



PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO

Reg. delib. n. 306

Prot. n.

VERBALE DI DELIBERAZIONE DELLA GIUNTA PROVINCIALE

OGGETTO:

Individuazione di acconciatore quale mestiere per il quale si può conferire anche il titolo di maestro professionale ai sensi dell'articolo 13 della l.p. 11/2002. Modifica e approvazione del profilo professionale e del programma formativo per il conferimento del titolo di maestro artigiano e professionale acconciatore.

Il giorno **06 Marzo 2026** ad ore **09:15** nella sala delle Sedute
in seguito a convocazione disposta con avviso agli assessori, si è riunita

LA GIUNTA PROVINCIALE

sotto la presidenza del

PRESIDENTE

MAURIZIO FUGATTI

Presenti:

VICEPRESIDENTE
ASSESSORE

ACHILLE SPINELLI
ROBERTO FAILONI
FRANCESCA GEROSA
MATTIA GOTTARDI
SIMONE MARCHIORI
MARIO TONINA

Assenti:

ASSESSORE

GIULIA ZANOTELLI

Assiste:

IL DIRIGENTE

NICOLA FORADORI

Il Presidente, constatato il numero legale degli intervenuti, dichiara aperta la seduta

Visto l'articolo 13 della legge provinciale 1 agosto 2002, n. 11 che ha istituito i titoli di maestro artigiano e maestro professionale.

Dato atto che con deliberazione della Giunta provinciale n. 1504 del 27 giugno 2003 è stato individuato il mestiere di acconciatore tra quelli per i quali può essere conferito il titolo di maestro artigiano, ai sensi dell'articolo 13 della legge provinciale 1 agosto 2002, n. 11.

Considerato che, a seguito dell'introduzione della figura del maestro professionale, è ora necessario individuare l'acconciatore quale mestiere per il quale può essere conferito anche il titolo di maestro professionale, ai sensi e per gli effetti del medesimo articolo 13.

Vista la deliberazione della Giunta provinciale n. 798 del 30 maggio 2019, con la quale è stato da ultimo modificato il profilo professionale di maestro artigiano acconciatore.

Visto l'articolo 20 bis della legge provinciale 1 agosto 2002, n. 11 che delega alla Camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura di Trento alcune funzioni in materia di artigianato, tra cui lo svolgimento del procedimento per il rilascio del titolo di maestro artigiano e maestro professionale.

Visto l'accordo di programma tra la Provincia autonoma di Trento e la Camera di Commercio, industria, artigianato e agricoltura di Trento approvato con deliberazione della Giunta provinciale n. 420 del 28 marzo 2025 e la successiva deliberazione della Giunta provinciale n. 2109 del 19 dicembre 2025.

Visti i criteri per il conferimento del titolo di maestro artigiano e maestro professionale di cui alla deliberazione della Giunta provinciale n. 1516 del 10 ottobre 2025.

Ritenuto opportuno rivedere i contenuti del profilo professionale nonché del programma formativo da ultimo approvati ai punti 1. e 2. della deliberazione della Giunta n. 798 del 30 maggio 2019.

Dato atto che, a seguito dell'approvazione di tali documenti, la Camera di Commercio, industria, artigianato, turismo e agricoltura di Trento potrà attivare le procedure per la realizzazione di corsi per il conferimento dei titoli di maestro artigiano e professionale, in attuazione della citata delega e nel rispetto del citato accordo.

Considerato inoltre che la legge provinciale 1 agosto 2002, n. 11, all'articolo 13, stabilisce che sono definiti con deliberazione della Giunta provinciale gli eventuali costi da mettere a carico degli interessati per lo svolgimento dei corsi.

Ritenuto di mantenere invariato quanto da ultimo disposto con deliberazione della Giunta provinciale n. 798 del 30 maggio 2019, in merito ai costi da porre a carico di ciascun interessato. La quota è quindi di euro 200,00.

