

18+

Валентина Майорова
@maiorova_beauty



САМОЗАНЯТЫЙ БЬЮТИ- МИЛЛИОНЕР



Чек-лист
для бьюти-мастера:
// как стать востребованным
// и заработать МИЛЛИОН



Валентина Майорова

Самозанятый бьюти-миллионер

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55559217

ISBN 9785449888570

Аннотация

Эта книга – чек-лист для бьюти-мастеров: «Делай так – становись профессионалом». В ней рекомендации о том, что нужно сделать, чтобы стать востребованным мастером и хорошо зарабатывать. Все советы основаны на моем 20-летнем опыте в бьюти-индустрии и подтверждены успехами мастеров, которые достигли высот, используя мой опыт. Книга полезна всем парикмахерам, маникюршам и визажистам независимо от вида занятости и места работы. Дерзайте, у вас всё получится! Ваша Майорова В. В.

Содержание

Об авторе	5
Введение	9
Глава I	13
Самозанятый	15
Работа «на дядю»	17
Работа «на себя»	19
Пора выбирать	20
ГЛАВА II	25
КУРСЫ – ЭТО ПОЛУЧЕНИЕ	26
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НАВЫКОВ	
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ – ЭТО	28
ПОЛУЧЕНИЕ ПРОФЕССИИ	
СЛОЖНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО	30
СТАНОВЛЕНИЯ	
КАК ПРАВИЛЬНО ОБУЧАТЬСЯ	32
ОТРАБОТКА ПОЛУЧЕННЫХ НАВЫКОВ	35
ПЛАТИТЬ НЕЛЬЗЯ ПОМИЛОВАТЬ	40
ПЕРВОЕ ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ	42
ВТОРОЕ ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ	44
ОБУЧЕНИЕ ОФЛАЙН ИЛИ ОНЛАЙН?	46
Конец ознакомительного фрагмента.	50

Самозанятый бьюти-миллионер Валентина Майорова

Марианна Хан *Редактор*

Марианна Хан *Корректор*

Ирина Лепяцкая *Консультант*

© Валентина Майорова, 2021

ISBN 978-5-4498-8857-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Об авторе



Здравствуйте, бьюти, дорогие!

Меня зовут Валентина Майорова. Я предприниматель с 30-летним стажем, 20 из которых проработала в бьюти-индустрии. За это время я открыла 4 салона, а 2 из них вывела на уровень премиум-класса. Также я получила лицензию на ведение образовательной деятельности и открыла школу профессионального обучения парикмахеров, визажистов, маникюрш. За 10 лет ее существования больше 6000 учеников получили профессии. 5 лет я была председателем гильдии парикмахеров. Занималась организацией профессиональных конкурсов красоты. Поэтому, мне кажется, в нашем прекрасном бизнесе я знаю все. Ну или почти все!

Знаю, как разработать стратегию развития салона и воплотить ее в жизнь, я неоднократно делала это.

Умею организовать деятельность так, чтобы не выполнять работу самой, то есть умею делегировать обязанности своим сотрудникам. Кстати, я считаю это качество одним из самых важных для руководителя.

Знаю, как сделать так, чтобы мастера быстро росли. Для меня не составит труда вывести начинающего мастера на уровень VIP за 1,5 или 2 года.

Когда я открывала свой первый салон, мне было интересно: надо было изучать много новой информации, и мне нужны были деньги. Второй салон я открывала вместе со шко-

лой. Нужно было проводить стажировку и практику учеников. Третий салон я открыла потому, что нужно было что-то делать. А что мы обычно делаем? То, что умеем. Четвертый салон я открывала, чтобы сделать его лучшим в своем городе Альтемьевске, в сети, и это у меня тоже получилось.

«Как-то очень уж просто», – можете сказать вы. А я отвечаю: нет, не просто. За кажущейся простотой стоят огромный труд, опыт и знания, полученные в процессе работы.

Ведь я бесконечно училась. Училась всегда и учусь до сих пор. В начале изучала документы, чтобы открыть салоны. Затем училась их продвигать и развивать. Далее шли тренинги по работе с коллективом, по личностному росту... Также я изучила онлайн-образование и создала курс: «СанПиН: дезинфекция и стерилизация инструментов в салоне и дома», а после написала одноименную книгу.

Можно ли достичь успеха без обучения? Наверное. Но зачем учиться на своих ошибках? Когда можно использовать опыт других. Чем больше накопленного опыта и знаний, тем больше желания ими делиться. Так я поняла, что проводить консультации мне нравится больше, чем заниматься салонным бизнесом. И как только появилось это желание, Вселенная дала мне возможности его реализовать, а я не упустила их. И сейчас я консультирую мастеров по части организации дезинфекции и стерилизации на рабочем месте в соответствии с требованиями СанПиНа 2.1.2.2631—10.

Мои главные жизненные позиции – ответственность в лю-

бом деле, за которое берусь, и добросовестное отношение к людям, которые меня окружают.

Введение

Мой опыт показывает, что большинство мастеров, которые даже успешно работают в салоне, все равно мечтают развиваться как профессионалы самостоятельно. И они надеются на успех. Возможно, это правильное решение. Чтобы понять, надо попробовать.

