

Salon *Academy*

INSIGHT-TRAINING BOOK 2025



Beyond the labels, **people.**

LIFE

CARE

LOVE

FEEL

REAL

INSIGHT
BEYOND THE MATTER

IN
—

Beyond the labels, **people.**

Il nostro brand si fonda su **valori, esperienze** e di **stili di vita** condivisi, non solo su prodotti e tecniche. Abbiamo clienti, colleghi e amici in tutte le parti del mondo e riteniamo questa una grande risorsa per **cre-scere insieme** passo a passo, sia dal punto di vista professionale sia da quello umano e ambientale.

Con questo sentire abbiamo realizzato il **book training per il 2025**. Abbiamo creato **programmi modulari** su diverse esigenze formative e su differenti livelli acquisiti di conoscenza tecnica. Abbiamo pensato **local e digital**, nel realizzare programmi di base disponibili in modo continuativo durante l'anno,

per diffondere **competenze** nel modo più **veloce e flessibile** possibile. Abbiamo pensato **global**, nel pianificare i training specialistici e le masterclass di **livelli avanzati**.

Che cosa meglio della formazione crea i fondamenti della community che desideriamo fondare in Italia e nel mondo?

Scopri i format 2025!



Indice

01 Corsi saloni	6	04 Online Academy	27
BREAD AND BUTTER	8		
A.HEAD			
Color Specialist Master	11		
Trichology Lab	11		
02 International Masterclass	12	05 Sales Consultant Coaching	30
AURA METHOD	14		
CURLY LAND	16		
EMOTIONAL BUSINESS	18		
03 Salon IN	20	06 Special Events	34
Salon Scanner	22	EXPERIENCE DAYS	36
ANNO I		COSMOPROF BOLOGNA	38
Il percorso emozionale del cliente in salone	24	IMMERSIVE COCKTAIL & FASHION EVENT	39
Visual merchandising & digital	24		
ANNO II			
Conoscere e analizzare i numeri del salone	25		
Dalla filosofia di prodotto al listino/menù salone	25		

01

Corsi saloni

BREAD AND BUTTER

Durata

01 Giorno

Location

Sede di distributore - Aula di hotel - Saloni

È possibile confermare un **solo appuntamento** oppure acquisire pacchetti di tre date (o multipli), abbinando i diversi format secondo le **specifiche necessità di area**.

Corsi di formazione e consulenze di area realizzati dai trainer tecnici italiani di Insight

INcolor Aura



Rebuild



Native



INtech



Hair Care Line



INcolor Hydra-color



Decoloranti & Insight Blonde



Densifyng & Scalp treatments



A.HEAD

I percorsi combinano la **formazione on line** della nostra **accademia web** (per i contenuti di base) con la **formazione live** in aula col **docente specialistico** (per gli approfondimenti e i **workshop** applicativi).

Training specialistici dedicati ad un argomento in particolare, affrontato in dettaglio e in profondità, con rilascio di attestato finale e test di apprendimento per step



Abbiamo scelto quelle che secondo noi sono le **due principali aree** di sviluppo per il **salone** e i suoi **collaboratori: colore e trattamenti cutanei**.



