

# Общество с ограниченной ответственностью «Искусство красоты»

---

ОГРН: 1236600055086, ИНН/КПП: 6677017715/667701001

**УТВЕРЖДЕНО:**



Генеральный директор  
ООО «Искусство красоты»

С.В. Деева

«22» февраля 2024 г.

## ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА

«Доказательный маркетинг в эстетической медицине и  
косметологии»

Российская Федерация, Свердловская область, город Алапаевск  
2024 год

# **ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

## **1.1 Актуальность темы**

У маркетинга в медицине свои задачи. В первую очередь это повышение узнаваемости клиники и ее услуг, нахождение и привлечение клиентов и организация условий для закрытия потребностей целевой аудитории в сфере медицины. По большому счету, комплекс маркетинга в медицине — это определение продукта, цены, мест продажи, людей и их взаимодействия в ходе реализации товаров и услуг сферы здравоохранения, плюс условия, в рамках которых осуществляется процесс.

В наше время появились фирмы и производители, которые создают продукты для поддержания здоровья. Люди, занимающиеся продажей и продвижением этих продуктов на рынке зачастую не имеют медицинского образования и называют себя специалисты ЗОЖ, health coach (коучи), тренеры, блогеры и т.д. В связи с этим возникла необходимость обучения таких специалистов.

Возникла необходимость в создании школы для подготовки специалистов. Для овладения навыками продаж и продвижения различной продукции необходим доказательный маркетинг, по принципу доказательной медицины.

## **1.2. Цель дополнительной общеразвивающей программы –**

Подготовка опинион лидеров (инфлюенсеров), амбассадоров бренда, адвокатов бренда и введение в практическую деятельность.

## **1.3. Задачи программы**

### **Обучающие:**

- сформировать целостное представление о практической деятельности путем приобретения теоретических знаний и практических навыков;
- подготовить обучающихся к полноценной работе непосредственно сразу после обучения.
- сформировать профессиональные компетенции инфлюэнсеров

### **Развивающие:**

- развитие интереса к практической деятельности в области опинион лидеров (инфлюэнсеров)

- развитие познавательного интереса, включенности в познавательную деятельность.

#### **1.4. Требования к слушателям:**

Программа рассчитана на взрослое население, от 18 лет со средним, средним профессиональным и высшим образованием.

#### **1.5. Курс рассчитан на следующие категории слушателей:**

1. Врачи, медицинские сестры, фельдшеры всех медицинских специальностей, ведущие специалисты, желающие приобрести дополнительные навыки и компетенции
2. Фирмы, выпускающие медицинскую, косметическую, фармацевтическую продукцию
3. Руководители отделов продаж, менеджеры среднего и высшего звена
4. Менеджеры по продажам БАД и средств для поддержания здоровья
5. Торговые представители компаний
6. Медицинские советники и консультанты фирм
7. Маркетологи
8. Преподаватели по косметологии, дерматологии, физиотерапии
9. Коучи (Health- couch)
10. Нутрициологи
11. Специалисты по ЗОЖ, диетологии, активному долголетию
12. Блогеры.
13. Специалисты по рекламе и другие заинтересованные люди

**1.6. Форма обучения** – очная, с применением дистанционных технологий

**1.7. Форма занятий** – индивидуальная, групповая, корпоративная

## **2. Формы организации образовательного процесса.**

В процессе работы используются различные формы занятий: традиционные, практические занятия, лекции, мастер-классы и т.д. В программе значительное место отводится практическим занятиям, необходимым для овладения навыками проведения капилляроскопии.

### **2.1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

Капилляроскопия – инструмент доказательного медицинского маркетинга.

Метод капилляроскопии – это неинвазивный метод диагностики, имеющий рекомендательный характер (диагнозы не ставятся).

Капилляроскопия- это метод, изучающий состояния самых мелких сосудов капилляров или системы микроциркуляции.