Dato atto che tali quote sono versate a favore della Camera di commercio, industria, artigianato, turismo e agricoltura di Trento o dell'Azienda speciale della Camera di Commercio industria, artigianato, turismo e agricoltura di Trento, denominata Accademia d'impresa.

Dato atto che sull'approvazione degli allegati A e B la Commissione provinciale per l'artigianato ha espresso parere positivo nella riunione del 26 gennaio 2026 relativamente a quanto concerne il maestro artigiano e che il relativo verbale risulta "approvato", ai sensi dell'art. 3 del Regolamento interno.

LA GIUNTA PROVINCIALE

- udita la relazione;
- visti gli atti citati in premessa;
- a voti unanimi espressi nelle forme di legge,

DELIBERA

- 1) di individuare l'acconciatore, quale mestiere per il quale può essere conferito anche il titolo di maestro professionale, in attuazione dell'articolo 13 della legge provinciale 1 agosto 2002, n. 11;
- 2) di approvare l'allegato A) "Profilo di qualificazione professionale del maestro artigiano e del maestro professionale acconciatore" quale parte integrante e sostanziale della presente deliberazione;
- 3) di approvare l'allegato B) "Maestro artigiano professionale acconciatore - Programma del corso di formazione e competenze in entrata per accedere al corso" quale parte integrante e sostanziale della presente deliberazione;
- 4) di dare atto che gli allegati approvati ai punti 2) e 3) sostituiscono rispettivamente gli allegati A) e B) approvati con deliberazione della Giunta provinciale n. 798 del 30 maggio 2019;
- 5) di dare atto che, a seguito dell'approvazione di tali documenti, la Camera di Commercio, industria, artigianato, turismo e agricoltura di Trento potrà attivare le procedure per la realizzazione di corsi per il conferimento dei titoli di maestro artigiano e professionale, in attuazione della delega prevista dall'articolo 20 bis della l.p. 11/2002 e nel rispetto dell'accordo di cui alla deliberazione della Giunta provinciale n. 420 del 28 marzo 2025 e successive modificazioni e integrazioni;
- 6) di mantenere invariata la quota di costi a carico dell'interessato, fissata in euro 200,00 che saranno versate a favore della Camera di commercio, industria, artigianato, turismo e agricoltura di Trento o dell'Azienda speciale della Camera di Commercio industria, artigianato, turismo e agricoltura di Trento denominata Accademia d'impresa.

Adunanza chiusa ad ore 10:00

Verbale letto, approvato e sottoscritto.

Elenco degli allegati parte integrante

001 Allegato A) Profilo di qualificazione professionale del maestro artigiano e del maestro professionale acconciatore

002 Allegato B) Programma del corso di formazione e competenze in entrata per accedere al corso

IL PRESIDENTE

Maurizio Fugatti

Questo atto, se trasmesso in forma cartacea, costituisce copia dell'originale informatico firmato digitalmente, predisposto e conservato presso questa Amministrazione in conformità alle Linee guida AgID (artt. 3 bis, c. 4 bis, e 71 D.Lgs. 82/2005). La firma autografa è sostituita dall'indicazione a stampa del nominativo del responsabile (art. 3 D.Lgs. 39/1993).

IL DIRIGENTE

Nicola Foradori

Questo atto, se trasmesso in forma cartacea, costituisce copia dell'originale informatico firmato digitalmente, predisposto e conservato presso questa Amministrazione in conformità alle Linee guida AgID (artt. 3 bis, c. 4 bis, e 71 D.Lgs. 82/2005). La firma autografa è sostituita dall'indicazione a stampa del nominativo del responsabile (art. 3 D.Lgs. 39/1993).