Вы держите в руках мою книгу. Значит, вас тоже интересует путь самостоятельного развития. Я написала ее для бьюти-мастеров: парикмахеров, визажистов, маникюрш. Не имеет значения, где вы сейчас трудитесь: в салоне, в арендованной студии или у себя дома, мой многолетний опыт поможет вам продвинуться вперед на нелегком пути самостоятельного развития. А если вы только выбираете бьюти-профессию и собираетесь учиться, то моя книга тоже будет вам полезна, вы почерпнете много любопытного о предстоящей вам дороге.

В книге я:

- расскажу, как стать востребованным мастером;
- предостерегу от типичных ошибок, которые мешают мастеру расти;
- открою много профессиональных секретов.

Я надеюсь, что она станет инструкцией «делай так и стань профессионалом» для многих бьюти-мастеров.

Когда у меня появилось время и желание написать книгу,

я думала, что буду говорить о продвижении салонного бизнеса, о том, как строить стратегию развития салона, об отношениях мастеров и собственников бизнеса. Потому что я всегда придерживалась мнения, что мастеру лучше работать в салоне хотя бы на начальном этапе.

Но как же получилось, что я, собственник бьюти-бизнеса с 20-летним стажем, которая открыла 4 салона красоты и лицензированную профессиональную школу, все время ратуящая за работу мастеров в салоне, вдруг решила написать книгу для мастеров, работающих «на себя»?

Ответ таков: в 2020 году в большинстве регионов РФ ввели закон о самозанятых. Так наше правительство легализовало возможность работать самостоятельно. И многие мои ученики и мастера оформили самозанятость и успешно работают «на себя». Проанализировав их положительный опыт, я решила поддержать и вас в этом желании.

Чтобы сразу показать вам, что мой опыт и мои знания реально приносили и приносят успех мастерам, работающим в бьюти-индустрии, оставляю тут отзыв-историю Шайдуллиной Кадрии Раисовны. А по ходу книги вы найдете еще не одну такую историю. Приятного чтения!

Отзыв-история Шайдуллиной Кадрии Раисовны

«В 2007 году я пришла работать управляющей салоном красоты, который принадлежал Майоровой Валентине Васильевне. Это был салон премиум-класса, в котором обслуживали элиту города. И я попала работать к настоящей»

му профессионалу. Быть предпринимателем и руководителем-наставником – ее призвание.

Меня, педагога с 20-летним стажем, всегда удивляло ее умение настроить молодых мастеров на достижение цели. Поднять их самооценку и сделать уверенными в себе мастерами. Буквально за год-полтора под ее профессиональным и психологическим влиянием начинающий мастер становился VIP-специалистом. Начинал работать с клиентами премиум-класса. Я видела, как менялись мастера, которые приходили работать в салоны Валентины Васильевны. После бесед с ней они начинали верить в себя. У них менялось поведение, манера говорить и одеваться. Они расцветали! Становились уверенными в себе профессионалами. Глядя на них невозможно было предположить, что еще год назад это были испуганные новички.

Наши мастера всегда говорили, что им достаточно было получить несколько профессиональных советов от Валентины Васильевны, и они понимали, как правильно выполнить сложную работу. Настолько высоки ее профессиональные знания, которыми она готова делиться с мастерами бесконечно. И это дает свои плоды – мастера, выросшие под ее руководством, считаются самыми лучшими и востребованными в городе.

Валентина Васильевна всегда требовала и обучала мастеров профессионализму, умению общаться и умению продавать. Именно из-за этих знаний сейчас они востребова-

ны, имеют много клиентов. Большинство из них работают «на себя», имеют свои салоны или арендуют рабочие места.

Почти со всеми нашими мастерами я общаюсь и знаю, что они работают официально. У них высокий сервис обслуживания. Они работают в основном с бизнес и премиум-клиентами. И бесконечно благодарят Валентину Васильевну за то, что научила их так хорошо работать. Они успешны. Хорошо зарабатывают. Могут себе позволить хороший отдых несколько раз за год.

Я и ее мастера с радостью восприняли известие о том, что Валентина Васильевна решила написать книгу для самозанятых и работающих «на себя» мастеров. Наше мнение было единым – такой опыт, как у нее, не должен пропадать. Мы уверены, что ее книга поможет стать профессионалами тем, кто ее прочтет. Потому что Валентина Васильевна точно знает, что нужно дать мастеру, чтобы он стал востребованным. Я уверена, она с удовольствием поделится этими знаниями со своими читателями. Я же бесконечно благодарю Вселенную за то, что она свела меня с таким человеком».

Ваша Валентина Майорова

Глава I

Виды занятости

КАК НЕ ОШИБИТЬСЯ С ВЫБОРОМ

В бьюти-индустрии распространены два представления о занятости.

Есть мастера, которые работают самостоятельно. Они сами решают все вопросы. Сами занимаются организацией рабочего процесса и за все платят самостоятельно. Полученный доход в таком случае принадлежит мастеру. Это значит работать «на себя».

Есть мастера, которые работают в салонах по найму. За этот труд работодатель платит мастеру определенный процент от сумм, полученных от клиентов за его работу. В этом случае говорят работает «на дядю». Но утверждение, что мастер, работающий по найму, пашет «на дядю», я считаю, спорным. Уверена, что наоборот!

Разберем? Поехали!

Перед каждым мастером рано или поздно встает вопрос – где ему лучше работать? Устроиться в салон и работать, как принято говорить, «на дядю» или же пуститься в самостоятельное плавание оформить самозанятость и работать «на себя». В каждом случае есть свои преимущества и недостатки. Главное выбрать то, что подходит именно вам.