Система микроциркуляции – это система, которая реагирует на все изменения в организме, когда еще нет клинических симптомов, система микроциркуляции уже показывает изменения. И благодаря, капилляроскопии мы можем предотвратить развитие болезни на ранних этапах.

Система микроциркуляции – сосуды калибра до 200 мкм, которых объединяет способность к выполнению функции - обмен веществ.

Еще один важный момент, капилляроскопия используется для мониторинга проводимых оздоравливающих процедур. Это имеет отношение к приему БАДов, методик, разработанных для оздоровления, составление диет.

Благодаря техническим достижениям, связанным с внедрением в практику компьютерных технологий, стало возможным продвижение современных методов исследования микроциркуляции в клиническую практику.

### **3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ**

#### **Тема 1. Кто такие KOLs (key opinion leaders).**

Опинион-лидер- это инфлюенсеры.

Инфлюенсер- лидер мнений. Слово произошло от английского (influence- влиять). Это человек, к мнению которого прислушивается большое количество людей.

Это могут быть известные люди -знаменитые личности: актеры, певцы, теле- и радио ведущие блогеры, врачи, научные деятели

Также инфлюенсерами могут быть эксперты в какой-либо области, в том числе медицины.

Кто такой адвокат бренда, амбассадор бренда

Определение понятий. История возникновения классификации.

## **Тема 2. Основы медицинского маркетинга.**

Правильная организация работы инфлюенсеров с фирмами.

Работа инфлюенсеров с потенциальными клиентами.

## **Тема 3. Блогеры в сфере медицины, здоровья и бьюти- индустрии.**

Теория . Определение целевой аудитории.

Создание целевой аудитории

Выявление потребностей клиента

Способы влияния на целевую аудиторию/ клиента

Практика.

«Тренинг общения с клиентом»

## **Тема 4. Знание законодательства.**

Все что вмешивается в организм, средства и методики должны проходить соответствующие проверки и сертификацию.

Юридическое оформление. Договор с инфлюенсером.

## **Тема 5. Обучение навыкам проведения капилляроскопии.**

**ТЕОРИЯ.** Методы проведения, создание протоколов, интерпретация полученных данных. Формирование архивов.

**ПРАКТИКА.**

**Выбор практических занятий зависит от уровня образования и квалификации специалистов:**

## **ВАРИАНТ 1.**

### **1. Метод компьютерной капилляроскопии в диагностике поражений кровеносных сосудов челюстно-лицевой области у детей.(45 мин)**

Мониторинг, прогностические критерии, дифференциальная диагностика различных клинических вариантов

Диагностика заболевания, особенно дифференциальная диагностика внутри группы сосудистых поражений (гиперплазии, мальформации, опухоли) часто сложна. Необходимость первичной точной верификации сосудистого образования для дальнейшего выбора тактики лечения, требует оптимизации диагностических мероприятий

## **ВАРИАНТ 2 Косметология**

### **2. Компьютерная капилляроскопия кожи — новый метод диагностики в косметологии. (45 мин)**

Возраст ассоциированные процессы в микроциркуляторном русле кожи и оценка эффективности применения anti-age программ

Мониторинг, прогностические критерии, дифференциальная диагностика различных клинических вариантов

## **ВАРИАНТ 3. Стоматология**

### **3. Компьютерная капилляроскопия в диагностике воспалительно-дистрофических заболеваний пародонта (45 мин)**

Оценка капиллярной сети вестибулярной поверхности слизистой оболочки десны позволила выявить конструктивные особенности микрососудов и их распределение в тканях десны.

Мониторинг, прогностические критерии, дифференциальная диагностика различных клинических вариантов

## **Тема 6.**

**Визуализация , как инструмент опинион\_лидеров (инфлюенсеров) и амбассадоров бренда**

**Теория**



Подготовка к выступлению. Практические рекомендации.

Создание презентации, доклада.

Основы риторики

Деловой этикет инфлюенсеров.

### **Практика**

Создание презентации на выбранную тему. Выступление перед аудиторией по желанию.

