusiasmo e dalle convinzioni personali. Molti fornitori offrono ciò che presentano come prodotti "ecologici", "verdi" o "bio", ma, sfortunatamente, solo il 2% di un prodotto cosmetico deve essere biologico per poter ottenere questa etichetta. Molti dei cosiddetti prodotti "verdi" contengono ancora, ad esempio, persolfato o altre sostanze pericolose e sia il professionista che il consumatore devono essere più che informati per orientarsi nella *giungla*. Tuttavia, la tendenza a ridurre le sostanze pericolose è in crescita. L'esperienza belga ha dimostrato che i parrucchieri possono essere agenti di cambiamento, inserendo la sostenibilità nell'agenda locale, utilizzando strumenti semplici e visibili e il dialogo. La responsabilizzazione dei parrucchieri affinché si facciano carico di cambiare la situazione passo dopo passo potrebbe essere una strada da percorrere. La conclusione è che è necessario aumentare la consapevolezza ambientale e delle nuove pratiche sia nella formazione che nel settore in generale.

## 3. Sviluppi sociali importanti

Nella società sono in corso molti sviluppi che riguardano o riguarderanno i saloni. In questo capitolo forniremo una panoramica delle tendenze più importanti.

### 3.1. Cambiamento demografico

Il nome "Silver Society" (società d'argento) caratterizza il cambiamento demografico mondiale verso una società più anziana, come risultato dell'aumento delle aspettative di vita dovuto ai progressi della medicina e all'aumento della qualità e del tenore di vita in tutto il mondo. Parallelamente, l'immagine tradizionale degli anziani viene sostituita da nuovi stili di vita. Invece di andare in pensione, le persone si impegnano nel volontariato e partecipano ad attività sociali. Inoltre, la "società d'argento" apre un enorme potenziale di mercato per l'economia, che può essere sviluppato adattando prodotti e servizi appositamente per questo gruppo di clienti.

Un altro grande sviluppo demografico è la crescente diversità culturale nei Paesi europei. Ad esempio, nei Paesi Bassi il 26,3% della popolazione ha un background migratorio, con il 14,8% proveniente da Paesi extraeuropei. In generale, più persone vivono nelle città che nelle zone rurali.

#### **L'impatto:**

- *L'età media di imprenditori e clienti si sta alzando.*
- *Attenzione al comfort e al servizio: parrucchieri mobili, che vanno a prendere i clienti e li portano in salone, servizi nelle case di riposo, attenzione alla posizione e all'accessibilità...*
- *Riduzione delle aree agricole e crescita delle città.*
- *Le grandi città vanno bene per i parrucchieri che si rivolgono a un pubblico più giovane, anche se questi si recano meno frequentemente dal parrucchiere.*
- *Aumento della diversità culturale all'interno della forza lavoro. Se il personale rispecchia la cultura dei clienti, allora si attirerà maggiormente la clientela.*
- *I clienti richiedono un'offerta di servizi diversa, riguardante il trattamento dei capelli, l'offerta di servizi speciali, spazi o ingressi separati per le donne con il velo...*
- *Creazione di altri tipi di saloni di parrucchieri, specializzati in acconciature afro, asiatiche, ecc.*
- *Aumento degli imprenditori di età avanzata.*
- *Rischio di carenza di competenze.*

### 3.2 Digitalizzazione

La cosiddetta *trasformazione digitale* è la tendenza di fondo che domina il dibattito sul futuro dell'industria, del lavoro, della società, ecc. La digitalizzazione ha ancora effetti straordinari sul futuro di tutte le industrie e di tutti i settori. Le implicazioni sull'organizzazione del futuro e sul modo di lavorare in futuro sono enormi.

### **L'impatto:**

- *Prodotti e servizi più personalizzati.*
- *Marketing attraverso canali digitali (social media), vetrine digitali, siti web con appuntamenti, comunicazione via app/e-mail con promemoria e azioni speciali.*
- *Il cloud computing diventa abituale.*
- *Elevata richiesta di protezione della privacy dei dati.*
- *Importanza dei big data: intelligenza artificiale, apprendimento profondo e analisi dei dati forniscono spunti per nuovi prodotti e servizi (personalizzati).*
- *Applicazioni, ad esempio per provare le acconciature.*
- *Vendita di prodotti (utile quando i clienti non vivono nelle vicinanze).*
- *Distributori automatici di prodotti per capelli.*
- *Software per registratori di cassa.*
- *Pagamenti mobili, utili se il vostro sistema di risparmio può essere utilizzato sul cellulare (carte clienti, sistemi di fidelizzazione...).*
- *Richiesta di soddisfazione e recensioni dei clienti.*

### **3.3 Neo-ecologia**

Neoecologia non significa solo conservazione della natura o opposizione alla grande industria. Sostenibilità ed efficienza caratterizzano ogni settore e combinano economia, ecologia e responsabilità sociale. Sempre più consumatori preferiscono i marchi "buoni" e le aziende che offrono più di un semplice prodotto. Gli aspetti etici ed ecologici dei prodotti e dei marchi influenzano la decisione del cliente. Queste aziende promettono di dare un contributo alla vita dei loro clienti, dipendenti e alla società nel suo complesso. Inoltre, le catene di approvvigionamento regionali acquistano importanza.

### **L'impatto:**

- *Ci sarà una crescente consapevolezza della sostenibilità di prodotti e servizi. Il 50% dei belgi è disposto a lasciare un salone di parrucchiere tradizionale per un salone che attua iniziative sostenibili. Il 60% dei clienti ritiene che la sostenibilità debba essere una parte fondamentale dell'azienda e il 60% dei giovani (18-24 anni) è disposto a pagare di più per un prodotto/marchio che sostiene una questione importante per loro.*
- *Ci sarà una maggiore richiesta di posti di lavoro "significativi" (in particolare per i giovani dipendenti).*
- *I prodotti e i servizi devono risolvere problemi con benefici sociali.*
- *La sostenibilità e la responsabilità sociale sono elementi importanti per la presentazione dell'azienda in pubblico.*
- *Utilizzo di materiali eco-compatibili.*
- *Aumento degli imballaggi riutilizzabili.*
- *Utilizzo di materiali nuovi/ecologici.*
- *Sostituzione della plastica con la carta o con materiali ecocompatibili.*

- *Usa della gamification per motivare le persone a convertirsi a uno stile di vita ecologico.*

### 3.4 Mobilità

La mobilità caratterizza la nostra società odierna, che segue uno stile di vita flessibile e mobile in cui i luoghi fissi, come gli uffici e gli spazi abitativi, perdono la loro importanza. Le persone si aspettano una mobilità 24 ore su 24, 7 giorni su 7, mentre il tradizionale ritmo di 9 ore per 5 giorni diminuisce a causa delle crescenti aspettative e richieste di prodotti e servizi sempre disponibili. Tuttavia, l'aumento della domanda di mobilità a livello mondiale causa un maggiore stress per l'ambiente, motivo per cui è necessario sviluppare nuove tecnologie sostenibili.

#### **L'impatto:**

- *Aumenterà il numero di persone che lavorano in casa-ufficio per evitare la mobilità ("terzi luoghi").*
- *Ci sarà una disponibilità di prodotti e servizi 24/7/365.*
- *Gamification per scopi didattici.*

### 3.5. Urbanizzazione

Più della metà della popolazione mondiale vive in insediamenti urbani e le proiezioni indicano che questo sviluppo continuerà. La tendenza di urbanizzazione caratterizza questo sviluppo e la diffusione complessiva dello stile di vita urbano. Il futuro delle città è smart, verde, sostenibile, connesso e degno di essere vissuto. Tuttavia, le dinamiche di questa tendenza, soprattutto nei Paesi emergenti, portano a grandi problemi come la mancanza di trasporti pubblici, di infrastrutture e di spazi abitativi, oltre a danni ambientali. Inoltre, l'esodo rurale porta alla perdita di servizi come le imprese commerciali, la scuola e i trasporti pubblici, a causa della diminuzione del potere d'acquisto e della mancanza di efficienza economica. Se consideriamo l'impatto di questa situazione sul lavoro e sull'organizzazione del futuro, ci sono alcuni aspetti importanti.

#### **L'impatto:**

- *La realizzazione dell'equilibrio lavoro-vita privata diventa più facile - il tragitto verso il lavoro diminuisce.*
- *Aumenta la concorrenza regionale (concentrazione regionale delle aziende).*
- *Si possono sviluppare nuovi mercati e gruppi target.*

### 3.6. Connettività

Il termine "connettività" indica il passaggio a un mondo sempre più organizzato in reti. Sia online che offline, ognuno mantiene una serie di connessioni diverse con gli altri e quasi tutte sono digitalizzate. Anche i dispositivi smart, che sono connessi e comunicano tra loro tramite Internet, stanno diventando sempre più comuni. In ogni ambito della vita, sia professionale che personale, siamo interconnessi.

**L'impatto:**

- *Risultato potenziale: cambiamento nell'imprenditorialità - le piattaforme semplificano il processo di ricerca dei partner giusti per una cooperazione, ecc.*
- *I social media/network diventano sempre più importanti per la comunicazione con clienti, fornitori, ecc.*

### 3.7 Diversità

La tendenza "Diversità" rappresenta la dissoluzione dei tradizionali ruoli di genere nella vita professionale e personale. Mentre un numero maggiore di donne cerca posizioni di leadership e modelli di equilibrio tra lavoro e vita privata che permettano di combinare lavoro e responsabilità familiari, gli uomini rivendicano il loro diritto a trascorrere del tempo con le loro famiglie. Il cambiamento dei modelli di ruolo e di carriera avrà un grande impatto sulla società e sull'economia.

**L'impatto:**

- *Aumento dell'imprenditoria femminile.*
- *Aumento dell'importanza delle soluzioni interculturali.*
- *Nuovi gruppi di clienti - prodotti e servizi personalizzati.*
- *La diversità come caratteristica importante per aumentare l'attrattiva di un'azienda come datrice di lavoro.*
- *Premessa importante per lavorare con successo in team interculturali e progetti multidisciplinari.*
- *Le campagne di marketing mirate possono essere adattate al singolo destinatario per quanto riguarda il sesso, il background culturale, gli handicap, ecc.*

### 3.8. Globalizzazione

La tendenza "Globalizzazione" caratterizza l'integrazione e l'internazionalizzazione dei mercati e i crescenti effetti sulla società, dal sistema educativo alla sfera privata e alle relazioni. L'aumento delle esportazioni e il maggiore coinvolgimento dei Paesi emergenti (BRIC, Next Eleven) nel commercio mondiale determinano una crescita economica che favorisce lo sviluppo di una nuova classe media in questi Paesi. Tuttavia, la dimensione economica ne è solo una parte: i confini tra le diverse culture stanno diventando più fluidi e si mescolano diversi modi di vivere e di consumare.

**L'impatto:**

- *Ci saranno nuovi gruppi di clienti.*
- *Cresce la sensibilità (inter-)culturale.*
- *I gruppi di lavoro sono sempre più multiculturali.*

- *Le campagne di marketing personalizzate richiedono una profonda conoscenza delle caratteristiche culturali.*

### 3.9 Nuovo Lavoro

Il Nuovo Lavoro è il risultato dei cambiamenti radicali che la società e l'economia stanno subendo. Caratterizza la fusione di lavoro e tempo libero dovuta alla flessibilizzazione del lavoro e al nuovo valore degli esseri umani in un ambiente di lavoro automatizzato, digitalizzato e globalizzato. La trasformazione da una società industriale a una società della conoscenza, basata sulla creazione di valore immateriale, comporterà un cambiamento delle strutture aziendali e del comportamento dei datori di lavoro. La forza lavoro in settori quali i servizi, l'informazione e la creatività diventerà un fattore chiave per l'economia globale. Processi, esperienze e idee diventeranno sempre più importanti.

#### **L'impatto:**

- *Possibilità per i datori di lavoro di capire come utilizzare diversi stili di leadership per diversi gruppi all'interno dell'azienda, l'uno accanto all'altro.*
- *Aumento dell'importanza dell'apprendimento permanente.*
- *Una maggiore indipendenza può avere un impatto positivo sulle imprenditrici.*
- *L'equilibrio tra vita privata e lavoro diventa sempre più importante.*
- *L'organizzazione del lavoro diventa più complessa.*
- *Gli incentivi acquistano importanza per la gestione della forza lavoro.*
- *Le nuove strutture organizzative devono ridurre le gerarchie e facilitare un'ampia partecipazione dei dipendenti ai processi di sviluppo e decisionali.*

### 3.10 Cultura della conoscenza (Società della conoscenza / Nuovo apprendimento)

In futuro un numero sempre maggiore di esseri umani sarà in grado di accedere alla conoscenza, visti i risultati della digitalizzazione. La tendenza "Cultura della conoscenza" descrive il cambiamento da una società industriale a una società della conoscenza, dove quest'ultima decide se gli individui, le aziende e le economie politiche sono ben preparati per il futuro.

#### **L'impatto:**

- *Crescente interesse per l'apprendimento.*
- *Aumento della richiesta di informazioni.*
- *Possibilità di ulteriore segmentazione del mercato.*

### 3.11 Salute-Stile di vita



La salute non è più solo l'assenza di malattia, ma è uno stile di vita a tutti gli effetti. Lavorare su corpo, mente e anima con l'obiettivo di raggiungere una maggiore vitalità è diventata una filosofia a sé stante. Oggi vivere in modo sano significa soprattutto ottimizzare le capacità di prestazione e di competizione, oltre che acquisire una sensazione di benessere. Grazie alla digitalizzazione, la tendenza "Stile di vita sano" è diventata un compagno onnipresente nella nostra vita quotidiana. Gli assistenti sanitari entrano nelle nostre case e nei nostri dispositivi e consentono un monitoraggio indipendente dei nostri parametri vitali. Tuttavia, la democratizzazione delle conoscenze e degli assistenti sanitari digitali avrà un impatto sull'intero sistema sanitario. I pazienti diventeranno più fiduciosi e autonomi, mentre i medici si troveranno di fronte a richieste di maggiore trasparenza e autodeterminazione, e la percezione degli esperti della salute si sposterà da "divinità in bianco" a meri "fornitori di servizi in bianco".

**L'impatto:**

- *Aumento dei prodotti e dei servizi sanitari (farmaceutici) e di benessere.*
- *Aumenta la consapevolezza di dipendenti e imprenditori per la salute e la conciliazione vita-lavoro.*
- *Potenziale di nuovi prodotti.*

### 3.12 Individualizzazione

L'individualizzazione stabilisce una nuova cultura della scelta. Da oltre 100 anni la società è caratterizzata dalla spinta verso una maggiore autonomia e autodeterminazione e dal declino dei classici modelli gerarchici. Le persone plasmano e manifestano la propria identità e personalità attraverso i consumi e la ricerca di nuovi legami. Le decisioni importanti per la vita vengono rimandate al fine di mantenere il maggior numero di opzioni possibili il più a lungo possibile. Perciò gli stili di vita tradizionali stanno cambiando e l'immagine della famiglia tradizionale è sostituita da associazioni liberamente scelte, come gli amici o le comunità tematiche. L'economia può sfruttare il potenziale di questa tendenza sviluppando prodotti e servizi personalizzati basati su concetti modulari.

**L'impatto:**

- *I clienti vanno dal parrucchiere QUANDO gli conviene; questo avrà un impatto sugli orari di apertura: la maggior parte dei clienti vuole un appuntamento dopo l'orario di lavoro.*
- *I clienti si recano dal parrucchiere DOVE gli conviene; questo ha un impatto sull'ubicazione: i favoriti saranno i parrucchieri di centri commerciali, di aeroporti, di stazioni ferroviarie, di eventi. Inoltre, in diversi asili nido è possibile far tagliare i capelli ai propri figli.*

### 3.13 Sicurezza e protezione

La sicurezza è il risultato della digitalizzazione in corso in ogni ambito della vita e dei rischi che ne derivano. Mentre le istituzioni governative si tirano indietro, le aziende e i singoli individui si assumono sempre più responsabilità. Infine, ogni essere umano deve affrontare i rischi che accompagnano i vantaggi dei prodotti e dei servizi digitali.

**L'impatto:**

- *Crescente consapevolezza della sicurezza dei dati.*
- *Aumento della domanda di soluzioni sicure in qualsiasi mercato (digitale).*

### 3.14 Sviluppi economici

Nel 21° secolo ci sono state diverse crisi economiche. Prima di tutto c'è stata la crisi di Internet (nel 2000), quando la bolla di Internet è precipitata sulla terra, con molte conseguenze economiche. Dal 2008 al 2013 c'è stata la crisi finanziaria. Molte persone hanno perso il lavoro, le banche sono entrate in crisi, le aziende hanno chiuso i battenti. Nel 2022 è stata annunciata una nuova crisi economica dovuta alla crisi energetica e alla guerra in Ucraina.

**L'impatto:**

- *I clienti avranno meno potere d'acquisto; molti clienti avranno meno da spendere nei prossimi anni.*
- *Aumento dei posti vacanti in alcune aree commerciali. Ciò si ripercuote anche sul settore dei parrucchieri, perché questi ultimi dipendono spesso dai visitatori che una determinata area commerciale attira.*

## 4. Competenze

In questo capitolo discuteremo l'impatto delle tendenze illustrate nel precedente capitolo (3) sulle competenze degli imprenditori nel settore dell'acconciatura. In 23 Paesi europei è stato redatto un fascicolo di qualificazione professionale, che indica ciò che è necessario sapere e saper fare per esercitare una professione. È possibile ottenere una qualifica professionale seguendo un corso o facendosi riconoscere le competenze acquisite.