ALLEGATO A)		PROFILO
QUALIFICAZIONE PROFESSIONALE		
DENOMINAZIONE	MAESTRO ARTIGIANO E MAESTRO PROFESSIONALE ACCONCIATORE	
DESCRIZIONE SINTETICA	Il Maestro Artigiano, al pari del Maestro Professionale, si connota per un elevato grado di capacità tecnico-professionale, imprenditoriale e di insegnamento del mestiere. Definisce gli obiettivi strategici aziendali e la propria offerta di mercato. Pianifica, implementa e gestisce le scelte economico-finanziarie e di produzione. Valuta i risultati, negozia con i fornitori e i clienti, programma e controlla l'uso efficiente delle risorse; recluta personale e definisce i processi di innovazione organizzativa e produttiva. In riferimento allo specifico profilo di comparto il “Maestro Artigiano Acconciatore” e il “Maestro Professionale Acconciatore” crea e progetta i servizi del salone di acconciatura in base al proprio stile, come brand distintivo della propria attività. Si occupa di consulenza di immagine studiando la contemporaneità ed elaborando proposte personalizzate in base alle caratteristiche e alle esigenze del cliente. Gestisce l'attività del salone sviluppando attività formative, ricercando il miglioramento continuo, le innovazioni di settore e attuando il processo di digitalizzazione nelle attività quotidiane.	
LIVELLO QEQ/EQF	5° livello	
ANNOTAZIONI	Con deliberazione della Giunta provinciale del 5 febbraio 2021, n.142 e in base alla legge provinciale 11 giugno 2019, n. 2, è stato introdotto, accanto all'esistente titolo di “maestro artigiano”, il nuovo titolo di “maestro professionale”, riservato agli imprenditori che svolgono un'attività di fatto artigianale, pur non operando presso imprese iscritte all'albo delle imprese artigiane. In base alla nuova, ed attuale, formulazione dell'articolo 13 della legge provinciale n.11/2002, i requisiti per il conseguimento del titolo di maestro artigiano e del titolo di maestro professionale tengono conto “dell'esperienza maturata in qualità di imprenditore o di collaboratore familiare per non meno di tre anni e dell'acquisizione, anche attraverso la frequenza obbligatoria di appositi corsi, di un elevato grado di capacità tecnico-professionale e imprenditoriale nonché di nozioni fondamentali per l'insegnamento del mestiere”.	

ATTIVITA'	COMPETENZE
GESTIONE DEL SERVIZIO DI ACCONCIATURA E CONSULENZA D'IMMAGINE DEL CLIENTE Analisi degli elementi di contemporaneità e dei cambiamenti dei gusti delle persone presenti nel settore Progettazione delle tipologie di prodotti/servizi in rapporto al proprio stile personale, ai target e alle esigenze della clientela Progettazione del design del salone in base al proprio stile personale e al tipo di business Definizione e implementazione di azioni di comunicazione e promozione del salone acconciatura con strumenti digitali/multimediali Predisposizione del listino prezzi Tenuta schede cliente del salone acconciatura e trattamento dati Gestione delle relazioni con i fornitori del salone acconciatura Gestione dei prodotti in giacenza del salone acconciatura Programmazione di attività e risorse Cura dell'intervista con il cliente nella prospettiva di una relazione empatica e fiduciaria Definizione della proposta consulenziale del servizio d'acconciatura in relazione alla forma del viso, alla qualità dei capelli e alla personalità del cliente, con l'utilizzo di supporti digitali/multimediali	1. Ideare e progettare secondo un proprio stile personale i servizi del salone, da proporre nella consulenza di immagine in base alle esigenze del cliente
SERVIZI DI ACCONCIATURA E TRATTAMENTI AL CLIENTE Analisi delle caratteristiche del viso, del capello, del cuoio capelluto, della direzione di crescita del capello Individuazione dei trattamenti di cura estetica, dei prodotti e delle tecniche di applicazione Esecuzione del taglio dei capelli e di acconciature, intrecci e raccolti, in relazione alla consulenza d'immagine effettuata Esecuzione dei principali trattamenti (tinture, permanenti, stiraggio, etc.) Gestione della relazione con il cliente durante il servizio a garanzia della coesione tra qualità erogata e qualità percepita Verifica della soddisfazione finale del cliente Coordinamento delle risorse Controllo della qualità	2. Realizzare i servizi di acconciatura in relazione alla consulenza d'immagine effettuata, ai risultati concordati e alle tecniche individuate