## **4. Календарный учебный график**

<b>№</b>	<b>Название темы</b>	<b>Всего часов</b>	<b>Период обучения</b>
1.	Модули, формирующие общие знания	8	1 день
2.	Модули формирующие специальные знания.	8	1 день
3.	Модули формирующие специальные знания.	8	1 день
4.	Модули формирующие специальные знания.	8	1 день
	<b>ИТОГО:</b>	<b>32</b>	<b>4 ДНЯ</b>

### **4.1. Расписание занятий формируется по мере запроса на прохождение обучения.**

## **5. Материально-технические условия реализации программы**

Столы учебные - 4 шт.

Стол учительский -1

Стулья 10 шт.

Кушетки массажные -3 шт.

Доска учебная- 1шт

Шкаф для расходн.материалов -1 шт.

Ширма - 2 шт.

Процедурный столик - 3 шт.

Стул для косметолога (на колёсах) - 3 шт.

Узкраберы - 3 шт.

Комбайн косметологический для чистки лица- 1 шт.

лупы-лампы- 3 шт.

Термоодеяло (для косметологич.обёртывания) - 1 шт.  
 Аппарат для прессотерапии -1 шт.  
 Аппарат Lpg ( Скульптор) -1 шт.

### Учебный план

<b>№</b>	<b>Тема</b>	<b>Всего часов</b>	<b>Теория</b>	<b>Практика</b>	<b>Преподаватель</b>
<b>1</b>	<b>Что такое KOL( key opinion leaders) <i>опинион-лидер</i></b> Амбассадор бренда Адвокат бренда Определение понятий Функции и обязанности История возникновения. Классификация в современном мире	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	
<b>2</b>	<b>Основы и медицинского маркетинга.</b> Околомедицинские специальности в России Классификация технологий в современном мире. Организация работы с фирмами. Работа с потенциальными клиентами	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	
<b>3</b>	<b>Основы законодательства.</b> Сертификация продукции. Прохождение проверок на качество продукции. Что должны знать фирмы и маркетологи, создающие и продающие средства для улучшения здоровья.	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	
<b>4.</b>	<b>Блогеры в сфере медицины и бьюти-индустрии</b> Создание целевой аудитории Выявление потребностей клиента Формирование навыков подачи материала для разной целевой аудитории	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	



	<p><i>Психология общения с клиентом: мотивы и иллюзии. Психологическая первопричина. Объективный взгляд. Доверие и ответственность.</i></p> <p><b>Практическая работа.</b> «Тренинг общения с клиентом»</p>				
5	<p><b>Капилляроскопия.</b></p> <p><i>Методы проведения, создание протоколов, интерпретация полученных данных. Формирование архивов.</i></p> <p><u>Цифровая капилляроскопия кожи — новый метод диагностики в косметологии.</u></p> <p><i>Возраст ассоциированные процессы в микроциркуляторном русле кожи и оценка эффективности применения anti-age программ".</i></p> <p><i>Мониторинг, прогностические критерии, дифференциальная диагностика различных клинических вариантов</i></p> <p><i>Биологический возраст, превентивная медицина, 12 констант здоровья.</i></p> <p><b>Практическая работа</b></p> <p><i>Ситуационные задачи (30 мин)</i></p> <p>6. Тесты (30 мин)</p> <p>7. Демонстрационные фильмы</p> <p>8. Практика (2 часа)</p> <p>9. Вопросы- ответы</p>	4	1	3	

<b>6</b>	<b>Визуализация- как Инструмент инфлюенсера (опинион лидера, амбассадора бренда)</b> Выступление перед аудиторией. Создание презентаций Основы риторики. <b>Практическая работа</b> Создание презентации, доклада Выступление перед аудиторией	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	
<b>Итого:</b>		<b>32</b>	<b>13</b>	<b>19</b>	

**После освоения программы выдается Свидетельство о прохождении обучения установленного образца и Сертификат.**