Febelhair (Belgio) ha realizzato una panoramica delle competenze educative in materia di *sostenibilità, digitalizzazione e imprenditorialità*, incluse nei curricula formativi ufficiali di tutti i Paesi dell'UE (per quanto disponibili) nel settore dell'acconciatura e dell'estetica.

Abbiamo raccolto i fascicoli delle qualifiche professionali per parrucchieri ed estetisti di 23 Paesi dell'UE. In alcuni Paesi si trattava di un solo documento, in altri di 10.

Abbiamo letto tutti i fascicoli delle qualifiche professionali per Paese e abbiamo estratto tutte le azioni nell'ambito dei temi *sostenibilità, imprenditorialità e digitalizzazione*. Abbiamo preparato un documento Excel (Overview Table Future Skills 2020) e abbiamo assegnato gli argomenti a ciascun soggetto e Paese. La tabella riassuntiva è disponibile in allegato

- Allegato 1 = Riepilogo prospetto parrucchieri nel 2020
- Allegato 2 = Riepilogo prospetto estetiste nel 2020

### 4.1. Competenze generali nel futuro

Abbiamo iniziato a esaminare i risultati delle ricerche esistenti e dei rapporti europei sulle competenze del futuro. Nel rapporto dell'OCSE sul futuro dell'istruzione e delle competenze nel 2030 (OCSE 2019), emerge chiaramente che gli studenti dovrebbero sviluppare le cosiddette "competenze trasformative". Si tratta di tipi di conoscenze, abilità, atteggiamenti e valori di cui le persone hanno bisogno per trasformare la società e plasmare il futuro per una vita migliore. Queste sono state identificate come:

- Creare nuovo valore,
- Riconciliare tensioni e dilemmi,
- Assumersi responsabilità.

Queste competenze *trasformative* possono essere utilizzate in un'ampia gamma di contesti e situazioni. Tutte e tre possono essere viste come competenze di livello superiore che aiutano gli studenti a navigare in una serie di situazioni ed esperienze diverse (Grayling, 2017).

Altre competenze importanti secondo Laukonnen, Biddel e Gallagher (2018) sono:

- Essere capaci di affrontare l'incertezza;
- Sviluppare nuovi atteggiamenti e valori;
- Agire in modo produttivo e significativo (anche quando gli obiettivi cambiano).

### **Creare nuovo valore**

Per creare nuovo valore, gli imprenditori devono avere uno scopo, essere curiosi e avere una mentalità aperta a nuove idee, prospettive ed esperienze. La creazione di nuovo valore richiede innanzitutto pensiero critico e creatività, per trovare approcci diversi alla soluzione dei problemi, ed anche spirito di collaborazione con gli altri, per trovare soluzioni a problemi complessi. Nel valutare se le loro soluzioni funzionano o meno, gli studenti devono saper mettere in atto nuove idee ed essere in grado di gestire i rischi ad esse associati. Gli imprenditori hanno anche bisogno di adattabilità per cambiare i loro approcci sulla base di nuove intuizioni e scoperte.

### **Riconciliare tensioni e dilemmi**

Per riconciliare tensioni e dilemmi, gli studenti devono innanzitutto possedere flessibilità cognitiva e capacità di assumere prospettive diverse, in modo da poter analizzare una questione da punti di vista divergenti e capire come questi diano luogo a tensioni e dilemmi. Gli studenti devono anche mostrare empatia e rispetto nei confronti di chi ha opinioni diverse dalle loro. Potrebbero anche aver bisogno di creatività e capacità di *problem solving* per ideare soluzioni nuove e diverse a problemi apparentemente irrisolvibili, e possedere, in particolare, abilità per la risoluzione dei conflitti. Quest'ultima può comportare decisioni complesse e talvolta difficili; pertanto, gli studenti devono sviluppare un senso di resilienza, tolleranza per la complessità e l'ambiguità e senso di responsabilità verso gli altri.

### **Assunzione di responsabilità**

L'assunzione di responsabilità richiede una forte bussola morale, un locus of control e un senso di integrità, per cui le decisioni vengono prese in base al fatto che l'azione risultante sarà a più ampio beneficio degli altri. Anche la compassione e il rispetto per gli altri sono importanti per questa competenza. Il pensiero critico può essere utilizzato quando si riflette sulle proprie azioni e su quelle degli altri. Per questa competenza è particolarmente importante avere un senso di autoconsapevolezza, autoregolazione e pensiero riflessivo. È anche importante costruire la fiducia prima di assumersi responsabilità. Quando gli studenti godono della fiducia di coetanei, insegnanti e genitori, è più probabile che si assumano la responsabilità delle proprie azioni.

Fonti:

Laukonen, R., H. Biddel e R. Gallagher (2018), Preparare l'umanità al cambiamento e all'intelligenza artificiale: Imparare a imparare come salvaguardia contro volatilità, incertezza, complessità e ambiguità, OCSE, <http://www.oecd.org/education/2030/Preparing-humanityfor-change-and-artificial-intelligence.pdf>.

OCSE: OECD Future of Education and Skills 2030, Conceptual learning framework, TRANSFORMATIVE COMPETENCIES FOR 2030.

OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 275, The environmental sustainability competence toolbox: Lasciare un pianeta migliore ai nostri figli per lasciare figli migliori al nostro pianeta (2022).

## 4.2 Competenze imprenditoriali

Nel sondaggio che abbiamo condotto sulle competenze imprenditoriali in Europa abbiamo rilevato svariate competenze orientate al futuro, come estensione delle competenze generali pubblicate dall'OCSE. Come previsto, tali competenze variano da paese a paese, pur essendoci comunque qualche somiglianza tra loro.

Il profilo tradizionale delle competenze imprenditoriali comprende i seguenti aspetti e argomenti:

- Contabilità e finanza
- Bilanciamento degli acconti
- Controllo
- Legislazione (lavoro/tasse ecc.)
- Gestione e organizzazione
- Capacità di leadership
- Marketing e distribuzione
- Comunicazione
- Relazioni pubbliche
- Logistica
- Esperienza professionale

Queste competenze tradizionali saranno comunque valide per gli imprenditori nei saloni nel 2030. Di seguito presenteremo alcune di queste competenze nell'ottica imprenditoriale all'interno dei saloni di parrucchieri e di bellezza.

### Aspetti finanziari

Competenze importanti per l'imprenditorialità hanno a che fare con gli aspetti finanziari, di marketing e di vendita. L'imprenditore, perciò, deve essere in grado di sviluppare un *business plan* e, di conseguenza, un piano di marketing e finanziario. In Germania, i soggetti intervistati ritengono importante che l'imprenditore sia in grado di stabilire i bisogni di investimento e le risorse finanziarie delle aziende, di redigere una stima di costo, di calcolare i margini di contribuzione e di bilanciare le spese economiche. Inoltre, pensano che un imprenditore debba saper calcolare gli indici di performance dell'azienda e tenerli in considerazione per le proprie scelte. È chiaro, quindi, che l'imprenditore abbia bisogno di competenze finanziarie per gestire il proprio salone, ma nel caso in cui non le possieda, la scelta più saggia è assumere un contabile che se ne occupi.

### Marketing e vendite

Ogni imprenditore ha bisogno di competenze di marketing e di vendita. È importante che abbia chiare la *mission* e la *vision* del salone: qual è la nostra proposta ai clienti (Che valore forniamo, e a chi?) e come vogliamo svilupparla nel futuro?

La comunicazione di marketing dovrebbe essere collegata ai social media e all'uso di statistiche come Google Analytics. Grazie all'uso dei social media e di un sito web interattivo, i clienti saranno più informati. Inoltre, è importante conoscere i propri clienti, anche quelli potenziali, in modo tale da poter comunicare in maniera più efficiente con questi gruppi target.

Infine, l'imprenditore dovrebbe sviluppare competenze nell'ambito della *customer experience* (esperienza del cliente), ossia essere consapevole dell'impatto sui clienti della comunicazione verbale e non verbale nel salone.

### **Competenze comunicative**

Una delle competenze più importanti della *customer care* è la capacità di comunicare con i clienti. Sono necessarie varie competenze comunicative per comprendere i clienti: ascoltare attentamente, consigliare i clienti al meglio, saper conversare, risolvere i problemi e i conflitti con i clienti.

### **Lavoro di squadra e Cooperazione**

Attorno a sé, l'imprenditore ha un team di collaboratori. Affinché il lavoro funzioni al meglio, l'imprenditore deve essere in grado di valutare l'efficienza del team sulla base degli obiettivi dell'azienda. È importante inoltre stabilire degli incontri regolari con il proprio team, per discutere i progressi del salone e tutti gli altri aspetti personali, finanziari, di vendita, di gestione della clientela e, non meno importante, di sostenibilità. Questi incontri andranno a beneficio di tutto il team. Allo stesso tempo, l'imprenditore dovrebbe tenere incontri con i fornitori, con le altre organizzazioni e con le persone che compongono la propria rete aziendale. Non sempre sarà facile trovare del personale qualificato.

### **Apprendimento e Sviluppo**

In quest'epoca di rapidi cambiamenti, è molto importante tenersi costantemente aggiornati, per apprendere nuove tecniche, nuovi prodotti, nuovi materiali e nuove possibilità di essere più sostenibili. Nell'ambito dell'apprendimento rientra anche il saper trattare diversi tipi di capelli in riferimento alle varie etnie.

## **4.3 Competenze in materia di sostenibilità**

Le competenze in materia di sostenibilità sono tutte quelle conoscenze, abilità, attitudini e valori interconnessi che consentono di agire sul mondo con un occhio attento ai problemi, alle sfide e alle opportunità ambientali.

La sostenibilità ambientale mira a migliorare il benessere umano attraverso la protezione del capitale umano (terra, aria, acqua, minerali, ecc.). Si definiscono ecosostenibili quelle iniziative e quei programmi che garantiscono il rispetto dei bisogni della popolazione senza il rischio di compromettere quelli delle generazioni future. All'interno dell'azienda, sostenibilità ambientale significa essere in grado di raggiungere risultati economici positivi preservando l'ambiente sia a corto che a lungo termine.

Le competenze in materia di sostenibilità nel 2030 per i parrucchieri e gli imprenditori sono sotto vari aspetti le stesse che valgono per qualunque altro approccio sostenibile, anche se alcune sono specifiche proprio dei saloni di bellezza.

### **Gestione sostenibile delle risorse**

Il primo passo da compiere per diventare più sostenibili è prendere consapevolezza dell'uso appropriato delle risorse, quali acqua, elettricità o prodotti per capelli. Il secondo è controllare e gestire il loro utilizzo. Questo richiede competenze di analisi, controllo e

gestione. Lo stesso vale per la gestione dei rifiuti: prima bisogna diventare consapevoli del problema, per poi procedere ad uno smaltimento più consapevole degli imballaggi, al loro riciclo o riutilizzo.

Gestione significa anche rispettare le norme igieniche e di sicurezza, prestando attenzione agli aspetti ergonomici e all'uso dei dispositivi di protezione.

### **Marketing sostenibile (green)**

Le competenze in materia di sostenibilità includono anche il marketing sostenibile nei confronti dei clienti. Questo significa promuovere prodotti, servizi ed iniziative ecologiche. Più nello specifico, il marketing green (o marketing ambientale) si riferisce a un vasto raggio di pratiche e strategie ecologiche, come:

- L'uso di imballaggi ecosostenibili fabbricati con materiali riciclati
- L'adozione di pratiche commerciali sostenibili
- La condivisione dei vantaggi ambientali dei prodotti con i clienti
- L'investimento in energie rinnovabili

### **Apprendimento e Conoscenza**

Una competenza importante è l'organizzazione di aggiornamenti continui della formazione in materia di sostenibilità, salute e sicurezza per i parrucchieri. I parrucchieri e gli estetisti devono imparare a usare meno plastica monouso e prodotti non riciclabili, e a eliminarli gradualmente. Imparare implica anche guardare oltre, ad esempio capire con che mezzo i clienti raggiungono il salone e come vengono trasportati i prodotti da e verso il salone e capire come si può diventare più sostenibili.

Un'altra competenza è quella di essere informati regolarmente, ad esempio dagli specialisti e dalle comunità imprenditoriali, sulla salute e la sicurezza sul lavoro, sulle norme antincendio e di protezione ambientale e sui requisiti di ergonomia.

## **4.4 Competenze informatiche**

Le innovazioni digitali possono essere la chiave per la transizione ecologica, mentre l'ecologizzazione delle tecnologie digitali è un fattore critico di successo per la trasformazione digitale. Le tecnologie digitali sono fondamentali per monitorare con precisione lo stato dell'ambiente e valutare l'impatto delle politiche e degli interventi con l'obiettivo di identificare e adottare le pratiche migliori. Ad esempio, i satelliti permettono di raccogliere in tempo reale i dati sulle emissioni di gas serra e sulla deforestazione, consentendo una maggiore trasparenza negli impegni assunti dai Paesi per raggiungere accordi ambientali globali.

Molti studenti che hanno buoni livelli di competenza in materia di sostenibilità ambientale non hanno livelli analoghi di competenza digitale e viceversa. Molti studenti in tutti i Paesi dell'UE hanno riferito bassi livelli di interesse per gli strumenti digitali, una mancanza di autoefficacia nell'uso degli stessi e bassi livelli di competenza digitale.

Combinare una forte competenza in materia di sostenibilità ambientale con solide competenze digitali è la chiave per una profonda riorganizzazione, necessaria per adattare i settori dell'energia, dell'urbanistica, dei trasporti, dell'edilizia, dell'agricoltura,

dell'abbigliamento e della bellezza - solo per citarne alcuni - in modo da raggiungere gli obiettivi in materia di cambiamenti climatici.

### **Competenze di Automazione e Tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC)**

L'automazione è la domanda chiave: quali aspetti del lavoro di parrucchiere e di estetista possono diventare obsoleti? In realtà molte funzioni del salone sono già informatizzate. I parrucchieri e gli imprenditori dovrebbero avere una conoscenza di base delle TIC. I futuri parrucchieri ed estetisti devono essere in grado di coinvolgere clienti di età ed estrazione sociale diverse, che potrebbero essere titubanti nei confronti delle nuove tecnologie (il 44% dei cittadini dell'UE non ha competenze digitali di base). Dovrebbero essere in grado di lavorare con software (app) collegati ai saloni. Ad esempio, lavorare con un'applicazione che fornisce un'anteprima digitale del taglio di capelli o della modellazione 3D. La conoscenza dei social media è necessaria per scopi di marketing (nuovi clienti, fidelizzazione dei clienti esistenti). È necessaria anche la conoscenza di un sistema di prenotazione online, perché l'evoluzione dei modelli di consumo richiederà strategie flessibili: gli acquirenti sono meno inclini a visitare i rivenditori fisici e ordineranno sempre più spesso online. Questo riduce anche la visibilità dei visitatori nei saloni. Gli imprenditori devono avere una conoscenza dei sistemi amministrativi (contabilità, fatture).



## 5 Ricerca

Nel progetto sono state implementate diverse ricerche documentali/ sondaggi.

### 1. Sondaggio I

Febelhair, Richtpunt Campus Oudenaarde e IES EL PALO Malaga hanno formulato insieme un questionario, che ogni partner ha poi compilato. Attraverso il questionario abbiamo raccolto dati riguardo:

- Formazione e corsi nell'ambito dell'istruzione nei vari paesi partner
- Requisiti e competenze, profili e abilità nel settore in termini di imprenditorialità, digitalizzazione e sostenibilità
- Tendenze, futuri requisiti e abilità nell'imprenditorialità, nella digitalizzazione e nella sostenibilità

Il documento vuoto è presente nell'Allegato 3

Nel capitolo 5.1 si presenta una panoramica dei risultati raccolti. Il questionario è stato poi implementato nei paesi partner.

### 2. Sondaggio II

Eseguito da El Palo (Spagna) e CIOFS (Italia). Il sondaggio era rivolto a:

- a. Parrucchieri (parrucchieri indipendenti, insegnanti);
- b. Clienti.



## 5.1 Sondaggio e informazioni sul settore

In questo paragrafo verranno illustrati:

- Informazioni sui corsi, moduli, parti dei corsi e formazione su Imprenditorialità (2020)
- Future competenze/profili/abilità nel settore (2030)

### 5.1.1 Informazioni sui corsi, moduli, parti dei corsi e formazione su capelli ed estetica

Sono stati raccolti questi dati fondamentali:

- Tipo di scuola, tipo di studente, durata del corso.
- Formazione scolastica (indicare QEQ e il livello nazionale)

Belgio	Italia	Olanda	Spagna
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Scuola secondaria: Cura del capello / Acconciatore (5 anni – Livello 4)</li> <li>- Scuola secondaria: Cura del capello duale/ acconciatore duale (3 anni – Livello 4)</li> <li>- Scuola secondaria: Benessere &amp; stile di vita/ anno specializzante (5 anni – Livello 4)</li> <li>- Educazione per gli adulti: Parrucchiera, Manager di salone, Barbiere, Acconciatori, Estetiste, Nail artist, Pedicure... ( Gli anni dipendono dalla scuola -Livello 4)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Operatore benessere – acconciatore (3 anni – Livello 3)</li> <li>- Operatore benessere – cosmetici (3 anni – Livello 3)</li> <li>- Tecnico acconciatore (1 anno – Livello 4)</li> <li>- Tecnico trattamenti bellezza (1 anno – Livello 4)</li> <li>- Accademia per acconciatori (5 anni – Livello 6)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Scuola secondaria: Assistente per la cura del capello, cura del capello, acconciatore, manager di salone (5 anni – Livello 4)</li> <li>- Educazione per gli adulti: parrucchiere, manager di salone, barbiere, acconciatore... (Gli anni dipendono dalla scuola – Livello 2)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Scuola secondaria (inferiori e superiori): tecnico base in capelli ed estetica, tecnico del salone e dei cosmetici (2000 ore – Livelli 3 e 4)</li> <li>- Acconciatore /assistente estetista</li> </ul>

I parrucchieri devono seguire moltissimi corsi di formazione durante la loro carriera. Il mondo dell'acconciatura non resta mai fermo e i corsi di aggiornamento sono d'obbligo. I corsi di aggiornamento sono spesso basati su un tema specifico come taglio, colore, piega o altro.