SERVIZI PER L'APPRENDIMENTO E LA FORMAZIONE PROFESSIONALE

Analisi dei fabbisogni
Identificazione delle caratteristiche degli apprendimenti pregressi
Valutazione della qualità tecnica della documentazione in ingresso al processo valutativo
Identificazione delle motivazioni e delle aspettative nei confronti dell'intervento formativo
Analisi e declinazione delle attività e delle performance attese
Cura dei rapporti con gli enti committenti
Identificazione e definizione degli obiettivi e delle finalità della valutazione degli apprendimenti
Definizione dell'impianto metodologico del sistema di valutazione del percorso formativo
Progettazione di materiali didattici funzionali all'intervento formativo
Predisposizione di un setting formativo
Pianificazione di dettaglio dell'intervento formativo
Erogazione dell'intervento formativo
Presentazione e condivisione del contratto formativo
Gestione delle relazioni in fase di apprendimento
Monitoraggio dell'andamento dei percorsi formativi e di alternanza scuola-lavoro, e predisposizione di eventuali azioni correttive
Gestione della modulistica (registro presenze, schede, questionari di gradimento)
Predisposizione e somministrazione degli strumenti di valutazione
Valutazione della coerenza della dotazione di competenze con le caratteristiche dell'intervento formativo
Attestazione delle competenze

3. Ideare, costruire, attuare e valutare percorsi di apprendimento sul lavoro in coerenza ai bisogni di partenza, alle attese finali e alla normativa vigente

COMPETENZA	
1. Ideare e progettare secondo un proprio stile personale i servizi del salone, da proporre nella consulenza di immagine in base alle esigenze del cliente	
ABILITA'	CONOSCENZE
Definire l'offerta aziendale e gli investimenti correlati, sulla base degli scenari di mercato e dell'ambiente competitivo Analizzare i cambiamenti e gli elementi di innovazione tecnica e tecnologica in atto nel settore Ricericare e definire nuovi prodotti / servizi aziendali Elaborare strategie aziendali e di rete con altre imprese Elaborare il listino prezzi Comunicare e negoziare obiettivi, condizioni, modalità e risorse Selezionare le risorse umane in base alle esigenze e le caratteristiche del salone Pianificare il lavoro del salone acconciatura nella gestione degli appuntamenti e delle schede informative sui clienti, anche con strumenti digitali online Elaborare nuovi look da proporre alla clientela secondo il proprio stile e gli elementi di contemporaneità Elaborare soluzioni di design per il salone coerentemente con il proprio stile e il tipo di business Costruire una relazione empatica e positiva con il cliente attraverso l'esplorazione dei suoi bisogni Individuare gli elementi di valore che connotano la proposta e lo stile consulenziali del salone di acconciatura nella relazione con il cliente Coniugare i singoli elementi relativi ai lineamenti del viso, caratteristiche, colore e taglio dei capelli e acconciatura ai fini della consulenza d'immagine, nel rispetto dei tratti distintivi della persona e delle sue esigenze Utilizzare supporti multimediali nel processo di consulenza e nella definizione dei servizi	Elementi di strategie aziendali e di rete tra imprese Elementi di marketing e personal branding Tecniche di analisi e segmentazione della clientela Principi di comunicazione e tecniche di negoziazione Metodi di selezione del personale Elementi di gestione economico-finanziaria e di preventivazione dei costi Principi di project management applicati al settore Principi di digitalizzazione applicati al settore Procedure e tecniche di approvvigionamento Metodi e tecniche di progettazione e sperimentazione applicati al settore Tecniche di esplorazione della domanda Elementi di storia del costume Principi di estetica e di consulenza d'immagine applicati alla contemporaneità del settore Principi di design applicati al salone di acconciatura Principi di fisiologia del capello e della cute Principali tipologie di intolleranze e allergie Tipologie e caratteristiche di supporti e canali multimediali applicati al settore