Самозанятый

Прежде, чем говорить о видах занятости, хочу познакомить вас с новым налоговым режимом для самозанятых.

В 2020 году в большинстве регионов РФ ввели закон о самозанятых. А с ним и новый налог, он называется «Налог на профессиональный доход» (НПД).

Большой плюс закона в том, что он дает бюти-мастеру возможность легализоваться. Раньше, если мастер работал не по найму и не был оформлен, как индивидуальный предприниматель, он считался безработным. При оформлении самозанятости полностью меняется статус мастера. Самозанятый – уже не безработный.

Смена статуса дает возможность получить кредит в банке на покупку профессионального оборудования и средств для работы. Будучи безработным мастер не смог бы этого сделать, так как при получении кредита требуется справка о зарплате.

Легализация дает мастеру и другие дополнительные возможности. Например, он становится более конкурентоспособным, и ему не надо больше беспокоиться о проверках ИФНС. Выйдя из тени, мастер легализуется. Это дает ему возможность рекламироваться. Продвигаться в соцсетях и привлекать новых клиентов. ¹

¹ Инспекция Федеральной Налоговой Службы

Оформить самозанятость быстро и просто. Даже не надо посещать налоговую. Достаточно скачать приложение «Мой налог». Через него мастер может сообщать в ИФНС о своем доходе.

Из заявленных сумм налоговая самостоятельно начислит и удержит налог:

- 4% – при работе с физическими лицами;
- 6% – при работе с юридическими лицами.

Работа «на дядю»

Если вы пойдете работать в салон, то есть по найму, то работодатель обязан заключить с вами трудовой договор, на основании которого он будет оплачивать за вас все необходимые затраты: налоги, отчисления в пенсионный и социальные фонды. Также у вас будет идти трудовой стаж. Кроме того, вам гарантирован оплачиваемый отпуск и будут выплачивать больничный лист во время болезни и декретного отпуска, что для девушек немаловажно. Вам не придется нести никаких материальных затрат. У вас будет минимум ответственности. Вам не нужно будет беспокоиться о налогах, всевозможных проверках и так далее.

Да, ваша обязанность подчиняться руководителю и хорошо выполнять свою профессиональную работу в соответствии с должностной инструкцией. Из денег, которые клиенты заплатят за вашу работу, вы получите определенный процент. Работодатель заплатит вам часть денег в виде зарплаты. Оставшуюся часть заберет себе.

И, о боже, он будет богатеть за мой счет! Мне придется на него пахать!» – так почему-то думают большинство мастеров, работая по найму. Я же считаю, что такое ошибочное мнение у мастеров возникает, потому что они не знают, какие большие затраты оплачивает работодатель за каждого наемного работника. А если прибавить сюда еще и затраты

на ведение бизнеса!.. «

Поверьте мне, работодателю от заработанных вами денег остается намного меньше, чем вам. Потому что из оставшейся суммы он оплачивает все затраты, перечисленные выше, которые должны были бы оплачивать вы, если бы работали самостоятельно. Вот и решайте. Кто на кого больше работает в салоне – вы на работодателя или работодатель на вас, если вы зарабатываете больше него. Это действительно так. Мастер в среднем получает от 30% до 40% с дохода, то есть с выручки. У работодателя с этого же дохода после уплаты всех затрат остается от 10% до 25%. Я всегда пытаюсь объяснить эту выгоду мастерам, но они почему-то считают иначе.

Работа «на себя»

Можно выбрать другой путь развития – работать «на себя». В этом случае есть много вариантов. Можно купить патент или оформить предпринимательскую деятельность. Для этого нужно обратиться в ИФНС.

Есть еще один вид занятости, когда мастера работают дома у себя в квартире. Они, как правило, официально не оформляют никакого вида деятельности и не платят налоги. Их называют «надомники». Мое мнение, этот вид занятости самый неприемлемый, так как противозаконный, антисоциальный и антисанитарный.

Да, многие мастера на первом этапе используют именно этот вид занятости. Ну что же, это их выбор. Главное, на этом этапе долго не задерживаться, а как можно скорее переходить на законный вид деятельности.

Я, конечно же, не против самостоятельного развития мастера и работы «на себя» (иначе бы не писала бы эту книгу), но я за легализацию, за оформление хотя бы самозанятости и оплату всего 4% налога.

Пора выбирать

Я кратко познакомила вас с возможными видами деятельности, сейчас же хочу разъяснить плюсы и минусы работы «на дядю» и работы «на себя».

Многие хотят работать «на себя», ведь это же так здорово! Все деньги достаются тебе, ни с кем не надо делиться и подчиняться никому не надо. Трудись и радуйся! Но почему-то все забывают, что ответственность тоже будет лежать на вас за все ваши действия правильные и неправильные. Все затраты вы будете оплачивать сами. А их ой, как много!

На первом этапе вам нужно будет:

- решить вопрос с помещением – найти его и оплатить аренду;
- купить оборудование и материалы для начала работы;
- зарегистрироваться и оплачивать налоги.
- сдавать отчеты в налоговую и все социальные фонды.

Еще добавьте сюда разнообразные проверки, но если вы к этому готовы, то добро пожаловать в предприниматели!

Предприниматель – это лидер, который готов нести ответственность за себя и за других. Если у вас есть такие качества, то отлично. Если же вы не можете организовать даже себя, то стоит хорошо подумать. Надо вам это или нет?