Alcune marche con cui lavoriamo (L'Oréal, Wella, Schwarzkopf, Joico...) spesso offrono corsi del genere.

## Informazioni su corsi, moduli, parti dei corsi e formazione sull'imprenditorialità

Belgio	Italia	Olanda	Spagna
<p>- Educazione per adulti + scuola secondaria:</p> <p>Dopo essersi diplomati alla scuola secondaria o alla scuola per adulti in estetica/parrucchiere, anche l'imprenditorialità è compresa nel programma. Nel passato era necessario avere un titolo in business management prima di poter aprire un proprio salone. Oggi non è più così per il Belgio</p> <p>- Formazione privata;</p> <p>Ci sono diversi corsi privati sui temi di business coaching, marketing, amministrazione e vendita. Spesso però sono molto costosi.</p>	<p>- Economia – Business management:</p> <p>Molte scuole superiori in Italia offrono un percorso col focus in business management ed economia (5 anni)</p> <p>- Economia:</p> <p>Il corso di economia è uno dei percorsi più scelti tra tutti quelli universitari (3-5 anni)</p> <p>- Imprenditorialità – economia – business management:</p> <p>Questi tipi di corsi, per acconciatori o estetiste, sono proposti da molte istituzioni o anche direttamente dalle case di produzione di alcuni brand.</p>	<p>- Scuola secondaria:</p> <p>Dopo essersi diplomati alla scuola secondaria o alla scuola per adulti in estetica/parrucchiere, anche l'imprenditorialità è compresa nel programma. Diverse scuole sono focalizzate sull'insegnamento dell'imprenditorialità come Vakman ondernemen.</p> <p>- Alta educazione:</p> <p>Piccole attività ed imprenditorialità</p> <p>- Formazione privata:</p> <p>Marketing, amministrazione, vendita</p>	<p>- Scuola secondaria superiore:</p> <p>Tecnico in attività commerciali, tecnico nel management amministrativo</p> <p>- Moduli trasversali</p> <p>Iniziativa di business ed imprenditoriale, formazione e orientamento al lavoro</p> <p>- Migliore formazione professionale</p> <p>Tecnico più alto in amministrazione e finanza, assistenza all'ufficio del direttore, management delle vendite e degli spazi commerciali</p>

## Informazioni su corsi, moduli, parti dei corsi e formazione sulla digitalizzazione e competenze digitali

Belgio	Italia	Olanda	Spagna
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Scuola secondaria + educazione per adulti: Dopo essersi diplomati come estetisti/parrucchieri, anche le competenze TIC sono comprese nel programma. Come lavorare con Word, PowerPoint, Excel...</li> <li>- Formazione privata: social media, prenotazioni online ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ICT: molte scuole superiori offrono un percorso con focus sulle TIC.</li> <li>- Il corso di studi in TIC è offerto da diverse università in Italia.</li> <li>- Questo tipo di corsi, per parrucchieri o estetiste, è offerto da tante istituzioni.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Scuola secondaria + educazione per adulti: Dopo essersi diplomati come estetisti/parrucchieri, anche le competenze TIC sono comprese nel programma. Come lavorare con Word, PowerPoint, Excel...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formazione professionale base: Diploma in informatica, comunicazione, tecnico di sistemi e networks</li> <li>- Nel settore dell'estetica: 40 ore economia circolare e digitalizzazione. Digitalizzazione applicata.</li> </ul>

## Informazioni sui corsi, moduli, parti dei corsi e formazione sulla Sostenibilità

Belgio	Italia	Olanda
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Scuola secondaria + educazione per adulti: Dopo essersi diplomati come estetisti/parrucchieri anche le competenze sulla sostenibilità sono comprese.</li> <li>- Risktrainer brochure: Per il settore acconciature i seguenti punti sono affrontati               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Spazio di lavoro sicuro</li> <li>• Protezione per la salute</li> <li>• Igiene</li> <li>• Ergonomicità</li> <li>• Ambiente</li> <li>• Benessere psicosociale</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Scienze naturali e ambientali: ci sono alcune università in Italia che offrono questo specifico corso.</li> <li>- Sostenibilità e educazione ecologicamente correlata: questo tipo di corsi per parrucchieri ed estetisti è offerto da alcune istituzioni al momento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Scuola secondaria + educazione per adulti: Consulente d'innovazione e sostenibilità</li> <li>- Materiali d'insegnamento: Sostenibilità MBO – Diversi materiali d'insegnamento per la sostenibilità nei saloni.</li> </ul>

## 5.2 Future competenze/profili/abilità nel settore (2030)

In questa sezione descriveremo i comportamenti generali dei clienti, imprenditori e proprietari di saloni nel settore acconciatura ed estetica con riguardo all'imprenditorialità, alla digitalizzazione e sostenibilità nel loro campo.

### Imprenditorialità nel 2020

	Belgio	Olanda	Spagna	Italia
<b>Cliente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Domanda :</li> <li>• frequenta zione di molti corsi di formazion e</li> <li>• Attenzion e al cliente</li> <li>• Attività nei social media</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Igiene e misure per il coronavirus</li> <li>-Attenzione al cliente</li> <li>- Come trovare il tuo parrucchiere?</li> </ul>	<p>Le richieste del cliente per il 2021 hanno a che fare con l'esperienza della pandemia. Ecco le più importanti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-L'attività deve mettere in primo piano azioni sociali ed aiutare i clienti a raggiungere uno stile di vita più sostenibile e sano.</li> <li>-Mentre i più giovani preferiscono un'interazione digitale, la clientela più anziana cerca il contatto con le persone.</li> <li>-Lavorare da casa sarà un cambiamento a lungo termine e perciò si cerca un'interazione sociale con una densità di popolazione minore.</li> <li>-Le aziende devono fornire soluzioni che si</li> </ul>	

			<p>concentrino sul desiderio dei clienti di massimizzare il loro tempo, offrendo loro una maggiore flessibilità soprattutto con i prodotti e i servizi a cui possono accedere da casa o vicino casa.</p> <p>-Le persone sono molto più consapevoli sulla loro salute e chiedono l'igiene dei prodotti. Si ricerca anche il minor contatto possibile per prevenire il contagio da coronavirus.</p> <p>-Le attività dovrebbero fornire dei servizi e dei prodotti che supportino la capacità di ripresa, la salute e il benessere mentale del cliente.</p> <p>-Le aziende devono supportare l'equilibrio lavoro-vita, i bisogni produttivi e comunicativi.</p>	
--	--	--	--	--

<b>Proprietari dei saloni</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Seguire un corso di formazione e sul business management.</li> <li>- Conoscenza di: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vendita</li> <li>• Prezzi</li> <li>• Stima</li> <li>• Amministrazione dei clienti</li> <li>• Management</li> <li>• Contabilità</li> <li>• Comunicazione</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fare un piano aziendale che contenga: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Chi sei in quanto imprenditore</li> <li>• Caratteristiche personali</li> <li>• La tua idea</li> <li>• La tua azienda</li> <li>• Lo status giuridico</li> <li>• Nome e luogo</li> <li>• Le tue strategie di mercato</li> <li>• Il tuo piano finanziario</li> </ul> </li> <li>- Marketing</li> <li>- Essere aggiornati sugli ultimi trend nella professione ed imprenditorialità</li> </ul>	<p>La maggior parte dei proprietari dei saloni pensano che per fare successo in questo settore si debba avere più delle classiche competenze manuali; è essenziale avere:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Passione e tenacia</li> <li>- Ispirare empatia e affetto</li> <li>- Formazione continua e aggiornamento periodico</li> <li>- Creatività, senso artistico e ricerca delle mode</li> <li>- Conseguimento di nuove sfide</li> </ul> <p style="text-align: center;">- Richiede:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Una delle più grandi domande dei proprietari dei saloni e degli imprenditori è la riduzione dell'IVA dal 21% al 10%.</li> <li>- Tecniche di vendita</li> <li>- Specializzazione</li> <li>- Management dei saloni</li> <li>- Effetti e composizioni dei cosmetici</li> <li>- Strumenti digitali</li> <li>- Innovazione tecnologica</li> </ul>	<p>Abilità imprenditoriali più richieste nel 2021</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Innovazione</li> <li>- Comunicazione</li> <li>- Competenze economiche e amministrative</li> <li>- Creatività</li> <li>- Etica e sostenibilità</li> </ul>
-------------------------------	--	---	--	---



			<p>Negli ultimi cinque anni la sostenibilità (Pulito e sicuro, Il meglio per le piante/ecosostenibile, Bellezza etica e naturale) si è trasformata da un trend ad un imperativo aziendale.</p>	
--	--	--	--	--

### Digitalizzazione e competenze digitali nel 2020

	Belgio	Olanda	Spagna	Italia
<b>Cliente</b>	<p>Sistema di prenotazione online. Wi-Fi gratuito. Pagamenti col telefono / pagamenti contactless. Esempi di acconciature nei tablet.</p>	<p>Sistema di prenotazione online. Wi-Fi gratuito. Pagamenti col telefono / pagamenti contactless. Esempi di acconciature nei tablet.</p>	<p>Sistema di prenotazione online integrato.  Gli spagnoli non sono propensi a prenotare online (solo il 13% lo farebbe online, il 52% per telefono e il resto lo fa di persona)</p>	
<b>Proprietari dei saloni</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Software per la contabilità digitale.</li> <li>- Sistema di prenotazione online</li> <li>- Social media</li> <li>- Pagame</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Software per la contabilità digitale.</li> <li>- Sistema di prenotazione online</li> <li>- Social media</li> <li>- Pagame</li> </ul>	<p>Tecnologie come l'apprendimento automatico e l'intelligenza artificiale, già permettono agli estetisti e acconciatori professionisti di eseguire di tutto: dalla diagnostica del capello, al</p>	<p>Le competenze digitali più richieste del 2021 sono: L'uso di social media, software per il management, strumenti e-commerce, programmi per l'automazione d'ufficio, cittadinanza</p>

	<p>nti col telefono</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Negozio online</li> <li>- Apprendimento digitale</li> </ul>	<p>nti col telefono</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Negozio online</li> <li>- Apprendimento digitale</li> </ul>	<p>mostrare al cliente dei cambiamenti nel loro stile solo dai loro telefono o tablet.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Analizzare i dati aziendali per capire rischi e opportunità.</li> <li>- Creare esperienze migliori per i clienti e motivare la loro fedeltà.</li> <li>- Aumentare l'abilità di generare ricavo.</li> <li>-Creare vantaggi competitivi rispetto altri saloni.</li> <li>- Avere l'abilità di reagire in modo rapido ai cambiamenti nei bisogni interni ed esterni.</li> <li>-Ridurre i costi.</li> <li>-Migliorare l'efficienza dei processi lavorativi.</li> </ul>	<p>digitale...</p>
--	--	--	--	--------------------

## Sostenibilità nel 2020

	Belgio	Olanda	Spagna	Italia
Cliente	Per i clienti, la sostenibilità è meno importante. Vengono dal parrucchiere per il servizio offerto.	La sostenibilità sta diventando sempre più importante per i clienti e influenza la loro scelta del salone.	Prodotti naturali, senza parabeni, siliconi e coloranti. Bottigliette con plastica riciclata, meno plastica e etichettatura ecologica.	
Proprietari dei saloni	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Materiali riciclabili</li> <li>- Risparmio idrico</li> <li>- Energia sostenibile</li> <li>- Ergonomia</li> <li>- Prodotti bio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Materiali riciclabili</li> <li>- Risparmio idrico</li> <li>- Energia sostenibile</li> <li>- Ergonomia</li> <li>- Prodotti bio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Pratiche sostenibili</li> <li>-Prodotti naturali</li> <li>- Rifiuti</li> <li>-Sicurezza sul luogo di lavoro</li> </ul>	<p>Le competenze più importanti sulla sostenibilità nel 2021 sono:</p> <p>Il risparmio energetico e il risparmio idrico, la riduzione dei rifiuti e la qualità dell'aria...</p>

## Strumenti locali e pratiche adatte per la protezione dell'ambiente, sostenibilità

Strumenti, metodi	Descrizione	Com'è monitorato
<b>Acqua</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Soffione del rubinetto: raddoppiando la pressione dell'acqua si crea un flusso potente, dimezzando quindi il tempo di risciacquo. Risparmio di più del 65% del consumo idrico.</li> <li>- Strumenti per risparmiare sull'acqua: rubinetti col controllo della temperatura e del flusso.</li> <li>- Rubinetti chiusi mentre si fa lo shampoo.</li> <li>- Utilizzo di un solo asciugamano.</li> <li>- Utilizzo di filtri per capelli così da evitare l'ostruzione del canale di drenaggio</li> </ul>	Bolletta dell'acqua
<b>Elettricità</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pannelli solari</li> <li>- Pompa di calore</li> <li>- Luci a led a basso consumo con categoria A+++</li> <li>- Consigli</li> <li>- Temperatura impostata &gt;20°C</li> </ul>	Bolletta del consumo elettrico
<b>Gestione dei rifiuti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Riciclo e riutilizzo dei materiali: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asciugamani biodegradabili</li> <li>• Ciotole per la tinta biodegradabili</li> </ul> </li> <li>- Formazione sul deposito di rifiuti pericoloso e sullo smaltimento</li> </ul>	Più economico – meno lavaggi Legge 10/1998, del 21 aprile, sui rifiuti e il decreto regio 833/1988 sui rifiuti pericolosi e tossici
<b>Chimici</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Usare pastelle invece di polveri</li> <li>- Sistema di ventilazione dove puoi fare la tinta</li> <li>- Usare un blender chiuso per mescolare i colori</li> <li>- Uso di prodotti non tossici</li> </ul>	Salute del parrucchiere, Ecocert, Icea, Aiab, Ccpb, Natura, Cosmos, Demeter y EU Ecolabel
<b>Igiene</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pulire i pochi saloni sostenibili con prodotti biologici. Utilizzo di</li> </ul>	

	asciugamani in cotone biologico lavati con prodotti naturali con programmi brevi.	
<b>Prodotti</b>	- Prodotti biologici, ecologici, naturali	Certificazione da organizzazioni nazionali autorizzate (mercato europeo)
<b>Mobili</b>	- Mobili in legno - Uso di materiali sostenibili o riciclati per fabbricare i mobili	Franchigia
<b>Altro</b>	- Richiedere politiche sostenibili ai fornitori - Uso di silenzianti nei phon - Impacchettamento ecosostenibile	

### 5.1.2 Richieste e competenze future (2030)

In questa sezione analizzeremo nuove tendenze nelle due diverse aree:

- In relazione con le competenze (tecniche) creative / artistiche e
- In relazione con le soft skills (general) personali.

### Imprenditorialità nel 2030

<b>Tecniche</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Specializzarsi in un ambito</li> <li>- Specialisti che lavorano insieme in un'azienda</li> </ul>	<p>Per esempio, un parrucchiere in cui ci si può solo fare la tinta o un salone in cui puoi solo farti una pulizia del viso. I parrucchieri e le estetiste si specializzano in un settore specifico, così da renderli eccelsi.</p> <p>Diverse specializzazioni sotto lo stesso tetto. Come ad esempio: parrucchiere, estetista, un barbiere e uno specializzato nel fare le sopracciglia.</p>
-----------------	---	---

<b>Economia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Piccola e contenuta sotto lo stesso tetto.</li> </ul>	Lavorando insieme i rischi e i costi sono minori. Pensare a un'assicurazione condivisa.
<b>Social</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Creare opportunità per le persone con disabilità</li> </ul>	Creare un percorso per persone che hanno distanza dal lavoro
<b>Clienti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Attenzione ai prodotti e ai servizi da un punto di vista medico per migliorare la qualità della vita.</li> <li>- Salute e benessere basato su ingredienti non tossici e cosmetici customizzati</li> <li>- Servizi aziendali a casa</li> </ul>	<p>La maggior parte dei clienti sono over 60.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Più della metà dei ricavi mondiali saranno in mano delle donne e spenderanno in modi diversi, ma saranno più riluttanti a prendere rischi.</li> </ul>
<b>Imprenditori e proprietari dei saloni</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Consulenza sulle tecniche H&amp;B per shooting e video.</li> <li>- Conoscenza nei cosmetici verdi.</li> </ul>	<p>La scarsità dell'acqua rivoluzionerà i trattamenti di bellezza</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cura, relax e nutrizione del corpo e della mente, con un approccio olistico.</li> </ul> <p>L'obiettivo è quello di offrire una versione espressa in cui il cliente senta che si valorizza il poco tempo a disposizione, ma sempre in modo eccelso e meticoloso.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La specializzazione e la collaborazione tra esperti sarà un must.</li> </ul>