COMPETENZA

2. Realizzare i servizi di acconciatura in relazione alla consulenza d'immagine effettuata, ai risultati concordati e alle tecniche individuate

ABILITA'	CONOSCENZE
Coordinare le risorse complessive Controllare la qualità di prodotto e processo Individuare soluzioni ad eventuali criticità per assicurare il livello di qualità auspicata Applicare metodi di delega in base alle caratteristiche di autonomia dei collaboratori e al tipo di supporto funzionale al compito Predisporre il consuntivo dei servizi di acconciatura Curare la relazione durante tutte le fasi del servizio, finalizzata all'informazione e alla condivisione dei processi e dei risultati. Verificare la salute dei capelli e della cute ai fini di proposte adeguate Scegliere i servizi cosmetici in funzione dei trattamenti, dell'analisi del capello, degli effetti desiderati Effettuare tagli, acconciature e servizi secondo il proprio stile personale, coerenti alla consulenza d'immagine e funzionali all'armonia di movimenti, forme e colori Definire i prodotti di finitura, accessori e materiali di completamento da utilizzare Verificare i risultati in itinere e finali, anche attraverso strumenti per la misurazione della soddisfazione	Elementi di gestione della qualità Elementi di organizzazione aziendale Principi di gestione delle risorse umane Tecniche di elaborazione consuntivi Tecniche di esplorazione della domanda Tecniche di comunicazione e relazione interpersonale Principi di estetica e di consulenza d'immagine applicate alla contemporaneità del settore Principi di fisiologia del capello e della cute Principali tipologie di intolleranze e allergie Tipologie di inestetismi del capello e della cute Caratteristiche dei prodotti per trattamenti e lavorazioni Criteri di interpretazione e valutazione dei componenti presenti nei prodotti Principi di sostenibilità applicati al settore Principi di colorimetria Principi di chimica Elementi di innovazione applicati ai metodi di colorazione, taglio, acconciatura Elementi di morfologia Principi di analisi della soddisfazione del cliente (customer satisfaction analysis)

COMPETENZA**3. Ideare, costruire, attuare e valutare percorsi di apprendimento sul lavoro in coerenza ai bisogni di partenza, alle attese finali e alla normativa vigente**

ABILITÀ	CONOSCENZE
Scegliere il candidato sulla base del confronto tra competenze possedute, motivazioni e competenze richieste dal profilo desiderato Identificare i fabbisogni formativi del soggetto in formazione e le competenze obiettivo da raggiungere Individuare le attività/i compiti da assegnare al soggetto in formazione Applicare metodiche e tecniche per la formalizzazione di un progetto formativo (obiettivi, tempi, strumenti, metodologie, modalità di valutazione) Predisporre e seguire le attività svolte all'interno dell'ambito lavorativo Applicare metodiche per favorire l'apprendimento del soggetto in formazione Monitorare l'apprendimento e l'efficacia del percorso/progetto formativo, tramite modalità e strumenti per la valutazione periodica Individuare l'adozione di eventuali azioni correttive durante il percorso formativo Valutare le competenze in fase finale Attestare le competenze	Metodi e tecniche di selezione Tecniche e approcci del tutore aziendale dell'apprendistato Elementi e tecniche di progettazione formativa Approcci e strumenti del monitoraggio e della valutazione Approcci, tecniche, strumenti operativi per facilitare l'apprendimento Approcci, tecniche, strumenti operativi per la formazione in alternanza Modalità di gestione di colloqui Modalità e strumenti per l'osservazione, la valutazione e l'attestazione dei risultati di apprendimento



MAESTRO ARTIGIANO E MAESTRO PROFESSIONALE ACCONCIATORE

Programma del corso di formazione
e competenze in entrata per accedere al corso

Edizione n. 5/2026

Il percorso di formazione per **Maestro Artigiano e Maestro Professionale Acconciatore** si fonda sull'integrazione di tre dimensioni indissociabili della professionalità contemporanea: la gestione d'impresa, la competenza tecnico-professionale e la trasmissione del mestiere. Queste tre aree rappresentano tre prospettive distinte ma complementari, che insieme costruiscono l'identità completa del professionista del settore, capace non solo di eseguire con maestria il proprio lavoro, ma anche di dare valore a ciò che fa e di farlo evolvere nel tempo, trasmettendo il sapere e la tecnica.