Кстати, на предпринимателя тоже нужно учиться. Почему-то среди мастеров бытует мнение, что на мастера учиться

нужно, а на предпринимателя нет. Еще как надо! Хороший мастер и предприниматель – это совершенно разные знания и умения.

Я часто задаю себе вопрос: «Кто они, решившие работать „на себя“? Уверенные в себе люди, которые не боятся трудностей? Или они не знают, как много трудностей их ждет впереди?» У меня нет однозначного ответа.

С одной стороны я хочу предупредить вас, что это нелегкий путь – работать «на себя», особенно начинающему мастеру. Если вы мастер без опыта, то, конечно, лучше свой профессиональный путь начинать в салоне. Там у вас будет наставник и команда профессионалов, к которым всегда можно обратиться. У вас не будет никаких финансовых и материальных забот. Все заботы по рекламе и привлечению клиентов собственник бизнеса также возьмет на себя. У вас останется только творчество! Даже за ваши «ляпы», которые будут случаться в начале, отвечать перед клиентом будет салон.

С другой – мнения, что мастер в одиночку не сможет развиваться и хорошо работать, мне кажутся надуманными. У меня есть много примеров, когда мастера, работая «на себя» прекрасно развиваются, отлично работают. Это не голословное утверждение. Я говорю о своих бывших учениках и мастерах, которые успешно работают как самозанятые. Это их истории вы встречаете на протяжении всего повествования книги. И вот еще две.

Отзыв-история Анастасии Иманаевой

«Я одна из учениц профессиональной школы по парикмахерскому искусству. Мне очень повезло, ведь нам преподавали самые лучшие мастера нашего города! С Валентиной Васильевной мы познакомились там же, она была владелицей двух на тот момент ведущих салонов красоты «Сударыня» и, разумеется, этой школы!

Я начала свою жизнь в бьюти-индустрии и стала мастером с большой буквы благодаря Валентине Васильевне! Ведь именно она тогда, в процессе обучения заметила меня и пригласила работать в одном из своих салонов. Я, девочка с большими мечтами, конечно же, согласилась! 2 года я работала в самом востребованном салоне города и это была огромная честь!

Валентина Васильевна «болела» своей работой, она давала нам очень много! Сейчас самые сильные мастера «сударовские», так мы называем тех, кто проходил обучение в школе и работал в салоне «Сударыня»!

Сейчас уже много лет я работаю сама на себя, то есть беру в аренду рабочее кресло, у меня много своих постоянных клиентов. Мой стаж уже 16 лет, и я счастлива, что когда-то, подрабатывая уборщицей в салоне красоты, я услышала по радио рекламу, что идет набор на обучение по парикмахерскому искусству в школе Валентины Васильевны!

Огромное вам спасибо! Долгих вам лет жизни!»

Отзыв-история Арслановой Венеры

«Мой путь в индустрии красоты начался в 2008 году в салоне «Сударыня». Несмотря на то, что я посвятила 9 лет музыкальному образованию и 1 год преподавательской деятельности, я все же нашла себя в ином направлении.

На первый взгляд это абсолютно разные области. Но я нахожу в них много общего – творчество, эстетика, изящество, развитие. А такие качества, как ответственность, индивидуальность, дисциплинированность, креативность, клиентоориентированность заложила во мне прочным фундаментом Валентина Васильевна. Именно эти качества позволили мне достичь успеха в работе мастера ногтевого сервиса.

Ее умения организовать рабочий процесс и выстроить отношения в команде всегда восхищали меня. В ней удивительным образом сочетаются способность быть строгим и требовательным руководителем и мудрой, нежной женщиной.

Я выражаю бесконечную благодарность ей за бесценные знания и опыт, что я получила во время обучения и работы в салоне красоты «Сударыня». Сейчас у меня собственный кабинет, и я получаю бескрайнее удовольствие от своей деятельности. А своими благодарными клиентами я в первую очередь обязана Валентине Васильевне. Успехов вам и неиссякаемой энергии!»

Если же и вы хотите чего-то достичь, нужно действовать. Получилось у других, получится и у вас. Главное, не бояться

делать. А как? Я вас научу!

ГЛАВА Ii

ОБУЧЕНИЕ

Учиться и учиться – это про нас! Такая у нас профессия. Чтобы быть востребованным бьюти-мастером, необходимо постоянно совершенствовать свои профессиональные знания и умения.

Меня часто спрашивают, сколько нужно учиться, чтобы стать профессионалом? И я всегда даю один ответ – всю профессиональную жизнь!

КУРСЫ – ЭТО ПОЛУЧЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НАВЫКОВ

«А как же курсы, – спросите вы меня, – которых так много, и все они обучают мастеров для работы в индустрии красоты?»

Да, такой вход в профессию тоже существует. Многие заведения организуют курсы, где обучают навыкам, нужным парикмахерам, визажистам, маникюршам. И порой там обучают на достойном профессиональном уровне. Но, если курсы не лицензированные, то это уже не профессиональное обучение.

При выборе курсов я рекомендую обращать внимание на план подготовки, где должно быть указано:

- Какие конкретно работы вам будут показывать.
- Сколько часов выделяют на практическую отработку.
- Предоставят ли вам модели для отработки полученных профессиональных навыков. Иногда на курсах вообще не предусматривают отработку навыков. Ограничиваются только показом работ. Для начинающих мастеров это неприемлемо.