## Digitalizzazione e competenze digitali nel 2030

<p><b>Prenotazione</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sistema di prenotazione online</li> </ul>	<p>Il sistema di prenotazione online è aumentato negli ultimi tre anni. Nel 2030 tutti useranno questo metodo? I parrucchieri o le estetiste non dovranno più preoccuparsi di dover organizzare tutti gli appuntamenti e non dovranno più telefonare.</p>
<p><b>Clienti</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comparsa del concetto di trattamenti a casa o alla-domanda</li> <li>- Consigli personalizzati priorità rispetto al servizio in sé</li> <li>- Uso di app per mostrare i cambi di stile</li> <li>- Prenotazione degli appuntamenti via internet</li> <li>- Recensioni affidabili</li> <li>- Clienti che diventano professionisti-consumatori</li> </ul>	<p>I servizi alla-domanda sono diventati importanti, visto che le persone cercano di rendere le proprie attività di routine veloci ed efficienti.</p> <p>I nuovi clienti potrebbero avere dubbi su ciò di cui possono avere bisogno, i clienti abituali invece potrebbero pensare ad un cambiamento o a provare qualcosa di nuovo rispetto alle loro scelte abituali. Avere l'opportunità di poter consultare online fornirebbe informazioni utili, semplificando e velocizzando i servizi. Amazon lancia il suo primo "Salone dell'esperienza" a Londra.</p> <p>Metà delle persone possedenti uno smartphone dicono che entro il 2025 tutti indosseremo le visiere per la realtà aumentata e che entro il 2030, con la tecnologia 5G, l'internet dei sensi prenderà piede. Dicono che ci saranno anche visiere che tradurranno lingue diverse istantaneamente, che ci</p>

		<p>permetteranno di controllare digitalmente l'olfatto, la vista, il gusto, il tatto e la temperatura.</p> <p>-I display oleografici 3D saranno uno strumento importante per il marketing e la comunicazione.</p> <p>Prenotare gli appuntamenti via internet diventerà un'abitudine e sarà d'aiuto per restare in contatto con i clienti.</p> <p>La soddisfazione del cliente è la migliore raccomandazione e fonte di riferimento per qualsiasi azienda. I saloni incoraggeranno i clienti a scrivere recensioni del loro salone, staff e servizi.</p> <p>Recensioni positive attirano nuovi potenziali clienti. Il minor numero di feedback positivi spiega gli aspetti negativi su cui il salone dovrebbe focalizzarsi e/o eliminare per migliorare il servizio.</p> <p>I proprietari dei saloni dovranno vedere i clienti come fonte di esperienza, ed osservare come possono stupire quella persona con ciò che fanno. L'aspetto sorprendente di tutto questo è che se fanno bene, le persone inizieranno ad essere disposte a pagare di più per avere il privilegio, e faranno sempre di più per pubblicizzare l'azienda.</p>
<p><b>Studenti e insegnanti del settore</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trovare più modi e più efficaci modi per integrare la tecnologia nell'insegnamento e</li> </ul>	<p>Le scuole devono sfruttare il potenziale della tecnologia nelle classi per affrontare la differenza digitale e dare agli studenti le competenze</p>



	<p>nello studio.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Etica della tecnologia digitale.</li> </ul>	<p>di cui hanno bisogno per affrontare l'attuale mondo interconnesso.</p> <p>Gli educatori in questo nuovo mondo tecnologico sono obbligati a preparare al meglio le nuove generazioni di "nativi digitali", così che possano affrontare la dimensione etica e sociale non solo delle tecnologie già esistenti, ma anche di quelle che devono ancora essere inventate.</p>
<p><b>Imprenditori e proprietari dei saloni</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Un susseguirsi di appuntamenti digitali e clienti digitali</li> <li>- Piattaforme collaborative e comunicative tra saloni, dipendenti e capi di aziende diverse ma interconnesse, es: parrucchieri, nutrizionisti, dermatologi, cosmetologi...</li> <li>- Appuntamenti con caparra</li> <li>- Software e app per facilitare i clienti, i servizi, gli inventari, la contabilità, la vendita di prodotti, etc.</li> <li>- Vendita virtuale e apprendimento virtuale</li> <li>- Polarizzazione della domanda in due gruppi: velocità e intrattenimento. Questo farà la</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-I clienti si aspetteranno di poter prenotare i loro appuntamenti tramite il loro telefono, iPads o addirittura dal loro orologio.</li> <li>-Gli appuntamenti online garantiscono la disponibilità, evitando telefoni occupati, receptionists virtuali, e altre opzioni.</li> <li>- Tracciare gli appuntamenti dei clienti per incoraggiarli ad andare al salone più spesso e spendere di più.</li> <li>-Vendita virtuale e apprendimento virtuale.</li> <li>-Il sistema di prenotazione online con caparra assicura che i clienti non si dimentichino di presentarsi.</li> <li>-Possedere una linea di prodotti professionali, dare consigli online, vendere prodotti coerenti con le necessità del cliente, fare consulenza online...</li> </ul> <p>Piattaforme collaborative e comunicative tra saloni, dipendenti e capi di aziende diverse ma interconnesse, es: parrucchieri, nutrizionisti, dermatologi,</p>

	<p>differenza nelle necessità dei clienti di entrambi i gruppi.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Necessità della protezione dei dati e la gestione della reputazione.</li> </ul>	<p>cosmetologi...</p> <p>Velocità: i clienti che vogliono velocità nel salone saranno orientati ai risultati e cercheranno offerte efficienti; avere un buon controllo dei dati e delle preferenze dei clienti aiuterà a ridurre i tempi.</p> <p>Intrattenimento: i clienti che desiderano intrattenimento saranno propensi a volere spazi che offrono attenzioni, relax e che fanno bene all'anima; ancora, avere un buon controllo dei dati e delle preferenze dei clienti aiuterà a personalizzare le esperienze.</p> <p>-La popolazione robotizzata sta aumentando. Molti sono robot industriali, ma anche la robotica personale sta aumentando. Robot che ti lavano i capelli o scanner che analizzano la tua pelle prima di un trattamento diventerà la realtà.</p>
--	--	---

## Sostenibilità nel 2030

<b>Governo</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Eliminazione della plastica.</li> <li>2. Adattamento.</li> <li>3. Buon protocollo di pratica di rilevamento.</li> <li>4. Livello minimo di sostenibilità negli elettrodomestici di casa.</li> </ol>	<p>Attraverso una legislazione tipo 'Legge sui rifiuti'.</p> <p>Unire metodi tipo: Chiarezza. Qualità ed efficienza. Standard nazionali e internazionali.</p> <p>Pulire, rischi chimici, riciclare...</p> <p>Mettere limiti come etichette energetiche per gli elettrodomestici di casa.</p>
<b>Laboratori</b>	<p>Rimozione delle microplastiche.</p> <p>Patto per l'innovazione di nuovi prodotti.</p> <p>Meno prodotti pericolosi.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Attraverso la ricerca per ridurle.</li> <li>2. Promozione della ricerca in più sistemi sostenibili.</li> <li>3. Studio di malattie.</li> </ol>
<b>Clienti</b>	<p>Ridurre l'impatto sulla salute.</p> <p>Prodotti più green.</p>	<p>Ridurre la quantità di bioaccumulazione.</p> <p>Naturali e fatti a casa.</p>
<b>Gruppi ecologisti</b>	<p>Rimozione delle microplastiche.</p> <p>Riduzione dei CFC, persolfato, prodotti cancerogeni e quelli che colpiscono la riproduzione.</p> <p>Diminuzione del consumo dell'acqua e delle sostanze inquinanti.</p>	<p>Nuovi cosmetici più ecologici.</p> <p>Prodotti più green e biodegradabili.</p> <p>Attraverso elettrodomestici migliori e la depurazione dell'acqua prima che arrivi nelle fogne.</p>
<b>Vicini</b>	<p>Miglioramenti nella purificazione dell'acqua.</p>	<p>Attraverso la depurazione completa dell'acqua.</p>
<b>Lavoratori</b>	<p>Prodotti meno pericolosi per la salute.</p>	<p>Riduzione di composti come persolfato, benzene...</p>

	<p>Attrezzatura necessaria.</p> <p>Protocolli.</p>	<p>IPE (guanti, mascherina, grembiule, occhiali).</p> <p>Sono soddisfatti in entrambi i casi (parrucchieri donne e uomini), dove ci sono differenze significative.</p>
<b>Imprenditori e associazioni</b>	<p>Nuove tecnologie (non faccia a faccia).</p> <p>Impostare degli obiettivi.</p> <p>Etichettatura sostenibile.</p> <p>Pratiche giuste.</p> <p>Maggiore resa dell'acqua.</p> <p>Valutazione dell'aria.</p> <p>Elettrodomestici più sostenibili</p>	<p>Mostrarsi e incrementare la consapevolezza sul prodotto.</p> <p>Riduzione dell'impronta ecologica attraverso l'energia rinnovabile e la riduzione dei rifiuti.</p> <p>Nuove composizioni eco-sostenibili.</p> <p>Rischi chimici, prevenzione dei rischi degli occupati, miglioramento del riciclo e del protocollo di pulizia.</p> <p>Circuito chiuso e stoccaggio dell'acqua, sistema di purificazione dell'acqua.</p> <p>-Sistema di aspirazione e di ventilazione (artificiale e naturale).</p> <p>-Aspiratori per prodotti volatili Luci a led, elettrodomestici efficienti: lavatrici, asciugatrici, phon,...</p>

## 5.2 Sondaggio a parrucchieri sulla digitalizzazione, imprenditorialità e sostenibilità

Questo sondaggio era rivolto a:

- a. Parrucchieri (parrucchieri indipendenti, insegnanti)
- b. Clienti.

Abbiamo mandato la nostra indagine a molti parrucchieri, ma, come potete immaginare, non sempre sono molto propensi a compilare dei sondaggi. Alla fine, 150 parrucchieri lo hanno fatto.



## 5.2 Sondaggio per parrucchieri

Abbiamo redatto una lista di tutte le domande e le risposte. Per essere più chiari, abbiamo annotato le risposte più frequenti che davano i parrucchieri.

### Risultati del sondaggio sulle capacità imprenditoriali dei parrucchieri

#### 1. Com'era indirizzata l'imprenditorialità nel tuo corso?

- Gestione aziendale
- Gestione del salone
- Gestione delle vendite
- Calcolo dei costi
- Avviare una piccola azienda

*\*Risposta più frequente: non è stata dedicata abbastanza attenzione alla materia*

#### 2. Di che competenze imprenditoriali si ha bisogno al giorno d'oggi in un salone?

- Management
- Leadership
- Comunicazione
- Calcolo dei costi
- Pianificazione
- Gestione del magazzino
- Servizio clienti/management
- Social media
- Negozio online

#### 3. Hai fatto formazione aggiuntiva rispetto all'imprenditorialità?

- Gestione aziendale – 1 anno di corsi serali
- L'Oréal business club
- Comunicazione d'azienda
- Formazione a Unizo (Unione degli imprenditori a partita IVA) – corso sessione pre-starter/ corso in management.

#### 4. Come si sono evolute le tue competenze imprenditoriali durante la tua carriera? Quali sono diventate le più importanti?

- Comunicazione (con i clienti)
- Tecniche di vendita
- Social media (sito web– Facebook – Instagram)
- Sistema di prenotazione online
- Bilancio tra costi e ricavi
- Conoscenza di nuove aziende
- Stare al passo con i nuovi trend leggendo le riviste del settore

**5. Secondo te quali sono le competenze imprenditoriali che saranno fondamentali nel 2030?**

- Specializzarsi in un settore
- Digitalizzazione (negozi online, educazione online, social media)
- Formare il proprio staff nel miglior modo

## Risultati sondaggio sulla sostenibilità dei parrucchieri

**1. Com'è emerso il tema della sostenibilità nella tua educazione?**

- Il tema seguente sarà brevemente discusso durante la formazione. Non è un corso separato:
- Gestione dei rifiuti,
- Gestione dell'igiene
- Gestione dell'ambiente
- Ergonomia
- Prodotti bio

**2. Hai sostenuto qualche corso di formazione aggiuntivo sulla sostenibilità?**

- Hairborist: brand di parrucchiere biologico che fa formazione a parrucchieri prima che lavorino coi prodotti (<https://hairborist.nl/>)
- Workshops attraverso delle compagnie (spesso L'Oréal)

**3. Quali competenze applichi nel tuo salone/scuola?**

- Gestione dei rifiuti (raccolta differenziata - materiali riciclabili)
- Risparmio dell'acqua (rubinetti anti-spreco)
- Pannelli solari
- Pompa di calore
- Luci a led

**4. Come si è evoluta la tua opinione sulla sostenibilità durante la tua carriera? Su cosa ti focalizzi di più rispetto a una volta?**

- Risposta molto comune: Pochissima attenzione in materia
- Raccolta differenziata/ riciclare
- Lavorare con prodotti naturali
- Risparmio dell'elettricità

**5. Quali competenze sulla sostenibilità pensi diventeranno più importanti nel 2030?**

- Prodotto e materiali ambientalmente consapevoli
- Prodotti e materiali sostenibili
- Gestione dei rifiuti
- Raccolta differenziata/ riciclare

## Risultati sondaggio sull'Innovazione e Digitalizzazione dei parrucchieri

- 1. Quanto è affrontato il tema della digitalizzazione e dell'innovazione nel tuo corso?**
  - Spesso non è affrontato
  - TIC nella scuola secondaria (Word, Excel, PowerPoint)
  - Libri online/tablets
- 2. Hai frequentato corsi di formazione aggiuntivi specifici sulla digitalizzazione e l'innovazione?**
  - Corso per il sistema di prenotazione online
  - L'oréal business club
  - Spesso no, cerco info da solo
- 3. Come si sono evolute le tue competenze digitali durante la tua carriera? Qual è diventata la più importante?**
  - Contabilità digitale
  - Social media (sito web - Facebook - Instagram)
  - Pagamenti via smartphone
  - Gestione clientela online (pc- Ipad)
- 4. Quali sono le competenze sulla digitalizzazione e l'innovazione che diventeranno più importanti nel 2030?**
  - Social media (Facebook - Instagram)
  - Negozio online
  - Corsi digitali
  - Sistema di prenotazione online

### 5.2.2 Risultati sondaggio ai clienti

#### Risultati sondaggio delle capacità imprenditoriali dei clienti

- 1. Pensi che il tuo parrucchiere sia un buon imprenditore?**
  - No – 25%
  - Sì – 75% (rispettoso del cliente, segue molti corsi di formazione, attivo nei social media)

#### Risultati sondaggio sull'Innovazione e Digitalizzazione dei clienti

- 1. Quali dei seguenti aspetti della digitalizzazione ha il tuo parrucchiere?**
  - Social media/sito web - 21%
  - Pagamento con smartphone/contactless – 17%
  - Sistema di prenotazione online – 12 %
  - Wifi gratuito – 10%
  - Profilo digitale del cliente - 8%



**2. Quali dei seguenti aspetti della digitalizzazione vorresti vedere dal tuo parrucchiere?**

- Sistema di prenotazione online – 20%
- Wifi gratuito – 14%
- Pagamenti con smartphone/contactless - 13%
- Esempi di acconciature su dispositivi digitali – 11%

**3. Quali pensi saranno gli aspetti digitali più importanti in un salone del futuro?**

- Prenotazioni online → i parrucchieri che lavorano senza prenotazione dovrebbero installare una telecamera live così il cliente sa quando può andare.
- App → foto del cliente + acconciatura abbinata (colore e taglio)

## Risultati sondaggio ai clienti sulla Sostenibilità

**1. Il tuo parrucchiere parla della sostenibilità nel suo salone?**

- No 80%
- Si 20% (biologico/prodotti bio/materiali smaltibili)

**2. Quali aspetti della sostenibilità pensi diventeranno importanti in un salone del futuro?**

- Consumo limitato dell'acqua
- Materiali smaltibili
- Materiali riciclabili
- Prodotti biologici

**3. In quanto cliente, cambieresti salone sapendo che in un altro si sta facendo un lavoro sulla sostenibilità migliore del tuo?**

- SI – 24%
- NO – 60%
- NON HO OPINIONE -16%

Anche i colleghi del IES EL PALO Malaga e CIOFS-FP Lombardia hanno preparato un sondaggio che hanno mandato a parrucchieri e clienti. Ecco i risultati.