01. Color Specialist Master

Durata

02 Giorni
Domenica - Lunedì

Location

Sede Insight
& Online

Docente

Responsabile Tecnico Insight

*Il percorso è dedicato
ai coloristi del salone e include:*

Corsi on line

Color Master Training

Pigmenti

Aura Seminar

Formazione in aula

Workshop
tecnico-applicativo
su modelle a gruppi

Incontro con
il laboratorio di
ricerca e sviluppo



02. Trichology Lab

Durata

01 Giorno
Lunedì

Location

Sede Insight
& Online

Docente

Responsabile Tricologico Insight

*Il percorso, pensato per titolari e
collaboratori del salone, include:*

Corsi on line

Dermaroller
e Scalp treatment

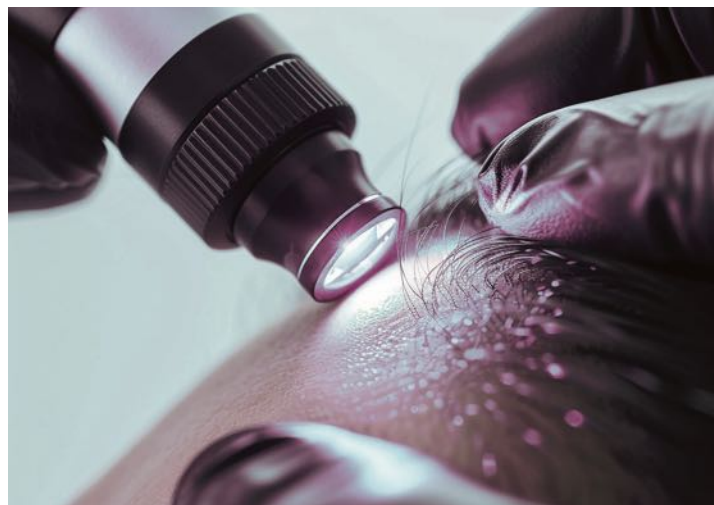
Consulenza

Trichology PDF
Manual

Formazione in aula

Analisi cutanea
e identificazione
anomalie cutanee

Costruzione
programmi cute
e capelli Insight



02

*International
Masterclass*

AURA METHOD	14
CURLY LAND	16
EMOTIONAL BUSINESS	18

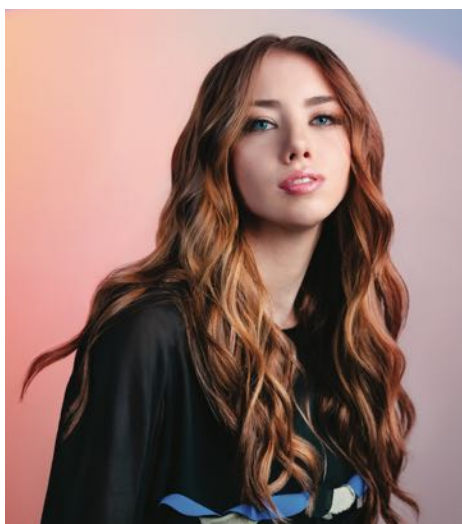
AURA METHOD

Date	Durata	Location	Min/Max	Docente
16-17 febbraio	02 giorni	Roma	25/30	Federico Vazzoloretto

Il **colore** è da sempre correlato con identità, emozione, personalità. **Insight** ha lanciato **Aura**, una nuova concezione di colorazione, un **fluido colorante "ibrido"**, adattabile ad una molteplicità di servizi in salone. **Senza ammoniaci** e **senza resorcina, ristrutturante** e **iper-lucidante**, grazie al **blend fito-marino** e agli **oli attivati enzimaticamente** che caratterizzano la formula.



A questo strumento potente e flessibile è dedicata la nostra Masterclass con l'hairstylist **Federico Vazzoloretto**, Direttore Artistico di alcune delle più importanti catene di saloni londinesi, che ha creato per noi una **collezione di tecniche applicative esclusive** e tutta da gustare in salone.



Il docente • Aura Method

Creative director, colour director & educator. L'esperienza di Federico al di là del salone si estende a un ricco catalogo di **spettacoli e mostre** della **International Fashion Week**, con la collaborazione di Eugene Souleiman, James Rowe, Mark Hampton e Martin Cullen, per - **ACNE, Yohji Yamamoto, Vivienne Westwood, Marni, JW Anderson e Gareth Pugh**, oltre a **campagne ed editoriali** per Matthew Williamson, NI/TO, Rui Faria per Volt Cafe e The Financial Times.



Training applicativo

È richiesta la propria attrezzatura completa da lavoro.



La location • Aura Method

Saremo ospitati in uno **SPA Hotel** nella **città di Roma**, la città "eterna", alla quale dedicheremo una visita con passeggiata fra Pantheon, Colosseo, Foro romano e Piazza di Spagna.



Il format è **replicabile all'estero** su richiesta, **eliminando la parte turistica e culturale** e previo preventivo personalizzato. Per chi volesse rimanere **un giorno in più** a Roma, è previsto un programma turistico facoltativo a parte (chiedere informazioni).

CURLY LAND

Date	Durata	Location	Min/Max	Docente
11-12 maggio	02 giorni	Lago di Garda	20/25	Lisa Vann

Il mercato professionale si trasforma ed evolve velocemente secondo tendenze sempre più **multi-culturali, a-gender** e focalizzate sulla **personalizzazione del servizio**. In questo quadro nascono vere e proprie **nicchie di mercato** che richiedono servizi ad hoc, come per esempio saloni o zone di saloni **interamente dedicati/e al mondo dei capelli ricci e mossi**.