Подобрав курсы, найдите информацию об учебном заведении. Почитайте отзывы бывших учеников. Желательно, чтобы у мастеров, которые будут вести курсы, был стаж работы преподавателем. Постарайтесь посмотреть помещение,

можно фото или видео, где будут проходить занятия. Обратите внимание, есть ли там профессиональное оборудование. Если вас все устраивает, обязательно заключите договор на оказание услуг. Проследите, чтобы к договору был приложен план обучения, и в нем было указано количество часов вашей подготовки.

По окончании таких курсов вам выдадут документ. Он может быть любой – свидетельство, сертификат, удостоверение. К форме этих документов нет общих требований. Название специальности также может быть любое, обычно, это название полученных навыков.

В учебном заведении, которое имеет лицензию, вы получаете профессию. В заведении, у которого ее нет – профессиональные навыки.

Для работы в салонах и парикмахерских должны допускать мастеров, имеющих профессию. К сожалению, в действительности эти требования повсеместно нарушаются, и на работу берут с любыми документами. Это неправильно, но действительность пока такова!

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ – ЭТО ПОЛУЧЕНИЕ ПРОФЕССИИ

Мой 10-летний опыт профессионального обучения парикмахеров, визажистов и маникюрш показал, насколько важно построить правильную, последовательную систему обучения. Именно последовательность имеет важное значение.

Учиться бьюти-профессии нужно, как в обычной школе. Сначала мы учим буквы. Потом слоги. Затем учимся читать и так далее. Поэтому постарайтесь построить ваше профессиональное обучение именно так, как я опишу ниже.

Начнем с базового обучения, это будет первое ваше знакомство с профессией. Главное здесь – не ошибиться с выбором учебного заведения. Выбирайте заведения, которые имеют лицензию и план теоретического и практического обучения. А работают там опытные преподаватели, которые и познакомят вас с азами профессии.

Как правило, это колледжи, частные школы и лицензированные курсы. Учиться здесь довольно долго от 6 месяцев до 1 года. По окончании обучения вам выдадут диплом или свидетельство о профессиональном образовании, где будет указано, что вам присвоена профессия – парикмахер с ука-

занием разряда. А если вы обучались на курсе маникюра, то профессия – маникюрша, соответственно. Так правильно называется профессия специалиста по маникюру и педикюру в соответствии с Общероссийским классификатором профессий рабочих должностей, служащих и тарифных разрядов.

СЛОЖНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНОВЛЕНИЯ

После того, как начинающие мастера проходят базовый курс, перед началом работы у них почти всегда появляется неуверенность в себе. Как только закрывается дверь учебного заведения, и рядом не оказывается преподавателя, не опытный мастер начинает паниковать. Ему кажется, что он ничего не умеет. Ничего не знает и не запомнил, чему его обучили. Особенно это бывает после краткосрочных курсов, где дается много информации за небольшой период времени.

Профессии парикмахер, визажист, маникюрша могут казаться простыми, но требуют много практических навыков. Получив эти навыки, их нужно систематизировать, разложить на этапы и отработать. Так как у начинающего мастера такого опыта нет, он остается один на один со своей неуверенностью.

Бывает, что по этой незначительной причине многие сразу уходят из профессии, даже не начав работать. Я часто видела ситуации, когда ученик довольно талантливый не остался в профессии, потому что не встретил на пути опытного наставника, который помог бы преодолеть совершенно необоснованные страхи и поддержал бы на начальном этапе.

Поэтому предлагаю вам пройти весь этот путь со мной, и я уверена вы станете востребованным мастером.

КАК ПРАВИЛЬНО ОБУЧАТЬСЯ

Итак, риторический вопрос – с чего начать обучение? Казалось бы, все понятно – надо учиться стричь, делать маникюр, то есть выполнять основные профессиональные работы. Но это не так. Первое, что вам необходимо освоить на базовом курсе – научиться правильно держать инструмент и работать им. Именно от этого во многом будет зависеть качество и скорость вашей работы. Потому что только на базовом обучении, как говорят, «ставят руку». На курсах повышения квалификации на ваше неумение держать инструмент уже никто не будет обращать внимание.

Кажется, это какая-то мелочь, но поверьте моему опыту. Если вы не научитесь правильно держать инструмент, у вас никогда не получится, например, нужный срез волос, правильный опил ногтей и так далее. Мне никогда не встречались хорошие работы у мастера, который не умел правильно держать инструмент. Поэтому ваша первостепенная задача – научиться держать инструмент так, как показывает преподаватель, то есть правильно.

Не стесняйтесь спрашивать, если у вас что-то не получается, не ругайте себя. Не думайте, что вы неумеха, и руки у вас растут как-то не так. Уверяю вас, все хорошо! Вы справитесь! Все проходят через такие трудности. Главное – не прекращать заниматься.

Дальше нужно продолжать правильное обучение, осваивать технологию выполнения основных профессиональных работ. Здорово, если вам для обучения предоставят методический материал. На многих курсах и в учебных центрах такой материал предоставляют. Это большое подспорье для обучающегося. Ведь он пригодится вам в дальнейшем.

Если же методический материал вам не выдали, то я рекомендую вам зафиксировать все технологии выполнения работ всевозможными способами: записать, зарисовать, начертить, сделать аудио или видеозапись.