## 6 Allegati

### Allegato 1: riepilogo prospetto parrucchieri nel 2020

	Paese	Fonte	Sostenibilità	Imprenditorialità	Tecnologia e digitalizzazione
1	Austria	<b>Certificato di apprendistato come parrucchiere (stylist) - LIVELLO 4 - 2004</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>•disposizione ed organizzazione degli appuntamenti coi clienti, e anche supporto ai clienti prima, durante e dopo i trattamenti</li> <li>•identificazione dei desideri dei clienti e fare conversazione su informazioni, consigli e supporto nella vendita</li> </ul>	Transazioni di pagamento usando il sistema di registrazione di cassa dell'azienda
2	Repubblica Ceca	<b>Certificato parrucchiere Full Time - LIVELLO 3 - 2004</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•esercitare i fondamentali di protezione alla salute, sicurezza lavorativa, e sicurezza per la prevenzione di incendi</li> <li>•agire in maniera consapevole per l'ambiente e rispetto alle strategie per la sostenibilità;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•prendersi la responsabilità di completare gli incarichi lavorativi o di studio; adattare i propri comportamenti a diverse circostanze per risolvere problemi</li> <li>•essere familiari con vari metodi di istruzione, buon utilizzo di risorse di informazione, mostrare il buon funzionamento delle proprie competenze</li> <li>•capire gli incarichi o identificare la fonte di problemi, esercitare soluzioni variabili, lavorare indipendentemente ma anche in gruppo</li> <li>• significato dell'apprendimento permanente;</li> </ul>	
		<b>Certificato studio parrucchiere Full Time - LIVELLO 4 - 2004</b>	applicare i fondamentali di protezione alla salute, sicurezza lavorativa, e sicurezza per la prevenzione di incendi.	<ul style="list-style-type: none"> <li>•adattarsi al cambiamento delle condizioni di lavoro e di vita, lavorare bene in gruppo ed essere responsabili per obiettivi assegnati</li> <li>•testare e valutare prodotti per la cura dei capelli appena sviluppati e preparazione per</li> </ul>	lavorare con informazione, usare ICT;

				mani/pedicure;	
3	Estonia	<b>Parrucchiere 1 - LIVELLO 1 - 2001</b>		vende prodotti per la cura e la finitura dei capelli adatti al cliente	
		<b>Parrucchiere 1 - LIVELLO 4 - 2001</b>		Il parrucchiere è aggiornato con le tendenze, e consiglia prodotti per la cura del capello al cliente. Amministrato e organizzazione delle attività: - Fissare appuntamenti. - Stabilire i prezzi dei servizi. - Organizzazione delle attività.	
4	Finlandia	<b>Qualificazione formativa in parrucchiere e estetica - 2017</b>		<b>Dimostrare prodotti, vendere e mettere nel mercato prodotti e servizi, guidare i clienti nella cura della pelle, capelli e bellezza.</b> •presentare prodotti e servizi del settore dei capelli e della cura della bellezza ai clienti in modo chiaro e utilizzando le vendite. • monitorare i conseguimenti dei loro target di vendita. •usare tecniche di marketing e promozione di tecniche di vendita, attingendo alla loro conoscenza dell'immagine marketing, della brand awareness e del visual marketing. •monitorare il raggiungimento degli obiettivi di vendita e pianificare ulteriori obiettivi. • utilizzare diverse tecniche di marketing e di promozione delle vendite, disegnando in modo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• comunicare in diversi ambienti professionali</li> <li>• lavorare in diversi ambienti digitali e usare informazioni digitali</li> <li>•lavorare con le tecnologie utilizzate nella loro professione e prendere in considerazione i benefici della tecnologia nel loro lavoro</li> </ul>

				<p>diverso sulla loro conoscenza dell'immagine marketing, brand awareness and visual marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• lavorare in collaborazione con le parti interessate, mantenere relazioni e stabilire nuovi contatti</li> <li>• ricerca di informazioni professionali in diverse fonti e valutare la sua affidabilità</li> <li>• dimostrare e vendere attivamente prodotti e servizi per la cura dei capelli e della bellezza ai clienti, giustificando il loro uso in modo diverso, con competenza e attirando interesse</li> <li>• monitorare attivamente e nel lungo termine il raggiungimento degli obiettivi di vendita, sviluppare il loro lavoro di vendita fissando nuovi obiettivi di vendita e monitorare il loro raggiungimento</li> <li>• pianificare e utilizzare attivamente diverse tecniche di marketing e di promozione delle vendite, attingere in modo diverso la loro consapevolezza del marchio e la competenza nel marketing dell'immagine e visiva</li> <li>• sviluppare le loro capacità di parlare in pubblico e mantenere l'interazione in diverse situazioni di servizio clienti</li> <li>• rete con diverse parti interessate</li> <li>• rispettare la legislazione in materia di protezione della bellezza e dei consumatori e tenere il passo con i cambiamenti in esso, e seguire le informazioni</li> </ul>	
--	--	--	--	--	--

				<p>rilasciate dalle autorità in materia di sicurezza dei prodotti di bellezza</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• comunicare attivamente in diversi ambienti digitali professionali, ricerca di informazioni professionali in diverse fonti</li> <li>• mostrare iniziativa in modo indipendente e, valutare l'affidabilità delle informazioni</li> <li>• servire i clienti con competenza e cortesia, promuovere la continuità dei rapporti permanenti con la clientela.</li> </ul> <p><b>Pianificazione di un piano aziendale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• cercare e generare idee per nuove opportunità di business</li> <li>• sviluppare un'idea di azienda e redigere un piano aziendale per essa</li> <li>• rete con diverse parti interessate</li> <li>• preparare i documenti associati alla costituzione di una società.</li> </ul> <p><b>Lavorare in un'azienda</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pianificare delle attività aziendali per l'azienda</li> <li>• costruire una rete di cooperazione che promuova le attività dell'azienda</li> <li>• condurre gli affari</li> <li>• valutare e sviluppare il funzionamento della società.</li> </ul>	
--	--	--	--	--	--

5	Germania	<b>Certificazione parrucchiere-2008</b>	Lui/lei deve essere capace di applicare le norme di igiene e sicurezza. Lui/lei deve essere in grado di applicare le normative formative specifiche in materia di tutela ambientale.	<p>Lui/lei è in grado di:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• creare un conto profitti e perdite;</li> <li>• effettuare la contabilità interna;</li> <li>• effettuare una valutazione dell'inventario;</li> <li>• leggere e valutare lo stato patrimoniale (bilancio);</li> <li>• effettuare svalutazioni(ammortamenti ) e accantonamenti e trasferirli su un bilancio;</li> <li>• trarre conclusioni dal bilancio per l'azienda.</li> </ul> <p>Lui/lei è in grado di fare una stima dei costi, calcolare i margini di contribuzione, e fare il bilancio dei ricavi economici.</p> <p>Lui/lei è in grado di valutare le esigenze di investimento della società e le sue risorse finanziarie.</p> <p>Lui/lei è in grado di calcolare i rapporti di prestazione della società e prenderli in considerazione.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lui/lei è in grado di pianificare un bilancio tenendo conto del rapporto tra i conti operativi, calcoli e risultati.</li> <li>• Lui/lei è in grado di fare un'analisi della location per sviluppare un concetto di start up e di elaborare un piano aziendale a medio e lungo termine.</li> <li>• Lui/lei è in grado di applicare gli aspetti legali rilevanti nel mondo dell'artigianato qualificato e delle PMI e anche le disposizioni di diritto commerciale, artigianato, commercio e industria, concorrenza e fiscalità.</li> <li>• Lui/lei è in grado di organizzare cooperazioni</li> </ul>	
---	----------	---	--	--	--

				<p>con altre aziende.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Lui/lei è in grado di avere una buona gestione di sé e del tempo.</li> <li>•Lui/lei è in grado di interpretare le analisi e gli studi di mercati di vendita e di approvvigionamento.</li> <li>•Lui/lei è in grado di negoziare e gestire la negoziazione.</li> </ul>	
		<p><b>Master in parrucchiera e artigiano</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Lui/lei è in grado di agire con responsabilità sociale ed economica, igienica e di sicurezza.</li> <li>•Lui/lei è in grado di usare e mantenere specifici macchinari professionali, strumenti e materiali.</li> <li>•Lui/lei è in grado di fare un'indagine sulle allergie prima di procedere a fare un trattamento.</li> <li>•Lui/lei è in grado di applicare le regole di igiene e di sicurezza.</li> <li>•Lui/lei è in grado di fornire comfort</li> </ul>	<p>Gestione risorse umane - Imprenditorialità - Marketing e Gestione vendite -</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Lui/lei è in grado di produrre conti operativi.</li> <li>•Lui/lei è in grado di calcolare i costi dei prodotti e dei servizi e analizzare la loro redditività.</li> <li>•Lui/lei è in grado di calcolare i prezzi dei prodotti e dei servizi.</li> <li>•Lui/lei è in grado di identificare il profitto totale e le perdite.</li> <li>•Lui/lei è in grado di selezionare diversi tipi di finanziamento per esigenze aziendali, come il finanziamento azionario, l'autofinanziamento e il finanziamento mediante debito, leasing, factoring e tipi di finanziamento pubblico e sovvenzioni.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Lui/lei è in grado di lavorare con tecnologia di informazione e comunicazione usando ICT.</li> </ul>

			<p>e posizioni ergonomiche al cliente durante il servizio.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Lui/lei è in grado di implementare la prevenzione di malattie MSD a lavoro, usando strumenti a lavoro e durante i servizi ai clienti.,</li> <li>•Lui/lei è in grado di applicare le misure necessarie per prevenire malattie lavorative secondo le norme e le leggi nazionali, come quelle relative al mettere i guanti,</li> <li>•Lui/lei è in grado di applicare l'ergonomicità durante le ore di lavoro.</li> </ul> <p>•Lui/lei è in grado di applicare le regole di protezione fisica e personale a lavoro.</p> <p>•Lui/lei è in grado di applicare la normativa professionale specifica in materia di tutela ambientale.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Lui/lei è in grado di stabilire le basi di un bilancio di investimento, tenendo conto della liquidità della società e possibili tipi di finanziamento.</li> <li>•Lui/lei è in grado di condurre un controllo dei costi.</li> <li>•Lui/lei è in grado di preparare un piano finanziario per l'azienda, determinare la liquidità e identificare i requisiti di investimento della società.</li> <li>•Lui/lei è in grado di pianificare e impostare obiettivi aziendali.</li> <li>•Lui/lei è in grado di pianificare, organizzare e coordinare il processo lavorativo, produttivo, e aziendale, includendo anche stoccaggio e logistica.</li> <li>•Lui/lei è in grado di valutare e migliorare le strutture e i processi organizzativi dell'azienda.</li> <li>•Lui/lei è in grado di applicare gli aspetti legali rilevanti nel mondo dell'artigianato qualificato e delle PMI e anche le disposizioni di diritto commerciale, artigianato, commercio e industria, concorrenza e fiscalità.</li> <li>•Lui/lei è in grado di organizzare la collaborazione con le aziende.</li> <li>•Lui/lei è in grado di avere una buona gestione di sé e del tempo.</li> <li>•Lui/lei è in grado di preparare un'analisi di mercato specifica del gruppo target, tenendo conto dei clienti, dei fornitori, concorrenti, etc.</li> </ul>	
--	--	--	--	--	--



				<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lui/lei è in grado di elaborare un piano di marketing.</li> <li>• Lui/lei è in grado di implementare le tecniche di vendita e post-vendita.</li> <li>• Lui/lei è in grado di applicare gli strumenti appropriati per progettare politiche connesse con prezzi, termini e condizioni, prodotti e linee di prodotti e servizi, come il branding. In questo contesto lui/lei è in grado di valutare l'impatto delle misure di commercializzazione.</li> </ul>	
6	Grecia	<b>Certificato parrucchiere-cura del capello tecnico- LIVELLO 5 - 2001</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Applica le normative per l'igiene e la pulizia delle aree di lavoro, dei macchinari e dei materiali.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Descrive i principi di base per l'organizzazione di un salone.</li> <li>• Formula metodi per la promozione dei prodotti per parrucchieri e dei servizi offerti.</li> <li>• Collabora con efficacia con altri professionisti, al fine di fornire il servizio migliore possibile.</li> <li>• Comunica e collabora senza problemi con i destinatari dei suoi servizi.</li> </ul>	Presentare i macchinari elettrici trovati nel salone, il loro funzionamento e il metodo di manutenzione.
7	Ungheria NON MOLTE INFORMA ZIONI	<b>Certificato parrucchiere- LIVELLO 3 - 2001</b>			
8	Islanda	<b>Certificato parrucchiere- LIVELLO 4 - 2001</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• è conforme alle leggi e ai regolamenti in materia di tutela ambientale, è familiare con prodotti ecologici e modi per ottenere il riconoscimento come un</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• è capace di fare semplici piani finanziari e di marketing per gestire un salone.</li> </ul>	

			parrucchiere rispettoso dell'ambiente.		
9	Irlanda	<b>Chimica dell'acconciatura - LIVELLO 5</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Descrive le procedure di sicurezza lavorando con prodotti chimici nel contesto di acconciature</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Descrive le procedure di sicurezza lavorando con apparecchi elettronici nel contesto di acconciature.</li> </ul>
10	Lichtenstein NON MOLTE INFORMAZIONI	<b>Certificato parrucchiere/designer del capello - LIVELLO 3 - 2005</b>			
11	Lussemburgo	<b>Profilo professionale parrucchiere - LIVELLO? - 2008</b>		Informa sui diversi trend di moda e nuove tecniche, materiale in riviste specializzate, come dimostrazioni, in corsi di formazione. Applicazione di tecniche di vendita.	Gestione del registratore di cassa elettronico. Eseguire la fatturazione elettronica.
12	Malta	<b>Certificato parrucchiere - LIVELLO 3 - 2017</b>	<p><b>Il candidato deve avere le skills e le competenze necessarie per:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mantenere le pratiche di salute e sicurezza.</li> <li>2. Mantenere le pratiche di sicurezza.</li> <li>3. Seguire e portare a termine le procedure di emergenza.</li> <li>4. Affrontare i rischi per minimizzarli.</li> <li>5. Garantire che strumenti, attrezzature, materiali e aree di lavoro soddisfino i</li> </ol>	Lavorare in modo efficace e professionalmente - Occuparsi delle richieste dei clienti in modo amichevole e sicuro -	

			<p>requisiti di igiene.</p> <p>6. Maneggiare, utilizzare e conservare prodotti, strumenti e attrezzature in modo sicuro.</p> <p>7. Smaltire i rifiuti del salone in modo sicuro.</p> <p><b>Il candidato deve conoscere:</b></p> <p>1. La legislazione principale per la salute e la sicurezza.</p> <p>2. I pericoli e i rischi che potrebbero esserci nel salone.</p> <p>3. I requisiti e le procedure d'emergenza.</p> <p>4. Quali indumenti e attrezzature di protezione individuale indossare durante i diversi servizi.</p> <p>5. I metodi giusti utilizzati nel salone per garantire l'igiene.</p> <p>6. Come smaltire i diversi tipi di rifiuti del salone.</p> <p>7. Come delineare i principi di buona igiene e controllo delle infezioni.</p> <p>8. Le procedure base di sicurezza.</p> <p>9. L'importanza della presentazione e dell'igiene personale.</p> <p><b>Il candidato deve essere in grado di:</b></p> <p>1. Comunicare in modo efficace nel salone per</p>	
--	--	--	---	--

			<p>incontrare pratiche di salute e sicurezza e politica del salone.</p> <p>2. Occuparsi dei rischi del proprio mestiere e della propria area di responsabilità secondo la politica del salone.</p> <p>3. Mantenere la pulizia e una buona igiene personale e utilizzare i dispositivi di protezione individuale richiesti.</p> <p>4. Monitorare strumenti, attrezzature, materiali e aree di lavoro per soddisfare i requisiti di igiene.</p> <p>5. Smaltire tutti i tipi di rifiuti del salone in modo sicuro per soddisfare i requisiti legali e del salone.</p> <p>10. Seguire la politica del salone per la sicurezza.</p>		
1 4	Olanda	<b>Certificato parrucchiere - LIVELLO 2,3, 4 - 2020</b>		<p>Ha conoscenza su:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Puntare a gruppi specifici</li> <li>- Acquisizione</li> <li>- Marketing e pubbliche relazioni</li> <li>- Educazione in acconciatura</li> <li>- Possibilità di finanziamento per investimenti, politica del personale,</li> </ul>	Sa usare le skills ICT / sa usare i social media

				amministrazione, contabilità...	
1 5	Norvegia	<b>Certificato parrucchiere- LIVELLO 4 - 2001</b>	Lui/lei è in grado di lavorare secondo le norme vigenti in materia di ambiente, salute e sicurezza.	Il parrucchiere è in grado di valutare le esigenze del mercato per i parrucchieri e ha conoscenze di economia.	
1 6	Polonia	<b>Certificato parrucchiere- LIVELLO 4 - 2018</b>	Osservare la salute e la sicurezza sul lavoro, le norme antincendio e di protezione ambientale e requisiti di ergonomia.		Utilizzare programmi informatici che supportano l'esecuzione di attività, e, inoltre, nell'ambito dei compiti professionali svolti.
		<b>Certificato in tecnico parrucchiere/ba rbiere - LIVELLO 4 - 2018</b>	Osservare la salute e la sicurezza sul lavoro, le norme antincendio e di protezione ambientale e requisiti di ergonomia.		
		<b>Certificato assistente parrucchiere - LIVELLO 2 - 2018</b>	Organizzare la postazione di lavoro secondo le norme di ergonomia applicabili e di salute e sicurezza sul lavoro, le norme antincendio e di protezione ambientale. Utilizzare attrezzature di protezione individuale e collettiva durante l'esecuzione di mansioni professionali.		
1 7	Slovenia	<b>Certificato parrucchiere- LIVELLO 4 - 2001</b>	Provvedere all'igiene, alla consulenza professionale e alla	Provvedere all'igiene, alla consulenza professionale e alla comunicazione aziendale;	

			comunicazione aziendale; proteggere e preservare la propria salute e la salute degli altri garantendo un ambiente di lavoro sicuro.		
1 8	Spagna	<b>Tecnico parrucchiere e cosmetici per l'acconciatura - LIVELLO 3 - 2011</b>	<p>- Determina l'azione protettiva del servizio sanitario spagnolo in considerazione delle diverse eventualità coperte, individuando i diversi tipi di assistenza.</p> <p>-Valuta i rischi derivanti dalla sua attività, analizzando le condizioni di lavoro e i fattori di rischio presenti nel suo ambiente di lavoro.</p> <p>-Partecipa allo sviluppo di un piano di prevenzione dei rischi per una piccola impresa, identificando le responsabilità di tutti gli agenti coinvolti.</p> <p>-Applica misure di protezione e prevenzione, analizza le situazioni di rischio nell'ambito lavorativo del tecnico parrucchiere e dei cosmetici per l'acconciatura.</p>	<p>Seleziona le opportunità di lavoro, individuando le diverse possibilità di inserimento lavorativo, e le alternative dell'apprendimento permanente. Applica strategie di lavoro di squadra, valutando la loro efficacia ed efficienza sul raggiungimento degli obiettivi dell'azienda.</p> <p>Esercita i diritti e rispetta i doveri derivanti dai rapporti di lavoro, e riconoscerli nei diversi contratti di lavoro.</p> <p>Determina l'azione protettiva del servizio sanitario spagnolo in considerazione delle diverse eventualità coperte, individuando i diversi tipi di assistenza.</p> <p>Valuta i rischi derivanti dalla sua attività, analizzando le condizioni di lavoro e i fattori di rischio presenti nel suo ambiente di lavoro.</p> <p>Partecipa allo sviluppo di un piano di prevenzione dei rischi per una piccola impresa, identificando le responsabilità di tutti gli agenti coinvolti.</p> <p>- Riconosce le competenze legate all'iniziativa imprenditoriale, analizzando i requisiti derivanti dalle posizioni lavorative e dalle attività commerciali.</p>	