Sappiamo che in fatto di **styling**, taglio e trattamento questi capelli sono del tutto particolari e che spesso le/i clienti lamentano una scarsa preparazione del parrucchiere nel proporre forme e texture **adatte alla struttura e alla natura** di questa particolare fibra capillare. La nostra **Global Ambassador Lisa Vann** ha creato per noi un format speciale che affronta stile, tecniche di colore e trend per tutti i tipi di capelli ricci.



La docente • Curly Land

Lisa Vann, Seattle USA, è un'**educatrice globale da oltre 35 anni**. È un'**icona del settore**, specializzata in taglio, colore, servizi per le texture e benessere. Nel corso della sua carriera, Lisa ha collaborato con molte organizzazioni, sostenendole finanziariamente e fornendo servizi di bellezza, tra cui: **Puget Soundkeeper Alliance, Fashion for Conservation, Runway to Freedom, Peer Seattle, Converge Media e The Bridge Care Center**.

Lisa è stata recentemente protagonista degli **America's Live Fashion Hair Awards** negli Stati Uniti, dove la sua ultima collezione INSIGHT è stata presentata con recensioni entusiastiche.



Training applicativo

È richiesta la propria attrezzatura completa da lavoro.



La location • Curly Land

Per l'occasione saremo ospitati dagli scenografici panorami del **Lago di Garda**, con le sue dolci temperature dovute all'area termale già nota da epoca romana e i suoi borghi caratteristici affacciati sull'acqua. Andremo a visitare anche la vicina **Verona**, col suo anfiteatro romano ancora attivo, sede della più famosa storia d'amore di tutti i tempi.



Il format è **replicabile all'estero** su richiesta, **eliminando la parte turistica e culturale** e previo preventivo personalizzato. Per chi volesse rimanere **un giorno in più** al lago, è previsto un programma turistico facoltativo a parte (chiedere informazioni).

EMOTIONAL BUSINESS

Date	Durata	Location	Min/Max	Docente
14-15 settembre	02 giorni	Siena	20/45	Silvia Minguzzi

Avete mai pensato che tutto il nostro successo personale e professionale dipende dalla competenza nella **gestione delle nostre emozioni** e nel riconoscimento di quelle degli altri? Nei nostri saloni **ogni giorno entrano clienti - persone** con le loro **storie**, le loro **relazioni**, i loro **stili di pensiero** e tutto il carico di **aspettative, desideri, realizzazione o delusione**.



Saper **ascoltare** e **riconoscere** le emozioni del momento e saper **adattare la nostra comunicazione** e la nostra **proposta** al modello (o alle esigenze temporanee) dei nostri clienti fa una differenza enorme.

Ci sono **segreti e tecniche** che possono aiutare noi e i nostri collaboratori ad ottenere il meglio da noi stessi, **soddisfacendo** i nuovi clienti e **fidelizzando** quelli esistenti. Ce li svelerà la docente **Silvia Minguzzi, Coach e Fondatrice** dell'Accademia di **Intelligenza Emotiva**.



La docente • Emotional business

Esperta nella formazione sales in ambito professional beauty, è la **co-fondatrice e presidente dell'Accademia dell'Intelligenza Emotiva**.

Svolge da diversi anni attività di coaching e counselor training, ed è un'affermata **speaker motivazionale**. Docente di Negoziazione presso la Bologna Business School, Silvia è anche **giornalista e autrice**, con all'attivo due libri sulla crescita personale: *Impara a dire no* e *Cosa farò da grande*. Ha conseguito un Ph.D in Indovedic Psychology ed è un'insegnante di Yoga Darshana certificata En.i.c.



La location • Emotional Business

La cornice di questa esperienza sarà la **campagna toscana** fra borghi medioevali e distese di ulivi. Una immersione nel verde a perdita d'occhio del **circondario senese**, fra i filari assolati di viti pregiate. Visiteremo la splendida **città di Siena** con i suoi palazzi colorati del giallo tipico che proprio da lei prende il nome, il **Duomo rinascimentale** e la storica **Piazza del Palio**.



Il format è **replicabile all'estero** su richiesta, **eliminando la parte turistica e culturale** e previo preventivo personalizzato. Per chi volesse rimanere **un giorno in più** in Toscana, è previsto un programma turistico facoltativo a parte (chiedere informazioni).