Иногда учащиеся не делают записи и никак не фиксируют показанные техники стрижек и маникюра. Сидят и наблюдают за работой преподавателя, и она кажется легкой. Когда же ученик начинает выполнять работу самостоятельно, то появляется много вопросов. Именно во время отработки вам пригодятся ваши записи. Вы будете обращаться к ним вновь и вновь. Даже уже работая с клиентами, многие мастера используют свои конспекты.

Пытаться запомнить все технологии наизусть не нужно, это только усложнит обучение, а вот понять и в дальнейшем отработать просто необходимо. Если при обучении предусмотрена отработка, то никогда от нее не отказываетесь. Старайтесь выполнить, как можно больше работ под руководством мастера-преподавателя. Всегда требуйте, чтобы необходимое количество моделей для отработки вам предоставили. Чем больше вы попрактикуетесь во время отработки,

тем легче вам будет в дальнейшем, когда начнете работать самостоятельно.

ОТРАБОТКА ПОЛУЧЕННЫХ НАВЫКОВ

Отработка... Написала и задумалась. Что же это такое? Как правильно объяснить это действие, от которого зависят ваши умения, качество и скорость работы? Отработка будет сопровождать вас всю профессиональную жизнь. Уже на начальном обучении вы сталкиваетесь с тем, что надо отработать полученные навыки.

После повышения квалификации вам также будет нужно что-то отработать. Когда вы станете профессионалом, который будет придумывать новые направления в быюти-индустрии, вам опять нужна будет отработка. В общем, отработка – это доведение полученных профессиональных навыков до совершенства.

Суть отработки одна и та же на каком бы этапе профессионального обучения вы не находились. Все новое нужно отрабатывать! Для отработки нужна модель, а также необходимо четко понимать, какой навык вы отрабатываете, и постоянно анализировать свои действия.

Как это выглядит практически?

Вот вы закончили базовое обучение. Уже имеете какие-то профессиональные навыки, которые вам нужно отработать. Тут вам нужно решить вопрос с моделями, на которых вы будете учиться.

А теперь самое главное, что вам нужно запомнить на всю жизнь – *никогда, ни при каких обстоятельствах не отработывайте навыки на клиентах.*

Для этих целей можно:

- привлечь знакомых, друзей, родственников;
- пригласить людей на отработку через специальные сайты.

Только обязательно предупреждайте людей, что вы на них будете обучаться и что это может занять довольно много времени. Они должны быть к этому готовы.

Перед началом отработки стоит договориться с моделями о цене за услугу. Это может быть работа платная или бесплатная. Возможно, модель оплатит только средства, а, может быть, вы подарите ей шоколадку за то, что она потратит свое время и даст вам возможность закрепить навык. Договориться можно по-разному, но ясно одно – без отработки обойтись никак нельзя. Цель отработки не выполнить работу, а именно улучшить качество и скорость ее выполнения. Иногда мастер, не понимая сути отработки, просто делает работы, а нужно именно стремиться улучшить свои навыки.

Каждая следующая работа должна быть лучше предыдущей по качеству и скорости. Об этом обязательно нужно помнить. Если вы обнаружите, что сделали примерно 5 работ, и у вас не улучшились качество и скорость, значит, вы что-то делаете не так. Тогда вам нужно проанализировать причины, понять, почему так происходит. Причин может

быть множество.

Основная – возможно, вы неправильно работаете инструментом. Также следует обратить внимание на то, как и где располагаются инструменты на рабочем столе. Может быть, инструмент расположен неудобно, и чтобы взять его в руки вам приходится делать лишние движения. Отсюда и не лучший результат работы.

Есть еще причина, которая влияет на скорость работы мастера – разговор. Как только начинающий мастер начинает говорить, скорость работы уменьшается. Не хотелось бы, чтобы у вас образовалась такая тенденция. Разговор с клиентом не должен влиять на скорость. Первое время на это тоже надо обращать внимание.

Скорость и качество всегда должны быть на контроле.

Закончив работу, попросите модель оценить результат. Рассказать об ощущениях, какими они были: приятными или нет. Внимательно выслушайте модель и примите к сведению ее мнение. Также самостоятельно дайте адекватную оценку своей работе. Решите, нравится вам самому то, что получилось, или нет. Никогда не отпускайте модель с некачественно выполненной работой. Всегда старайтесь добиться хорошего результата.

Во время обучения и в период отработки всегда воспринимайте модель, как клиента. С самого начала примите для себя решение, что это не соседка Маша или подружка Катя прибежала к вам поболтать, а вы обслуживаете настоящего

клиента по всем правилам.

Отрабатывая навыки на моделях, не забывайте, что это могут быть ваши будущие клиенты. Оставляйте им свои контакты. Просите, чтобы рассказали о вашей работе своим знакомым. Помните, заниматься саморекламой нужно всегда. Таким образом вы привыкнете к клиентам до начала работы. И у вас будет больше шансов избежать известного синдрома «страха первого клиента».

Каждый новый вид работ требует отработки примерно от 5 до 10 раз будь то маникюр, стрижка или макияж. У каждого мастера получается по-разному. Иногда мастер идет так тяжело, что без поддержки ему просто не обойтись. Но я не устану повторять – получится у всех. Навык придет с количеством выполненных работ. Другого способа научиться работать просто нет.