				<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definisce l'opportunità di creare una piccola impresa, valutando l'impatto sulla definizione delle prestazioni e incorporare valori etici.</li> <li>- Svolge le attività per la costituzione e la realizzazione di una società, scegliendo la propria struttura giuridica e grazie all'individuazione dei relativi obblighi giuridici.</li> <li>- Svolge attività di base di gestione amministrativa e finanziaria di una PMI, identificando i principali obblighi contabili e fiscali e compilando la documentazione.</li> <li>- Consiglia e vende prodotti e servizi relativi alla sua posizione, sviluppando tecniche di marketing.</li> <li>- Personalizza l'implementazione dei cambiamenti temporanei e permanenti, applicando gli strumenti e le tecniche richieste.</li> </ul>	
1 9	Regno Unito	<b>Certificato in servizi di acconciatura- LIVELLO 2 - 2010</b>	<p>Lo scopo di questa unità è quello di aumentare la comprensione della salute e della sicurezza e della sua importanza nel salone in cui lavori.</p> <p>Svilupperai l'abilità di effettuare una semplice analisi del rischio, affrontare responsabilmente i pericoli che avete trovato e seguire pratiche di lavoro sicure e igieniche.</p> <p>Avrete anche bisogno di essere in grado di</p>		

			<p>individuare attrezzature antincendio, mezzi di primo soccorso ed essere consapevoli delle procedure antincendio, di emergenza e di evacuazione.</p> <p>Questa unità si applica ai saloni di parrucchiere, estetica, unghie e barbiere e centri benessere.</p> <p>1. Essere in grado di mantenere le pratiche di salute, sicurezza e sicurezza.</p> <p>2. Essere in grado di seguire le procedure di emergenza.</p> <p><b>Potrete:</b></p> <p>a. Adattarti al posto di lavoro per venire incontro alle pratiche di salute e sicurezza e alla politica del salone.</p> <p>b. Affrontare i pericoli all'interno della propria area di responsabilità seguendo la politica del salone.</p> <p>c. Mantenere un livello di presentazione personale, igiene e soddisfare i requisiti legali e di salone.</p> <p>d. Seguire la politica del salone per la sicurezza.</p> <p>e. Assicurarsi che strumenti, attrezzature,</p>	
--	--	--	--	--



			<p>materiali e aree di lavoro soddisfino i requisiti di igiene.</p> <p>f. Utilizzare i dispositivi di protezione individuale richiesti.</p> <p>g. Posizionare il cliente e voi stessi in modo sicuro.</p> <p>h. Maneggiare, utilizzare e conservare prodotti, materiali, strumenti e attrezzature in modo sicuro in modo da soddisfare le istruzioni date.</p> <p>i. Smaltire tutti i tipi di rifiuti del salone in modo sicuro e per soddisfare i requisiti legali e di salone</p> <p><b>Come seguire pratiche di lavoro sicure e igieniche:</b>  Mantenere un salone sicuro - standard di lavoro puliti, ordinati e sicuri, eliminare le fuoriuscite, riportare superfici scivolose, rimuovere/riportare e ostacoli, accesso libero ai carrelli e alle attrezzature, strumenti puliti/sterilizzati/di sinfettati, attrezzatura e superfici di lavoro, vietato fumare, bere o fare uso di droghe all'interno del salone, igiene</p>	
--	--	--	--	--

			<p>personale dei professionisti.          Attrezzatura personale protettiva– indossare l’attrezzatura protettiva, evitare il latex, guanti chirurgici, grembiule.          Elettricità al lavoro – controllo visivo dell’attrezzatura, nessun cavo esposto, test sulle apparecchiature.          Faccende manuali – spostare la merce in modo sicuro, sollevare pesi in sicurezza, lavori in quota, disimballaggio.          Asciugamani– lavarli regolarmente, pulirli per ogni cliente, mettere gli asciugamani sporchi in un cestino chiuso.          Segnalazione di infortuni, malattie ed eventi pericolosi–fare un libro degli incidenti, segnalare le malattie, registrare gli incidenti.          Controllo di sostanze pericolose per la salute – immagazzinare, maneggiare, usare, smaltimento, sostituire i coperchi, ventilazione per i vapori tossici e la</p>	
--	--	--	--	--

			<p>polvere, evitare la sovraesposizione ad agenti chimici, utilizzare le istruzioni per l'uso del produttore. Smaltimento dei rifiuti - appositi contenitori, cestini col coperchio, diluire agenti chimici con l'acqua del rubinetto, protezione ambientale, politiche specifiche per rifiuti pericolosi, articoli usa e getta, riciclare i prodotti vuoti. Stoccaggio dei prodotti- controllare la data di scadenza/ packaging, metterli distanti da fonti di calore/bagnato/ luce del sole diretta, i prodotti vuoti evitano casi di furti.</p>		
		<p><b>Qualificazione in acconciatore creativo e avanzato - LIVELLO 3 - 2020 NON MOLTE INFORMAZIONI</b></p>			
20	Svizzera	<p><b>Manuale di formazione per parrucchieri CFC /Barbieri CFC; direttive e procedure di qualificazione</b></p>	<p>Pos. 4: Organizzazione e cura dell'ambiente lavorativo, sicurezza a lavoro, protezione della salute e dell'ambiente; il 10 % del punteggio è</p>	<p>Sotto Pos. 4: SP 4.8 e 4.10/CO 8.3: esame; conoscenza degli aspetti economici ed ecologici dell'azienda e pianificare il loro raggiungimento. Sotto SP 2.1-5: pubblicizzare e vendere servizi, prodotti, strumenti per il servizio a</p>	

			sulla qualifica dell'esame, il 20 % del punteggio è sul lavoro pratico (TPP), il 10 % del punteggio è sulla conoscenza professionale.	casa, presentazione e stoccaggio di servizi e prodotti per la vendita, formazione continua.	
		<b>Manuale di formazione per parrucchieri CFC/Barbieri CFC; Piano di formazione</b>	Competenze del settore operativo 9: sicurezza a lavoro, protezione della salute e dell'ambiente: eliminare i rifiuti, e 8,3: conoscenza degli aspetti economici ed ecologici per gestire l'azienda e pianificare il loro raggiungimento.	8,3: conoscenza degli aspetti economici ed ecologici per gestire l'azienda e pianificare il loro raggiungimento.	1.4: i parrucchieri possono usare tecniche per comunicare e informarsi. Posso no usarle per contattare i clienti per migliorare l'azienda, e per i propri studi. Sono attenti a salvare info importanti in modo affidabile.
		<b>Manuale di formazione per parrucchieri CFC/Barbieri CFC; Piano di fromazione</b>	Competenze metodologiche: 1.3: prendere in considerazione l'ambiente e i costi; I parrucchieri al livello CFC sono consapevoli dei limiti delle loro risorse. Usano le materie prime, energia ed acqua, con moderazione e applicano queste risorse alle loro tecniche di lavorazione in modo strategico. Rispettano l'ambiente e riciclano in modo corretto.		1,5,6: Trattamento riservato dei dati dei clienti; 1,5,7: trattamento riservato dei dati del salone.
		<b>Manuale di formazione per parrucchieri CFC/Barbieri CFC; Piano di</b>	8,3,1: essere in grado di spiegare l'utilità economica dell'uso di principi ecologici. 8,3,2:	8,3,4: essere in grado di spiegare la tua carriera professionale 8,3,5: comprendere il legame tra il margine e i costi salariali	

		<b>fromazione p55</b>	non sprecare le risorse seguendo lo standard di impresa 8,3,3: fare una lista di controllo per utilizzare correttamente le risorse nel salone		
		<b>Manuale di formazione per parrucchieri CFC/Barbieri CFC; Piano di fromazione p56</b>	9,1,1: separazione dei rifiuti per il riciclo 9,1,2: controllare l'economia dei rifiuti e ottimizzarla in team.		
2 1	Svezia	<b>Imprenditorialit à nelle scuole svedesi</b>		<p>1) Capire cosa significa imprenditorialità per i singoli, organizzazioni, aziende e per la società.</p> <p>2) L'abilità di trasformare le idee in qualcosa di pratico e fare attività orientate per avviare un progetto o una società fittizia.</p> <p>3) L'abilità di mettere in pratica un progetto o gestire una società fittizia.</p> <p>4) L'abilità di completare e valutare un progetto o una società fittizia.</p> <p>5) Sapere come sono protetti attraverso specifiche leggi e regolamenti le idee e i prodotti.</p> <p>6) L'abilità di usare metodi economici aziendali.</p>	

		<p><b>Imprenditorialit à nelle scuole svedesi</b></p>		<p>L'insegnamento nel corso dovrebbe coprire i seguenti contenuti fondamentali:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· L'importanza dell'imprenditorialità per gli individui, organizzazioni, aziende e società in aree rilevanti per l'educazione degli studenti.</li> <li>· Processi di sviluppo delle idee: creazione, valutazione, realizzazione, sviluppare ulteriormente o abbandonare le idee nelle aree di attività dei progetti. In relazione a questo, il corso copre come prodotti e idee sono protetti attraverso leggi e altri regolamenti come il copyright intellettuale.</li> <li>· Metodologia del progetto base: come vengono formulati gli obiettivi, pianificazione, organizzazione e la delegazione della responsabilità, attuazione, presentazione e valutazione del progetto. In relazione a questo, il corso copre come identificare, creare e cooperare in un sistema.</li> <li>· Tecniche di base per riunioni e documentazione.</li> <li>· Leadership e processi di gruppo. In relazione a ciò, il corso tratta il problem solving.</li> <li>· Marketing applicato nelle aree del progetto sulla base di leggi e altri regolamenti.</li> <li>· Tecniche di presentazione adattate allo scopo, al destinatario e alla situazione.</li> <li>· Forme di finanziamento nelle aree di progetto, pianificazione finanziaria, documentazione e follow-up.</li> </ul>	
--	--	---	--	--	--

		<p><b>Imprenditorialit à nelle scuole svedesi</b></p>		<p>Grado A          Gli studenti danno un resoconto in dettaglio e in modo equilibrato con l'aiuto di alcuni esempi di cosa vuol dire imprenditorialità per gli individui, le organizzazioni, aziende e società. Inoltre, gli studenti discutono in dettaglio e in modo equilibrato la relazione tra imprenditorialità e lo sviluppo sociale.          Gli studenti elaborano, previa consultazione del supervisore, un piano progettuale coerente, e anche rivedere il piano ove necessario durante il corso dei lavori. Gli studenti si assumono la responsabilità e svolgono i progetti dopo aver consultato i supervisori in conformità con la pianificazione. Nel loro lavoro, gli studenti seguono con certezza le routine per l'amministrazione del progetto, della documentazione, comunicazione e cooperazione. Inoltre, gli studenti identificano e risolvono dopo aver consultato il supervisore problemi che potrebbero verificarsi durante il progetto. Gli studenti applicano ragionamento ben fondato ed equilibrato su come funziona il processo del gruppo e l'importanza della leadership in termini del processo lavorativo del gruppo. Inoltre, gli studenti identificano le reti per i progetti, le creano e le coordinano, e danno anche un resoconto dettagliato ed</p>	
--	--	---	--	--	--

				<p>equilibrato dell'importanza delle reti in diversi progetti. Gli studenti presentano i loro progetti con certezza, e adattano il marketing e la presentazione allo scopo, al destinatario e alla situazione. Gli studenti valutano i processi lavorativi con delle valutazioni equilibrate e attraverso i risultati di una valutazione del progetto, e formulano proposte su come migliorare il processo lavorativo.</p> <p>Gli studenti descrivono in dettaglio e in modo equilibrato come idee e prodotti sono protetti attraverso leggi e altri regolamenti.</p> <p>Gli studenti elaborano con certezza piani finanziari, ed effettuano anche calcoli semplici, e una nuova e semplice struttura finanziaria. Inoltre, gli studenti valutano i loro risultati finanziari in valutazioni equilibrate. In consultazione con il supervisore, gli studenti valutano con certezza la loro capacità e le esigenze della situazione.</p>	
		<p><b>Europass: Supplementi per una qualificazione professionale</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• conoscenza dei problemi di salute e sicurezza e come le scelte dei materiali abbiano un effetto sulle persone e sull'ambiente e saper lavorare in modo ergonomico e sicuro.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• conoscenza della storia e del futuro sviluppo dell'artigianato.</li> <li>• conoscenza dell'imprenditorialità</li> <li>• abilità nel programmare, attuare e valutare i processi lavorativi.</li> </ul>	



		<b>Artigianato: acconciatura 1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Metodi di lavoro igienici, ergonomici e rispettosi dell'ambiente, e modo in cui l'attrezzatura protettiva è usata.</li> <li>· Misure ambientali, come il riciclaggio e la selezione dei rifiuti.</li> <li>· Condotta professionale responsabile.</li> </ul>		<p>7)Competenze nell'utilizzo della tecnologia digitale nella professione.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Tecnologie digitali per ispirazione e documentazione</li> <li>.</li> </ul>
		<b>Artigianato: acconciatura 1</b>			Grado A: Gli studenti utilizzano previa consultazione col supervisore le tecnologie digitali.
		<b>Artigianato: acconciatura 2</b>	Metodi di lavoro igienici, ergonomici e rispettosi dell'ambiente, e modo in cui l'attrezzatura protettiva è usata.	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Valutazione e analisi dei processi lavorativi e dei risultati.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Descrizione e documentazione delle idee e processi lavorativi che utilizzano termini specifici e tecnologie digitali.</li> </ul>
		<b>Artigianato: acconciatura 3</b>		Uno studio professionale orientato al cliente e responsabile per l'accoglienza, la vendita e il servizio. es. dialoghi coi clienti. Il corso copre i sistemi di cassa e la gestione di diversi mezzi di pagamento.	Tecnologie digitali per il marketing base, e la documentazione dei processi di lavoro e finale.
		<b>Artigianato: acconciatura 4</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Conoscenza dei prodotti e dei materiali. Come materiali e prodotti appropriati sono scelti per l'attività. Il corso affronta anche gli aspetti</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>·Tecnologie digitali per la documentazione dei processi lavorativi e dei risultati finali.</li> </ul>

			ambientali.		
		<b>Artigianato: acconciatura 5</b>		· Pianificazione acquisti e prezzi dei beni. Orientamento al cliente e pratica professionale responsabile quando si tratta con clienti, vendite e servizi.	Tecnologie digitali per presentare il lavoro finito.
		<b>Artigianato: acconciatura 6a</b>	Tecniche di taglio e styling avanzate, tecniche di colorazione e stratificazione nei trattamenti ai clienti. Efficienza e creatività con particolare attenzione alla qualità dei risultati. In relazione a questo, il corso copre, tenendo conto dell'ambiente, la gestione di materiali e prodotti e.s. riciclaggio e selezione alla fonte.	Pianificare gli acquisti e i prezzi prodotti, i beni e i servizi per una migliore redditività. Comunicazione sui processi lavorativi, valutazione e analisi dei risultati finali. Applicazione dell'etica di vendita dei beni.	Tecnologie digitali a supporto delle vendite e della presentazione di idee e risultati.
2 2	Romania	<b>Standard per parrucchieri lavoratori</b>		Amministrazione: Preparazione dei contratti Predisposizione dei pagamenti	
		<b>Standard per parrucchieri lavoratori</b>		1. Identificazione dei dati necessari per la compilazione dei contratti. 1. 1. I tipi di lavoro sono identificati correttamente dalla correlazione con la prestazione eseguita. 1.2. Le tariffe corrispondenti al lavoro sono scelte in base al tipo di lavoro e alla nomenclatura dei prezzi	

				<p>esposti.</p> <p>2. Preparazione dei contratti.</p> <p>2.1. I contratti devono essere redatti con l'esatta registrazione dei lavori effettuati.</p> <p>2.2. Gli importi totali dei servizi prestati sono calcolati correttamente.</p> <p>2.3. Le cifre corrispondenti agli importi delle prestazioni sono accuratamente elaborate in modo da eseguire correttamente i calcoli.</p>	
2 3	Belgio	<b>Parrucchieri</b>	<p>Conoscenza delle regole di igiene e di sanificazione -</p> <p>Conoscenza dell'ergonomia-</p> <p>Dividere i rifiuti secondo le linee guida -</p> <p>Conoscenza delle regole per l'ambiente -</p> <p>Aderire alle linee guida sull'igiene, sicurezza ed ergonomicità</p> <p>- Dividere i rifiuti secondo le linee guida-</p> <p>Il lavoro preventivo e rispettare le norme di sicurezza, salute e igiene sono importanti in funzione della salute del cliente. -</p> <p>Il professionista si occupa di prodotti ecologici ed economici</p> <p>-Il professionista presta costantemente attenzione alla prevenzione o alla protezione contro (occupazionali) rischi specifici (per</p>	<p>Conoscenza delle tecniche di comunicazione (commerciali). -</p> <p>Consiglia e vende prodotti e accessori in funzione del trattamento</p> <p>- Conoscenza di tecniche di vendita -</p> <p>Fa fissare un nuovo appuntamento, se necessario</p> <p>- Si occupa del trattamento e/o dei prodotti con il cliente -</p> <p>L'esercizio della professione richiede il necessario desiderio di imparare, flessibilità e creatività: stare al passo con le evoluzioni e le tendenze, essere in grado di soddisfare le diverse esigenze del cliente ...</p>	<p>Saper usare tecnologie di informazione e di comunicazione (computer,calcolatrice).</p> <p>Conoscenza base dell'ICT.</p>

			loro e/o per il cliente)		
		<b>Stylist</b>	<p>Aderisce alle linee guida di igiene, sicurezza ed ergonomia - Divide i rifiuti secondo le linee guida - Conoscenza delle regole di igiene e di sanificazione- Conoscenza dell'ergonomia</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conoscenza delle regole di sicurezza</li> <li>- Conoscenza delle regole ambientali.</li> </ul>	<p>Conoscenza delle tecniche di comunicazione (commerciali)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conoscenza di base del software professionale</li> <li>- Conoscenza della gestione degli inventari</li> <li>- Conoscenza delle tecniche di inventario</li> <li>- Conoscenza delle tecniche di presentazione</li> <li>- Conoscenze di base del diritto sociale e del lavoro</li> <li>-Conoscenza di base del software professionale</li> <li>- Conoscenza della durata dei trattamenti</li> <li>- Conoscenza delle tecniche di pianificazione</li> <li>- Conoscenza dell'organizzazione di un salone (e.s. ruoli, responsabilità,...)</li> <li>- Tener traccia dei dati sul proprio lavoro (prestazioni e vendite)</li> <li>-Riflettere sul proprio lavoro in relazione alla redditività e ne discute con il manager del salone</li> <li>- Dirigere il proprio lavoro in consultazione con il parrucchiere- gestore del salone</li> <li>- Esporre i prodotti secondo determinati temi e obiettivi di vendita</li> <li>-Modificare la disposizione dei prodotti a intervalli regolari</li> <li>-Calcolare il tasso di servizi/ prodotti in un parrucchiere in conformità con le linee guida del salone e in consultazione col manager del salone</li> <li>- Collocare il listino prezzi e la pubblicità di servizi/prodotti in un luogo</li> </ul>	Nozioni base dell'ICT.