03

Salon IN

SALON SCANNER		22
ANNO I	01. Il percorso emozionale della cliente in salone	24
	02. Visual merchandising & digital	24
ANNO II	01. Conoscere ed analizzare i numeri del salone	25
	02. Dalla filosofia di prodotto al listino/menù salone	25

SALON SCANNER

Durata

04 Giorni

Location

Sede di distributore - Aula di hotel - Saloni

Un progetto di crescita della durata di **2 anni**.
Dedicato ai saloni che hanno **voglia di eccellere**.

Emozione

Analisi

Consapevolezza

Successo



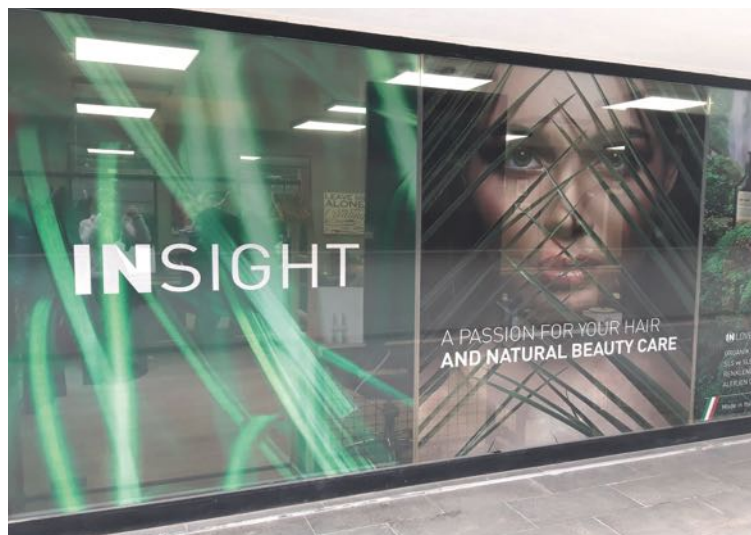
Siamo sicuri che il nostro salone sia davvero **attraente** agli occhi della cliente? I nostri servizi parlano di noi e di cosa realmente facciamo all'interno del nostro salone? I numeri del salone sono in **crescita costante** o in **decrescita**? Le **vetrine** ed il **merchandising** sono **attraenti**? Chi non ci conosce riesce ad **individuare il nostro salone con facilità**? Abbiamo mai pensato di trasformare la visita della cliente in salone in un **percorso emozionale di successo**?

Per i saloni che scelgono di entrare nel **circolo Salon IN**, proponiamo in esclusiva il percorso **Salon Scanner**, un metodo che permetterà di **rispondere in maniera affermativa** a tutte queste domande.



Salon Scanner rappresenta una chiave di successo per chi vuole **mettere in discussione** il proprio salone ed **incrementare**:

N° di passaggi



N° di servizi



Rivendita



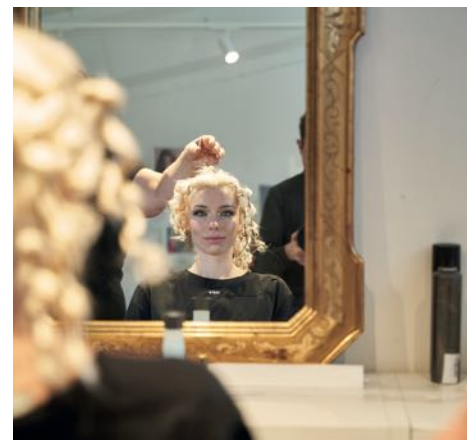
ANNO I

01. Salon Scanner Step 1

Il percorso emozionale della cliente in salone

Partendo dalla **conoscenza delle emozioni** ed arrivando a tutti i punti di contatto che la cliente vive in salone, **dalla vetrina fino ad arrivare all'uscita**, il corso insegna a non lasciare mai nulla al caso, ma, soprattutto, a **vedere il salone con gli occhi della cliente**. Vedremo come attuare strategie e cambiamenti

che influenzeranno in modo positivo la permanenza delle clienti in salone. L'obiettivo è quello di **implementare la parte emozionale** al fine di creare un ricordo positivo dell'esperienza e far ritornare la cliente in salone, aumentando la notorietà dello stesso.