Будет хорошо, если вы договоритесь и покажете свои работы для оценки опытному мастеру, который подскажет, какие у вас есть недочеты в работе и как их исправить. На роль эксперта подойдет преподаватель или любой другой опытный мастер. Не стесняйтесь обращаться за помощью к коллегам.

Как только вы почувствуете, что достигли определенного качества работы и готовы обслуживать клиентов, то сразу же начинайте работать. В этот период ни в коем случае нельзя делать перерыв.

Бывает, что начинающий мастер, отработав и закрепив

все полученные навыки, решает, что этого достаточно, и начинает заниматься обустройством рабочего места или искать работу. А время идет, и без практики отработанные навыки быстро забываются. Приступив к работе вновь через месяц, другой, ему приходится заново все вспоминать и отрабатывать. Чтобы начать безбоязненно и хорошо делать работы, которым вас обучали на базовом курсе, необходимо примерно от 3 до 6 месяцев практики. Нарбатывать начальный опыт лучше всего в потоковом салоне, где много клиентов. Этого времени будет достаточно, чтобы вы довели выполнение всех навыков до автоматизма.

В этот период довольно часто начинающие мастера совершают значимую ошибку. Не отработав полученные профессиональные навыки до совершенства, но понимая, что что-то не получается, они думают, что им не хватает знаний, и идут на повышение квалификации. Так делать не стоит. На повышение квалификации надо идти только тогда, когда вы будете уверены, что полностью освоили материал базового курса.

ПЛАТИТЬ НЕЛЬЗЯ ПОМИЛОВАТЬ

Куда поставить запятую? Решать вам. Сейчас мы обсудим довольно щекотливый вопрос. Об этом начинающие мастера даже не задумываются. Но потом не знают, как выйти из создавшегося положения.

Я говорю о скидках и бесплатных работах для ваших знакомых, которые приходили к вам в качестве моделей, когда вы учились и отрабатывали навыки. Да, они оказали вам услугу, когда вам нужно было обучаться. Но теперь вы работаете. Время идет, и у вас уже довольно большая запись. А соседка Маша и подружка Катя так и продолжают ходить к вам на бесплатное обслуживание. При этом вы тратите свое время и расходуете средства.

Вы понимаете, что так постоянно продолжаться не может, но сказать им как-то неудобно, хотя обстоятельство и начинает вас раздражать. Неприятная ситуация. Согласитесь? Чтобы она не произошла, надо договориться со всеми вашими знакомыми, что называется «на берегу».

Договоренность должна быть конкретная. Вам необходимо четко сказать соседке Маше и подружке Кате, например, так: «Сейчас я учусь, поэтому во время обучения я сделаю вам\тебе 3 маникюра или 3 стрижки бесплатно. Затем вы сможете прийти ко мне еще 2 раза со скидкой 50%. Дальше вы будете обслуживаться по общему прайсу». И тогда недо-

разумений не будет.

Есть еще одна категория людей, которую, как правило, мастера обслуживают бесплатно – родственники. И с ними ситуация бывает хуже, чем со знакомыми. Выражение «приходи в гости и захвати с собой инструменты» знакомо многим мастерам. Там в гостях тебя ждут еще несколько человек, желающих подстричься или сделать маникюр. Как поступить в этой ситуации?

Я считаю, нужно объяснять всем знакомым, что это ваша работа, и она должна быть оплачена. Чем раньше вы это делаете, тем лучше будет для всех. Я допускаю, что можно обслуживать бесплатно только самых близких родственников – родителей, например. Как и кого вы будете обслуживать бесплатно, решать вам.

ПЕРВОЕ ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ

Как вы уже поняли, следующий этап вашего обучения – это повышение квалификации. К нему обычно переходят, отработав в бьюти-индустрии от 6 месяцев до 1 года.

По моим наблюдениям, на первое повышение квалификации мастер идет не совсем осознанно. А больше, потому что не может дать клиентам того, что они от него хотят. А здесь важно разобрать именно причину. Чего не хватает мастеру? Знаний или у него мало практики? Если второе, то на курсы повышения квалификации пока спешить не стоит. Сначала нужно хорошо отработать все профессиональные навыки, которые он получил на базовом курсе.

Но и откладывать надолго посещение курса повышения квалификации тоже не стоит. Мое мнение такое – на повышение квалификации нужно идти хотя бы для того, чтобы понять, что это такое.

Первое повышение квалификации – это своеобразный процесс. Мне всегда интересно наблюдать за мастерами, которые проходят его. Этот процесс больше похож не на получение знаний, а на попытку самоутвердиться. Каждый мастер пытается сравнить себя с другими. Он же уже мастер! Независимо от результата знаний и умений каждый считает себя лучше других. И в принципе, это сравнение неплохо так

повышает мастеру самооценку.

Но важно правильно подобрать для себя первое повышение квалификации. Оно должно быть именно для начинающих мастеров. Если курс окажется сложным и будет предназначен для более продвинутых мастеров, вы его просто не поймете. На первом повышении квалификации вы должны закреплять умения, выполнять базовые работы. Если парикмахер, то отрабатывать основные стрижки. Если маникюрша, то закреплять технологии выполнения маникюра и покрытий.

Знаний после первого повышения квалификации прибавляется немного. Зато вы приобретаете уверенность, что вы не хуже, а даже лучше других (именно так думает каждый мастер). И это осознание выведет вас морально на совершенно другой уровень работы. Моральная готовность и уверенность, что вы сможете хорошо выполнить работу, помогут вам профессионально вырасти.