				<p>visibile al cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fornire informazioni al cliente sui prodotti/servizi disponibili (shampoo, cura prodotti,...)</li> <li>- Conoscenza dei prezzi</li> <li>- Conoscenza delle tecniche di comunicazione (commerciali)</li> <li>- Conoscenza della consulenza e delle tecniche di vendita</li> </ul>	
		<b>Manager del salone</b>	<p>Aderisce alle linee guida di igiene, sicurezza ed ergonomia - Divide i rifiuti secondo le linee guida - Garantire che le norme in materia di deontologia, igiene, sicurezza, salute, ergonomia e protezione dell'ambiente siano rispettate secondo l'analisi del rischio del salone.</p>	<p>Assicura il funzionamento quotidiano del salone tenendo conto delle regole applicabili dello stesso e della legislazione</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Applica una strategia commerciale e una strategia di comunicazione esterna del parrucchiere</li> <li>- Informa e confronta le diverse gamme di prodotti e materiali</li> <li>- Imposta i prodotti in base a determinati temi e obiettivi di vendita</li> <li>- Apre e chiude la cassa ogni giorno</li> <li>- Controlla la cassa regolarmente</li> <li>- Informa il manager sul funzionamento del salone</li> <li>- Valuta e discute col manager i risultati del salone secondo gli obiettivi dichiarati</li> <li>- Traccia l'inventario, fissa i deficit, fa e riceve ordini</li> </ul>	
2 4	Italia	<b>Parrucchiere</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Scienze naturali e ambientali: Ci sono alcune università che offrono uno specifico corso con questo focus.</li> <li>- Sostenibilità ed educazione ecologica: questo tipo di corsi, per</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Economia – Gestione aziendale: Molte scuole superiori in Italia offrono un corso con focus sull'economia e sulla gestione aziendale (5 anni)</li> <li>- Economia: Il corso di studi in economia è uno dei più</li> </ul>	<p>-ICT: Molte scuole superiori in Italia offrono un corso incentrato sull'ICT.</p> <p>-Il corso di studi in ICT è spesso offerto da molte Università in</p>

			<p>parrucchieri ed estetiste, sono offerti da poche istituzioni al momento.</p>	<p>scelti in ogni Università italiana (3-5 anni)</p> <p>- Imprenditorialità – economia – gestione aziendale:</p> <p>Questo tipo di corsi, per parrucchieri ed estetiste, sono offerti da molte istituzioni o anche direttamente da produttori o fornitori di cosmetici.</p>	<p>Italia.</p> <p>-Questo tipo di corsi, per parrucchieri ed estetiste, sono offerte da molte istituzioni.</p>
--	--	--	---	---	--

## Allegato 2: riepilogo prospetto estetiste nel 2020

	Paese	Fonte	Sostenibilità	Imprenditorialità	Tecnologia e digitalizzazione
1	Austria	<b>Certificato di apprendistato per estetista - LIVELLO 4 - 2004</b>		· Competente, servizi di consulenza orientati alla specificità e trattative di vendita	· diagnosi della pelle· applicazione di trattamenti “fisici”(elettricità, acqua, luce, caldo/freddo ) e raggi UV, uso di attrezzatura tecnica (es. apparecchi per ozonizzare l’ambiente, ionoforesi, alta frequenza, terapia con corrente interferenziale)
2	Repubblica Ceca	<b>Certificato studio full time per estetista - LIVELLO 4 - 2004</b>	agire in modo consapevole per l’ambiente e in accordo con le strategie per la sostenibilità; applicare i fondamenti della salute, della sicurezza sul lavoro, della prevenzione e sicurezza antincendio.	Negoziare l’acquisto di prodotti utilizzati nella cura cosmetica e venderli ai clienti;	sapere come usare informazioni e l’ICT, avere conoscenze basi dell’ICT
3	Estonia	<b>Truccatrice LIVELLO 5 - 2001</b>		Il lavoro di una truccatrice presuppone un’attitudine creativa e propositiva verso il lavoro, buone capacità di comunicazione e responsabilità per i risultati del suo lavoro. Questo impiego richiede una costante	Il lavoro di una truccatrice richiede la conoscenza delle attrezzature necessarie

				crescita personale.	per eseguire diverse procedure e la capacità di usarle.
		<b>Truccatrice 1 - LIVELLO 1 - 2001</b>	gestisce il suo lavoro in un salone in modo efficiente, economico e nel rispetto dei requisiti di sicurezza	gestisce il suo lavoro in un salone in modo efficiente, economico e nel rispetto dei requisiti di sicurezza	
		<b>Estetista- LIVELLO 5 - 2018</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. prepara il luogo di lavoro fornendo gli strumenti e i prodotti necessari;</li> <li>2. monitora la disponibilità e la durata dei prodotti (compresi antisettici e disinfettanti) e attrezzature necessarie per il lavoro;</li> </ol>	<p>Consigliano i clienti per quanto riguarda la selezione e l'uso di prodotti di bellezza appropriati e consigliano prodotti che possono essere utilizzati a casa in base al trattamento fatto al salone. Il lavoro dell'estetista richiede una costante crescita personale. Sono consapevoli delle tendenze e sono in grado di consigliare trattamenti basati sulla personalità del cliente.</p> <p><b>Imprenditorialità:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Scegliere la modalità dell'attività e pianificare le attività.</li> <li>2. Gestire il salone.</li> <li>3. Pianificare le campagne di marketing e di vendita.</li> <li>4. Pianificare gli orari di lavoro.</li> </ol> <p><b>Indicatori di performance:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. valuta le opportunità di business in base agli obiettivi delle loro operazioni; seleziona la forma di impresa più adatta; gestisce le loro attività prendendo in considerazione le informazioni professionali, la legislazione e le basi delle piccole imprese;</li> <li>2. prezzi servizi basati sui costi di esercizio e sulla situazione</li> </ol>	<p>Il lavoro di un'estetista richiede la conoscenza delle attrezzature necessarie per eseguire diverse procedure e la capacità di usarle. Sa usare un computer in ambito lavorativo con un livello base dell'ICT.</p>



				<p>di mercato; prepara un budget del salone sulla base di spese e entrate; aderisce all'esecuzione del bilancio; organizza l'acquisto dei prodotti e dei materiali di consumo necessari; gestisce la base clienti nel rispetto della normativa;</p> <p>3. prepara campagne di vendita e marketing basate sul concetto del salone; crea programmi di fidelizzazione;</p> <p>4. pianifica e fa orari di lavoro.</p>	
4	Finlandia	<b>Qualifica di formazione e in parrucchiere ed estetista-2017</b>	lavora per incentivare lo sviluppo sostenibile	<p><b>Dimostrare, vendere e commercializzare prodotti e servizi, e guidare i clienti nella cura della pelle, dei capelli e di sé.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• presentare prodotti e servizi del settore dei capelli e della cura della bellezza ai clienti in modo chiaro e utilizzando diverse tattiche di vendita.</li> <li>• monitorare il raggiungimento degli obiettivi di vendita.</li> <li>• utilizzare tecniche di marketing e di promozione delle vendite, basandosi sulle loro conoscenze di marketing delle immagini, consapevolezza del marchio e marketing visivo.</li> <li>• monitorare il raggiungimento degli obiettivi di vendita e pianificare ulteriori obiettivi.</li> <li>• lavorare in collaborazione con le parti interessate, mantenere relazioni e stabilire nuovi contatti.</li> <li>• ricerca di informazioni professionali in diverse fonti e valutare la sua affidabilità.</li> <li>• dimostrare e vendere attivamente prodotti e servizi per la cura dei capelli e della bellezza ai clienti, giustificando il loro uso in</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• comunica in diverse aree digitali professionali</li> <li>• lavora in diversi ambienti digitali e usa fonti di informazione digitali</li> <li>• lavora con la tecnologia usata nel suo settore e prende in considerazione i benefici della tecnologia nel suo lavoro</li> </ul>

				<p>modo diverso, con competenza e attirando interesse.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• monitorare il raggiungimento dei loro obiettivi di vendita attivamente e nel lungo termine, sviluppare il loro lavoro di vendita fissando nuovi obiettivi di vendita e monitorare il loro raggiungimento.</li> <li>• pianificare e utilizzare attivamente diversi marketing e promozione delle tecniche di vendita, portare l'attenzione in modo diverso sulla loro consapevolezza del marchio, del marketing dell'immagine e visivo.</li> <li>• sviluppare le loro capacità di parlare in pubblico e mantenere l'interazione in diverse situazioni di servizi al cliente</li> <li>• connessione con le parti interessate</li> <li>• rispettare la legislazione in materia di protezione della bellezza e dei consumatori e tenere il passo con i cambiamenti in esso, e seguire le informazioni rilasciate dalle autorità in materia di sicurezza dei prodotti di bellezza</li> <li>• comunicare attivamente in diversi ambienti digitali professionali, ricerca di informazioni professionali da diverse fonti.</li> <li>• mostrare iniziativa in modo indipendente, e valutare l'affidabilità delle informazioni.</li> <li>• servire i clienti con competenza e cortesia, promuovendo la continuità della relazione col cliente permanente.</li> </ul> <p><b>Pianificare un piano aziendale:</b></p>	
--	--	--	--	---	--

				<ul style="list-style-type: none"> <li>• cercare e generare idee per opportunità di business</li> <li>• sviluppare un'idea di business e redigere un piano aziendale per esso</li> <li>• connessione con le parti interessate</li> <li>• preparare i documenti associati alla costituzione di una società.</li> </ul> <p><b>Lavorare in una società:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pianificare le attività aziendali per la società.</li> <li>• costruire reti di cooperazione che promuovano le attività commerciali.</li> <li>• condurre l'attività</li> <li>• valutare e sviluppare il funzionamento della società.</li> </ul>	
5	Germania NESSUNA INFORMAZIONE				
6	Grecia	<b>Certificato supplementare per estetiste specializzate - LIVELLO 5 - 2001</b>	Applicazione dei metodi di igiene migliori per il settore.	· Partecipazione alla vendita e alla promozione dei cosmetici.	· Mostra la conoscenza base della terminologia straniera al fine di facilitare la lettura e l'identificazione della preparazione · Prende e registra elettronicamente la storia dei servizi e i dettagli del cliente.

7	Ungheria NON MOLTE INFORMAZ IONI	<b>Certificato estetista - LIVELLO 4 - 2001</b>			- Esegue trattamenti elettrocosme tici;
8	Islanda NON MOLTE INFORMAZ IONI	<b>Certificato estetista - LIVELLO 4 - 2001</b>	·Lavora secondo le leggi e le regole igieniche, di salute e sicurezza sul lavoro. Conosce le misure preventive, i diritti e gli obblighi ed è in grado di dare il primo soccorso in caso di incidenti.		
9	Irlanda	<b>Estetista- LIVELLO 5 - 2001</b>	Sviluppa pratiche di lavoro sicure e igieniche. Spiega la teoria e la pratica della sterilizzazione e dell'igiene dei saloni. Mostra una corretta igiene personale e pubblica.		Delinea una pratica sicura quando si utilizzano apparecchiature elettroniche.
1 0	Lichtenstei n NESSUNA INFORMAZ IONE				
1 1	Lussembur go	<b>Profilo profession ale estetista - LIVELLO ? - 2009</b>		Applica tecniche di vendita- Pianifica una strategia di vendita	Applicazione dell'apparecc hiatura- Far funzionare l'apparecchia tura Saper usare l'apparecchio di pagamento elettronico
1 2	Malta	<b>Certificato estetista specialista- LIVELLO 3 - 2017</b>	<b>Il candidato deve avere le conoscenze e le competenze necessarie per:</b> 1. Mantenere le	Sapere come spiegare i servizi di salone disponibili, la loro durata e costo - Comunicare in modo gentile ed efficace. -Spiegare in modo dettagliato i costi e le gamme di servizi	

		<p>pratiche di salute e sicurezza.</p> <p>2. Mantenere le pratiche di sicurezza nel salone.</p> <p>3. Seguire e dove necessario usare le procedure d'emergenza.</p> <p>4. Si occupa dei possibili pericoli nell'ambito della propria area di responsabilità.</p> <p>5. Assicura che strumenti, attrezzature, materiali e aree di lavoro soddisfino i requisiti di igiene.</p> <p>6. Posiziona sé stesso e il cliente in modo sicuro durante tutto il servizio.</p> <p>7. Maneggia, usa e immagazzina prodotti, strumenti e attrezzature in modo sicuro.</p> <p>8. Smaltisce i rifiuti del salone in modo sicuro.</p> <p><b>Il candidato deve sapere:</b></p> <p>1. Le principali misure di salute e sicurezza.</p> <p>2. Responsabilità dei datori di lavoro e dei lavoratori.</p> <p>3. Pericoli e rischi che possono verificarsi nel salone.</p> <p>4. I requisiti per le procedure d'emergenza.</p>	<p>salone, i trattamenti e i prodotti - Saper comunicare in modo efficace- Saper usare diverse tecniche di comunicazione.</p>	
--	--	--	---	--

		<p>5. Quali dispositivi di protezione individuale indossare durante i diversi servizi.</p> <p>6. I metodi usati in salone per garantire l'igiene personale.</p> <p>7. Come smaltire diversi tipi di rifiuti di salone.</p> <p>8. Come delineare i principi di igiene e controllo delle infezioni.</p> <p>9. L'importanza della presentazione personale, l'igiene e la condotta.</p> <p><b>Il candidato deve saper:</b></p> <p>1. Comunicare in modo efficace nel salone per rispettare le pratiche di salute e sicurezza e politica del salone.</p> <p>2. Posizionare sé stesso e il cliente in modo sicuro durante tutto il servizio.</p> <p>3. Affrontare i pericoli all'interno della propria area di responsabilità in base alla politica del salone.</p> <p>4. Essere scrupolosi, responsabili e meticolosi .</p> <p>5. Mantenere la</p>	
--	--	---	--

			<p>pulizia e una buona igiene personale e utilizzare i dispositivi di protezione individuale richiesti.</p> <p>6. Aderire alle procedure del salone.</p> <p>7. Trattare con persone e pacchi sospetti.</p> <p>8. Monitorare strumenti, attrezzature, materiali e aree di lavoro per soddisfare i requisiti di igiene.</p> <p>9. Smaltire tutti i tipi di rifiuti del salone in modo sicuro per rispettare i requisiti legali e del salone.</p> <p>10. Seguire la politica di sicurezza del salone.</p> <p>11. Mantenere un buon livello di presentazione personale, igiene e condotta per incontrare i requisiti legali e del salone.</p>	
--	--	--	---	--

1 3	Olanda	<b>Certificato estetista - LIVELLO 3 - 2010</b>		<p>Prepara il punto di partenza dell'azienda - Si prepara per le attività di business - Si prepara per la promozione della società - Consiglia ai clienti e vende prodotti e servizi -</p> <p><b>Gestisce un'azienda:</b></p> <p>3.1 Analisi del mercato 3.2 Dà il via alla società 3.3 Forma l'azienda 3.4 Presenta e pubblicizza l'azienda 3.5 Crea delle politiche di acquisto e stock 3.6 Svolgere compiti di lavoro amministrativo (finanziario) 3.7 Valutare la società-</p> <p><b>Preparazione per la proprietà aziendale indipendente:</b></p> <p>2.1 Analisi del mercato 2.2 Dà forma alla società 2.3 Presenta e pubblicizza l'azienda 2.4 Crea delle politiche di acquisto e stock 2.5 Regola gli elementi finanziari ( start-up) dell'impresa 2.6 Valuta l'azienda</p>	
1 5	Norvegia NESSUNA INFORMAZIONE				
1 6	Polonia	<b>Certificato di tecnico estetista- LIVELLO 4 - 2018</b>	Osserva il ruolo della salute e della sicurezza a lavoro, applica il regolamento per la prevenzione di incendi e di protezione dell'ambiente, ma anche i requisiti per l'ergonomia		