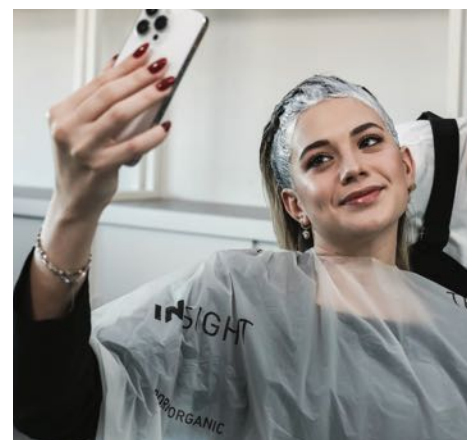


02. Salon Scanner Step 2

Visual merchandising & digital marketing

L'attrazione verso un prodotto/servizio non avviene più solo per la sua funzionalità, ma per la sua **dimensione sensoriale, esperienziale, valoriale**. Impareremo a creare delle presentazioni visive ad alto impatto, per attrarre e coinvolgere la clientela **sia in salone che sui social**, rafforzando il brand e il

fatturato del salone. L'importanza dei social media, la vetrina social come biglietto da visita. Dopo questo corso si avranno le basi per digitalizzare le immagini del salone rendendole **utili e funzionali nel mondo digitale** (Google- Facebook – Instagram – TikTok).



ANNO II

01. Salon Scanner Step 3

Conoscere ed analizzare i numeri del salone

I **numeri del salone** sono alla base del suo successo. In questo corso affronteremo le tematiche relative a **dati e statistiche** del salone, suddivisi per aree, partendo dai costi fino ad arrivare alla **fiches media ideale**.

Si imparerà ad analizzare e conoscere: Tasse e contributi; Analisi dei costi;

Redditività; Listino; Fiche media/ideale; Break event point; Briefing giornaliero. Affronteremo l'analisi dei propri **punti di FORZA e di MIGLIORAMENTO**.



02. Salon Scanner Step 4

Dalla filosofia di prodotto al listino/menù salone

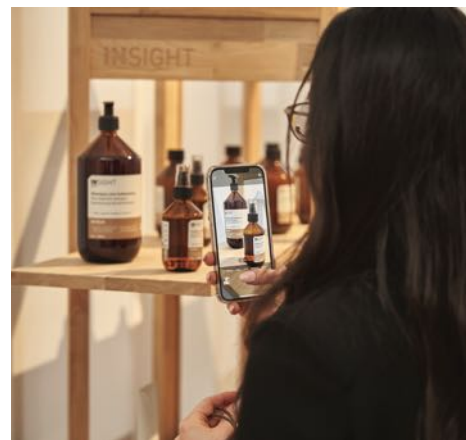
Il listino prezzi serve a **renderci unici e differenti**.

Definisce perché un cliente dovrebbe sceglierci, quali sono i nostri **valori**, quali sono le nostre **specialità**.

In questo step impareremo a creare un **listino vincente** e coinvolgente che sappia raccontare in maniera chiara,

ma nello stesso tempo sintetica, i valori del nostro salone e dei nostri servizi.

- **Differenziandoci** dalla concorrenza
- Dando il **giusto prezzo** ai servizi
- Creando **nuove esperienze**



04

*Online
Academy*

INSIGHT ONLINE ACADEMY

28

Receptionist

Tecniche di vendita e rivendita

Consulenza in salone

Time management

Change management

Trichology Basic Manual

Color Master Training

Pigmenti

Trattamenti cutanei e Dermaroller

Elasti-curl knowledge

Erbe tintorie

INcolor Aura Seminar

INSIGHT ONLINE ACADEMY

Durata

Da 1h a 3h

Modalità

Online

La nostra edu-tecnica di video corsi pre-registrati si occupa di crescita professionale e personale scegli fra:



Receptionist



Tecniche di vendita e rivendita



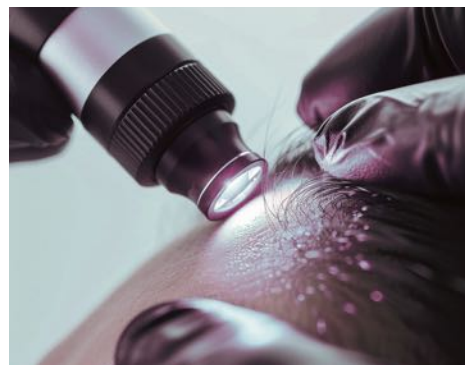
Consulenza in salone



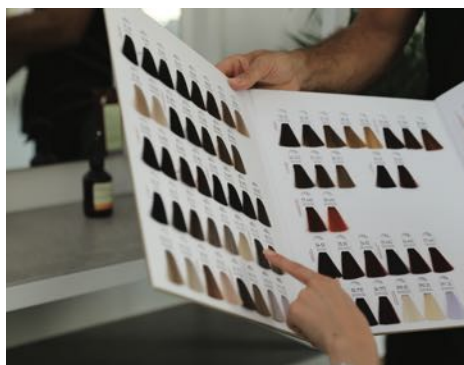
Time management



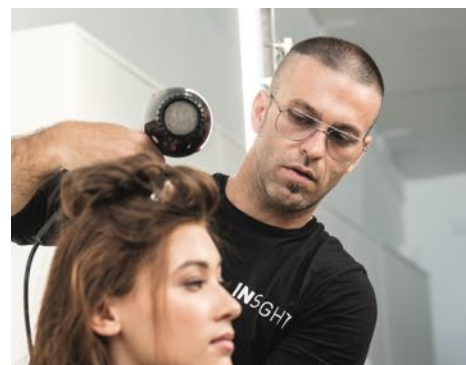
Change management



Trichology Basic Manual



Color Master Training



Pigmenti



Trattamenti cutanei e dermaroller



Elasti-curl knowledge



Erbe tintorie



INcolor Aura Seminar

05

*Sales
consultant
coaching*

SALES CONSULTANT COACHING

32

4 seminari Salon Scanner + Training dedicato

SALES CONSULTANT COACHING

Durata

02 giorni

Location

Sede distributore

Docente

Marianna Giarratano
Trade Marketing Manager Insight

*Il percorso di crescita
step by step dedicato
agli agenti*



Sai che la **figura di consulente** e non di agente è **la più ricercata** tra gli acconciatori oggi?

La consulenza è una parte fondamentale della comunicazione con il parrucchiere, perché gli farà percepire di potersi **fidare e affidare**. Diventa quindi fondamentale essere formati su quali sono realmente le **necessità del salone**, quali sono i suoi **punti di criticità** e quelli di **forza**. E sul come poter aiutare un salone nel suo percorso di **crescita**.



Il lavoro dell'agente oggi **non consiste più solo nel vendere prodotti**, è richiesto uno sforzo in più, per diventare anche un consulente esperto di **comunicazione e marketing**.



Parte I • Sales Consultant Coaching

- L'agente parteciperà anche ai **4 seminari Salon Scanner** realizzati per i saloni



Parte II • Sales Consultant Coaching

Alla luce dei contenuti visionati durante la giornata, verranno trasferiti all'agente i **metodi per seguire il salone cliente** in modo **coerente ed efficace**.

- Al termine delle giornate formative riceverà quindi un ulteriore **training dedicato** (durata 2 ore per ogni appuntamento).
- Focus strategie e obiettivi commerciali **1 giornata**



06

Special events

EXPERIENCE DAYS	36
COSMOPROF BOLOGNA	38
IMMERSIVE COCKTAIL & FASHION EVENT	39

EXPERIENCE DAYS

Location

Sede Insight Bologna

Min/Max

20/25

Abbiamo preparato un **calendario di visite esperienziali** presso la nostra sede.

Ti accompagneremo attraverso il **laboratorio ricerca e sviluppo** e gli **uffici marketing e creativi**, dove nascono le idee e le formule che diventano gli **strumenti della tua creatività e del tuo business** in salone.



Proseguiremo il tour nel nostro stabilimento produttivo dove, fra **ozonizzatore, pannelli solari, miscelatori, linee di confezionamento di vetro e alluminio, depuratore bio**, vedrai come lavoriamo ogni giorno secondo i nostri **valori ecologici e di economia circolare**. Passeremo del tempo insieme nel nostro **rigoglioso giardino officinale**, durante una colazione o una merenda.

Perché, oltre le etichette, **ci piace conoscere le persone.**





COSMOPROF BOLOGNA

Date

20-23 marzo

Location

Bologna

*Saremo presenti alla fiera di Bologna,
con il nostro stand di eco-design
e le novità del 2025!*



IMMERSIVE COCKTAIL & FASHION EVENT

Date

19 marzo

Orario

17:30 - 20:30

Il programma dettagliato sarà disponibile entro
Novembre 2024.

Cocktail dinner riservato a tutto il nostro sales network globale per presentare in anteprima i nuovi progetti Insight per il 2025





INSIGHT
BEYOND THE MATTER



[INSIGHTPROFESSIONAL.IT](https://www.insightprofessional.it)



[Insightprofessionalofficial](https://www.instagram.com/insightprofessionalofficial)