ВТОРОЕ ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ

Проработав год и более, вы поймете, каких профессиональных знаний вам действительно не хватает, и уже осознанно пойдете на следующие курсы повышения квалификации, чтобы приобрести эти знания и отточить новые навыки. Тогда же поймете, как много должны знать и уметь парикмахер или маникюрша, чтобы быть хорошим и востребованным мастером. Именно на этом этапе вам придется сделать выбор и ответить себе на важный вопрос, от которого в дальнейшем будет зависеть ваша профессиональная жизнь. Хотите вы дальше учиться или нет?

Если выбор будет в пользу обучения, и вы решите, что хотите все знать и уметь, то впереди вас ждет огромное количество курсов повышения квалификации. Это станет необходимой потребностью. Как есть, пить и дышать! Так будет продолжаться всю вашу профессиональную жизнь. Именно из таких мастеров и вырастают профессионалы с большой буквы. Я, конечно же, за такое решение!

В дальнейшем у таких мастеров, как правило, появляется желание делиться знаниями. Они начинают обучать других. Становятся преподавателями. Открывают свои школы. Изобретают свои техники и, можно сказать, двигают вперед индустрию красоты.

Выбор может быть и другим. Возможно, вы примите решение, что вам для работы достаточно тех знаний, которые у вас уже есть, и вы хотите просто хорошо и спокойно работать. Имеете право. Любой выбор достоин уважения.

ОБУЧЕНИЕ ОФЛАЙН ИЛИ ОНЛАЙН?

Обучение онлайн или офлайн. Какому из них отдать предпочтение?

Онлайн-курсов сейчас огромное множество. Чтобы разобраться в системе обучения онлайн, я специально окончила курсы администраторов онлайн-школы. Целенаправленно изучала курсы для парикмахеров, визажистов, маникюрш и пришла к выводу, что есть такие, которые представлены достойно. У них:

- правильно разработанная программа;
- опытные эксперты;
- хорошо показана технология выполнения работ;
- видео и аудиозаписи хорошего качества.

И наоборот, есть курсы, что даже профессионалу невозможно понять, что хотел донести эксперт до ученика, организуя такой тренинг. Поэтому выбирать онлайн-курсы нужно точно также, как и обычное обучение.

В онлайн-обучении есть свои плюсы:

- Можно повторить просмотр программы много раз.
- Можно, не торопясь, отработать показанный материал.

В онлайн хорошо изучать программы по повышению квалификации, колористике и всевозможные техники окрашивания, например. Начальное обучение, то есть когда

обучают азам профессии, показывают, как правильно держать инструмент и «ставят руку», я рекомендую проходить офлайн. То есть, как говорят, «вживую». Потому что в начальном обучении много тонкостей, в которых разобраться без преподавателя будет сложно.

Отзыв-история Назимовой Татьяны

«Я мастер-универсал, работаю парикмахером 14 лет. Сейчас собственник салона красоты. Я очень люблю свою работу. Больше всего меня радует благодарность моих клиентов, приятно видеть их счастливые улыбки. Я хорошо зарабатываю. Я востребована, и сейчас работаю «на себя».

Путь мастера я начала в учебном центре профессионального обучения, который принадлежал Майоровой Валентине Васильевне. Это была частная школа, которая имела лицензию на образовательную деятельность. В школе обучали парикмахеров, визажистов, маникюри.

После того, как я сама долго проработала мастером производственного обучения парикмахеров, я понимаю, что нас обучали правильно: последовательно, с азов профессии до курсов повышения квалификации и давали много-много практики. Именно так нужно обучать, чтобы мастер научился работать. При такой системе обучения мы вышли сильными мастерами, полностью готовыми к профессиональной работе. Закончив обучение, я получила свидетельство с присвоением квалификации: парикмахер 3 разряда. Мне повезло, меня пригласили работать в один из салонов,

принадлежащих Валентине Васильевне.

Она была настоящим руководителем нашего большого дружного коллектива. В ней удивительным образом сочетается ум, обаяние и красота. Она всегда стильная, энергичная, мудрая и требовательная, готовая бесконечно делиться с нами (мастерами) своим опытом и знаниями. Она всегда говорила нам, что мастер должен расти, постоянно повышать квалификацию, уметь обслуживать и общаться. Не жалея своего труда и времени, учила нас этому. И я запомнила ее уроки на всю жизнь.

. Сейчас я опытный мастер-руководитель собственного салона, но продолжаю постоянно учиться. И я благодарна Валентине Васильевне за то, что она сделала все, чтобы я стала хорошим мастером, научила работать и получать удовольствие от любимого дела»

Отзыв-история Латыповой Лии

«В 2008 году я начала свое обучение на мастера по маникюру в профессиональной школе, которая принадлежала Майоровой Валентине Васильевне. По окончании курсов она сразу же предложила мне работать в одном из ее салонов. За это ей огромное спасибо.

Начинающим мастерам она уделяла огромное количество своего личного времени. Определяла нам наставника, опытного мастера, который обучал нас выполнять маникюр по технологии, принятой в нашем салоне. Под его руководством мы оттачивали свое мастерство. Валентина

Васильевна постоянно отслеживала качество нашей работы. Проверяла, подсказывала, как лучше сделать ту или иную технику. Только убедившись, что мы готовы к работе на 100%, разрешала нам обслуживать клиентов.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.