1 7	Slovenia	<b>Certificate parrucchiere- LIVELLO 4 - 2001 (stesso documento parrucchiere)</b>	<p>provvede all'igiene, alla consulenza professionale e alla comunicazione aziendale;</p> <p>proteggere e preservare la propria salute e quella degli altri garantendo un ambiente di lavoro sicuro;</p>	<p>provvede all'igiene, alla consulenza professionale e alla comunicazione aziendale.</p>	
1 8	Spagna	<b>Tecnico parrucchiere e per prodotti per capelli (stesso documento) - LIVELLO 3 - 2011</b>	<p>Seleziona i metodi di igiene e disinfezione, relativi ai rischi di infezione e disinfezione attraverso i materiali. -</p> <p>Determina l'azione protettiva del Servizio Sanitario Spagnolo in vista delle diverse eventualità, identificando i diversi tipi di assistenza.</p> <p>- Valuta i rischi derivanti dalla sua attività, analizzando le condizioni di lavoro e i fattori di rischio nel suo settore lavorativo.</p> <p>-Partecipa allo sviluppo di un piano di prevenzione dei rischi per piccole imprese, individuando le responsabilità di tutti gli agenti coinvolti.</p> <p>- Applica misure</p>	<p>Seleziona le opportunità di lavoro, individuando le diverse possibilità di inserimento lavorativo, e le alternative dell'apprendimento permanente. Applica strategie di lavoro di squadra, valutando la loro efficacia ed efficienza sul raggiungimento dell'obiettivo aziendale.</p> <p>Esercita i diritti e rispetta i doveri derivanti dai rapporti di lavoro, riconoscendoli nei diversi contratti di lavoro.</p> <p>Determina l'azione protettiva del Servizio Sanitario Spagnolo in vista delle diverse eventualità, identificando i diversi tipi di assistenza.</p> <p>Valuta i rischi derivanti dalla sua attività, analizzando le condizioni di lavoro e i fattori di rischio nel suo settore lavorativo.</p> <p>Partecipa allo sviluppo di un piano di prevenzione dei rischi per piccole imprese, individuando le responsabilità di tutti gli agenti coinvolti..</p> <p>- Riconosce le competenze legate all'iniziativa imprenditoriale, analizzando i requisiti derivanti dalla posizione lavorativa e le attività commerciali.</p> <p>-Definisce l'opportunità di creare una piccola impresa,</p>	

			di protezione e prevenzione, analizzando le situazioni di rischio in ambito lavorativo del tecnico parrucchiere e parrucchiere.	<p>valutando l'impatto sulle prestazioni e incorporando valori etici.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Svolge le attività di costituzione e realizzazione di una società, scegliendo la propria struttura giuridica e individuando i relativi obblighi giuridici.</li> <li>- Svolge attività di base di gestione amministrativa e finanziaria di una PMI, identificando i principali obblighi contabili e fiscali e compilando la documentazione.</li> <li>- Consiglia e vende prodotti e servizi legati alla sua posizione, sviluppando tecniche di marketing.</li> <li>- Personalizza l'attuazione di modifiche temporanee e permanenti, applicando gli strumenti e le tecniche richieste.</li> </ul>	
19	Regno Unito	NESSUNA INFORMAZIONE			
20	Belgio	<b>Estetista</b>	<p>Lavora con un occhio per il benessere, sicurezza e qualità dell'ambiente. - Lavora secondo le regole in relazione alla sicurezza, igiene, salute e ambiente - Lavora ergonomicamente, ecologicamente e in modo economico</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conoscenza base del lavoro rispettoso</li> </ul>	<p>Consiglia al cliente, promuove e vende prodotti -Presenta le cure e prodotti in base a determinati temi e obiettivi di vendita. -Convince il cliente del valore aggiunto della cura e dei prodotti e incoraggia il cliente a comprare</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Informa il cliente su prezzi, sconti, promozioni speciali,... -</li> <li>Traccia l'inventario, fissa i deficit, fa e riceve ordini -</li> <li>Conoscenza base dell'amministrazione del cliente</li> <li>- Conoscenza base dell'inventario</li> <li>- Conoscenza base delle tecniche di inventario -</li> <li>Conoscenza delle tecniche di comunicazione (commerciali)</li> </ul>	<p>Dà informazioni rispetto agli strumenti -</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Conoscenza base del ICT (software office) -</li> <li>Conoscenza degli strumenti per la cura della persona (e.s.tipi, caratteristiche, indicazioni e controindicazioni, modo d'uso ed</li> </ul>

			dell'ambiente	-Conoscenza della consulenza e delle tecniche di vendita	effetti)
		<b>Manager estetista del salone</b>	Lavora con un occhio per il benessere, sicurezza e qualità dell'ambiente. - Contribuisce (all'implementazione della) alla politica di prevenzione nel posto di lavoro - Opera nel rispetto delle normative m.b.t. di sicurezza, igiene, salute e ambiente -Lavora in modo ergonomico, ecologico ed economico	Consiglia al cliente, promuove e vende prodotti -Segue le evoluzioni/trend nel campo - Presenta le cure e prodotti in base a determinati temi e obiettivi di vendita -Convince il cliente del valore aggiunto della cura e dei prodotti e incoraggia il cliente a comprare. - Informa il cliente su prezzi, sconti, promozioni speciali,... • Traccia l'inventario, fissa i deficit, fa e riceve ordini. • Regola l'organizzazione dell'istituto di bellezza - Assicura il funzionamento quotidiano dell'istituto di bellezza tenendo conto delle regole applicabili dell'istituto di bellezza e della legislazione. - Applica la strategia commerciale e la strategia per la comunicazione esterna dell'istituto bellezza - Informa e confronta le diverse gamme di prodotti e attrezzature - Propone cura e prodotti secondo determinati temi e obiettivi di vendita - Avvia e spegne il registratore di cassa quotidianamente - Controlla il registratore di cassa regolarmente -Informa il manager sul funzionamento dell'istituto di bellezza - Consiglia il manager sugli investimenti in vista di un'organizzazione redditizia - Valuta e discute con il manager i risultati del funzionamento dell'istituto di bellezza secondo gli obiettivi fissati	

2 4	Italia	<b>Parrucchiere</b>	<p>-Scienze naturali e ambientali: Ci sono poche università in Italia che offrono uno specifico corso su questo argomento.</p> <p>-Sostenibilità ed educazione ecologica: questo tipo di corso, per parrucchieri ed estetiste, sono offerti da poche istituzioni al momento.</p>	<p>- Economia– Business management: Molte scuole superiori in Italia offrono un corso con un focus in business management ed economia (5 anni)</p> <p>- Economia: Il corso di studi in economia è uno dei più popolari in ogni università in Italia (3-5 anni)</p> <p>- Imprenditorialità– economica – business management: Questo tipo di corsi, per parrucchieri ed estetiste, sono offerti da molte istituzioni o anche direttamente da produttori o fornitori di cosmetici.</p>	<p>-ICT: molte scuole superiori italiane offrono dei corsi con un focus sull'ICT.</p> <p>-Il corso di studi in ICT è ampiamente offerto da molte Università italiane.</p> <p>-Questo tipo di corsi, per parrucchieri ed estetiste, sono offerte da molte istituzioni.</p>
--------	--------	---------------------	--	---	---

# Competenze future per una vita migliore nei Saloni Sostenibili - Questionario

**O 1 A8: Sviluppo del questionario sullo status dei profili, status dei materiali e sulle skills imprenditoriali.**

**Paese:**

**Nome del partner:**

**Contatto personale:**

## Riepilogo.

### **1. SEZIONE 1. Indagini e informazioni sul settore.**

- 1.1. Informazioni sui corsi, moduli e formazione formale/informale.
  - 1.1.1. Capelli e estetica.
  - 1.1.2. Imprenditorialità.
  - 1.1.3. Digitalizzazione e competenze digitali.
  - 1.1.4. Sostenibilità.

### **2. SEZIONE 2. Anno 2020. Esigenze e competenze/profili/skills nel settore.**

- 2.1. Imprenditorialità.
- 2.2. Digitalizzazione e competenze digitali.
- 2.3. Sostenibilità.
  - 2.3.1. Strumenti locali e pratiche giuste per la protezione dell'ambiente, sostenibilità.
  - 2.3.2. Attitudine dei produttori/fornitori nazionali.

### **3. SEZIONE 3. Anno 2030. Trend, esigenze e competenze future.**

- 3.1.1. Imprenditorialità.
- 3.1.2. Digitalizzazione e competenze digitali.
- 3.1.3. Sostenibilità.

# SEZIONE 1. Sondaggi e informazioni sul settore

## 1.1 Informazioni sui corsi, moduli e formazione formale/informale.

Prova a raggruppare i risultati nell'ambito dell'educazione.

In relazione all'imprenditorialità, alla digitalizzazione e alla sostenibilità, stiamo cercando in particolare delle idee/materiali/informazioni che siano trasversali per altre industrie e che quindi siano applicabili al nostro settore.

### 1.1.1 Acconciatura e estetica.

Per favore, indicare il tipo di scuola, tipo di studente, durata del corso.

Se possibile, indicare anche i principali risultati dell'apprendimento.

Se possibile, indicare anche il numero di studenti.

- Dalla formazione professionale (indicare livello nazionale e QEQ)
- Se rilevante, dalla formazione più alta per acconciatura e estetica (indicare livello nazionale e QEQ)
- Per i sistemi di istruzione non ufficiali. Puoi mandare i documenti correlati?
- Altri settori o aree di interesse ed educazione trasversale.

Argomento / Descrizione	Tipo di corso e chi lo fornisce. Fonte (link)	Durata	Rispettivo livello nazionale e QEQ

## 1.1.2 Imprenditorialità.

Ricorda che stiamo cercando in particolare delle idee/materiali/informazioni che siano trasversali per altre industrie e che quindi siano applicabili al nostro settore.

Per favore, indicare il tipo di scuola, tipo di studente, durata del corso.

Se possibile, indicare anche i principali risultati dell'apprendimento.

Se possibile, indicare anche il numero di studenti.

- Dalla formazione professionale (indicare livello nazionale e QEQ)
- Se rilevante, dalla formazione più alta per acconciatura e estetica (indicare livello nazionale e QEQ)
- Per i sistemi di istruzione non ufficiali. Puoi mandare i documenti correlati?
- Altri settori o aree di interesse ed educazione trasversale.

Argomento/ Descrizione	Tipo di corso e chi lo fornisce. Fonte (link)	Durata	Rispettiv o livello nazionale e QEQ

### 1.1.3 Digitalizzazione e competenze digitali.

Ricorda che stiamo cercando in particolare delle idee/materiali/informazioni che siano trasversali per altre industrie e che quindi siano applicabili al nostro settore.

Per favore, indicare il tipo di scuola, tipo di studente, durata del corso.

Se possibile, indicare anche i principali risultati dell'apprendimento.

Se possibile, indicare anche il numero di studenti.

- Dalla formazione professionale (indicare livello nazionale e QEQ)
- Se rilevante, dalla formazione più alta per acconciatura e estetica (indicare livello nazionale e QEQ)
- Per i sistemi di istruzione non ufficiali. Puoi mandare i documenti correlati?
- Altri settori o aree di interesse ed educazione trasversale.

Argomento/ Descrizione	Tipo di corso e chi lo fornisce. Fonte (link)	Durata	Rispettiv o livello nazionale e QEQ

### 1.1.4 Sostenibilità.

Ricorda che stiamo cercando in particolare delle idee/materiali/informazioni che siano trasversali per altre industrie e che quindi siano applicabili al nostro settore.

Per favore, indicare il tipo di scuola, tipo di studente, durata del corso.

Se possibile, indicare anche i principali risultati dell'apprendimento.

Se possibile, indicare anche il numero di studenti.



- Dalla formazione professionale (indicare livello nazionale e QEQ)
- Se rilevante, dalla formazione più alta per acconciatura e estetica (indicare livello nazionale e QEQ)
- Per i sistemi di istruzione non ufficiali. Puoi mandare i documenti correlati?
- Altri settori o aree di interesse ed educazione trasversale.

Argomento/ Descrizione	Tipo di corso e chi lo fornisce. Fonte (link)	Durata	Rispettiv o livello nazionale e QEQ

## SEZIONE 2. Anno 2020.

### Competenze/profili/abilità nel settore

In questo settore descriveremo l'attitudine generale dei clienti, imprenditori e proprietari dei saloni nel settore estetica e acconciatura per quanto riguarda l'imprenditorialità, digitalizzazione e sostenibilità, analizzando le esigenze/profili/competenze in due diversi settori:

- In relazione con le competenze artistiche/creative e
- In relazione con le soft skills e le competenze personali.

Considera di fare un'analisi generale del tuo paese dove commenti le caratteristiche del mercato del lavoro attuale, le minacce e le opportunità e come risolverli.

Per svilupparlo puoi consultare diverse fonti formali e informali, come:

- Documenti/rapporti strategici che descrivono lo sviluppo dell'azienda e le richieste degli imprenditori.
- Articoli di sviluppo settoriale (camere di commercio, organizzazioni industriali).
- Documenti/problemi del mercato del lavoro.
- Datori di lavoro e sindacati.

Non dimenticare di includere idee/materiali/informazioni trasversali da altre industrie e che quindi possono essere applicate al nostro settore.

## 2.1 Imprenditorialità 2020

Prendi in considerazione che le caratteristiche imprenditoriali sono un insieme di caratteristiche tecniche, umane, amministrative e di business, la cui performance richiede un insieme di competenze diverse. Descrivi le esigenze e le attitudini generali dei clienti, imprenditori e dei proprietari dei saloni nel settore dell'acconciatura ed estetica.

Argomento	Esigenze	Descrizione dell'atteggiamento generale nei confronti dell'imprenditorialità	Fonte (link)
Clienti			
Imprenditori e proprietari di un salone			

## 2.2 Digitalizzazione e competenze digitali 2020

Descrivi le attitudini generali dei clienti, imprenditori e dei proprietari dei saloni nel settore dell'acconciatura e estetica rispetto alla digitalizzazione.

Argomento	Esigenze	Descrizione dell'atteggiamento generale nei confronti dell'imprenditorialità	Fonte (link)
Clienti			
Imprenditori e proprietari di un salone			

## 2.3 Sostenibilità 2020.

Descrivi le attitudini generali dei clienti, imprenditori e dei proprietari dei saloni nel settore dell'acconciatura e estetica rispetto alla sostenibilità.

Argomento	Esigenze	Descrizione dell'atteggiamento generale nei confronti dell'imprenditorialità	Fonte (link)
Clienti			
Imprenditori e proprietari di un salone			

### 2.3.1 Strumenti locali e pratiche giuste per la protezione dell'ambiente, sostenibilità.

Descrivi gli strumenti, metodi o sistemi di certificazioni locali o nazionali esistenti, per analizzare e migliorare la sostenibilità ma anche le pratiche di protezione dell'ambiente nei saloni.

Strumenti, metodi, sistemi di certificazione o buone pratiche relativi a uno o tutti i seguenti aspetti:	Descrizione	Link alla fonte	Com'è controllato
Acqua			
Elettricità			
Apparecchiature elettriche			

Gestione dei rifiuti			
Prodotti chimici (sostanze pericolose- sia esposizione diretta che inalazione)			
Ventilazione dell'aria			
Igiene			
Finanze			
Controllo			
Altro			

### 2.3.2 Attitudine dei produttori/fornitori nazionali.

Descrivi l'attitudine dei produttori/fornitori **Nazionali** e le loro attività di sviluppo in relazione ai prodotti sostenibili.

- Prendi in considerazione non solo i cosmetici ma anche l'arredamento, l'attrezzatura, la biancheria del salone, etc. fornitori.
- Analizza almeno 5 fornitori di per ogni prodotto e cerca di focalizzarti sul più popolare nel tuo paese.
- Sarebbe interessante anche includere un fornitore internazionale o manifatturiero distribuito ad ogni partner (e.g.: L'Oréal, Aveda, Wella, Goldwell, Olymp...).

<b>Nome del produttore</b>	
<b>Link</b>	
<b>Dscrizione</b>	

<b>Attitudine/filosofia</b>	
<b>Sviluppo delle attività</b>	
<b>Certificati o linee guida seguite</b>	
<b>Cooperazione coi colleghi</b>	

Usa una tabella per ogni fornitore.

# SEZIONE 3. Anno 2030. Trend, esigenze e competenze future.

In questa sezione analizzeremo i nuovi trend sempre nei due diversi campi:

- In relazione con le competenze artistiche/creative e
- In relazione con le soft skills e le competenze personali.

Fai un'analisi generale dove commenti le caratteristiche, le minacce e opportunità del mercato futuro nel tuo paese nel 2030 e come risolverle.

Quali trend hanno più impatto nel campo dell'acconciatura e dell'estetica nella società (demografia, globalizzazione, COVID19,...)?

Per svilupparlo puoi consultare ancora fonti formali e informali. Le conclusioni saranno un'introduzione per fare un'analisi più approfondita sull'imprenditorialità, la digitalizzazione e la sostenibilità.

Ricorda che stiamo cercando in particolare delle idee/materiali/informazioni che siano trasversali per altre industrie e che quindi siano applicabili al nostro settore.

## 3.1 Imprenditorialità 2030

Visto che ci sono sempre cambiamenti fondamentali nella tecnologia, nell'economia e nella società c'è bisogno di nuove competenze imprenditoriali.

Argomento	Esigenze	Descrizione	Fonte (link)

## 3.2 Digitalizzazione e competenze digitali 2030

La tecnologia digitale è radicata nell'economia come un tutt'uno, modificandone la produzione, il consumo e struttura, organizzazione e gestione delle aziende.

Argomento	Esigenze	Descrizione	Fonte (link)

## 3.3 Sostenibilità 2030

Il cambiamento climatico è un fatto che dobbiamo affrontare come minaccia.

Argomento	Esigenze	Descrizione	Fonte (link)