- **L'Area Gestione d'impresa** sviluppa il profilo professionale traducendo competenze, servizi e stile in valore economico e sostenibilità nel tempo. Comprendere i trend del mercato, governare i numeri, organizzare i processi, monitorare la qualità del servizio, comunicare in modo efficace e progettare la crescita del proprio salone sono elementi imprescindibili per trasformare il proprio lavoro in un'impresa solida, innovativa e riconoscibile.
- **L'Area Tecnico-Professionale** rappresenta il cuore dell'expertise del Maestro Artigiano e Maestro Professionale Acconciatore. Taglio, colore, acconciatura, estetica del viso, armocromia, progettazione del look e design del salone compongono un sistema di competenze tecniche in continua evoluzione. Ogni gesto tecnico, ogni scelta estetica e ogni progetto di immagine costruiscono valore per il cliente e diventano espressione dell'identità del professionista. La tecnica dialoga con la creatività, e insieme alimentano la narrazione del brand personale e del salone.
- **L'Area Trasmissione del mestiere** pone al centro la relazione, il ruolo del Maestro e la responsabilità educativa verso nuove generazioni di persone in apprendimento. In un contesto di cambiamento rapido e continuo, la capacità di formare, accompagnare, osservare e progettare percorsi di apprendimento diventa un pilastro strategico per la crescita del settore. Comunicare i gesti, i valori e la cultura professionale richiede oggi strumenti, linguaggi e consapevolezze nuove.

Il filo rosso che unisce queste tre aree è l'idea che la professionalità dell'acconciatore oggi va oltre la tecnica: competenze gestionali, visione strategica e padronanza dell'immagine come linguaggio, richiede consapevolezza e capacità di relazione.

Il percorso accompagna i partecipanti a integrare queste dimensioni in un unico profilo professionale capace di:

- sostenere e far crescere il salone attraverso strategie, processi e visione imprenditoriale.
- creare valore tecnico ed estetico attraverso competenze aggiornate e ispirate;
- trasmettere il mestiere in modo evolutivo e significativo.

In questo modo la formazione non si limita a fornire contenuti, ma costruisce una visione integrata del mestiere, rafforzando l'identità del professionista e la sua capacità di generare valore per sé, per i collaboratori, per il territorio.

Competenze in entrata per accedere al corso

L'accesso al percorso formativo è subordinato al superamento di "apposite procedure selettive" in base alla normativa di riferimento. In particolare saranno valutate le competenze in entrata acquisite attraverso l'esperienza e/o altre forme di apprendimento, di cui i candidati dovrebbero essere già in possesso. Di seguito si presentano le competenze in entrata per l'area tecnico-professionale che saranno oggetto di valutazione.

AREA TECNICO - PROFESSIONALE

Competenza n. 1: Ideare e progettare secondo un proprio stile personale i servizi del salone, da proporre nella consulenza di immagine in base alle esigenze del cliente

Conoscenze

- Procedure e tecniche di approvvigionamento
- Tecniche di esplorazione della domanda
- Principi di fisiologia del capello e della cute

Abilità

- Organizzare in modo efficace il lavoro del salone, gestendo appuntamenti e schede cliente anche tramite strumenti digitali, per garantire continuità e cura nel servizio.
- Creare una relazione empatica e positiva con il cliente, esplorandone bisogni, preferenze e stile di vita per offrire un'esperienza personalizzata.
- Integrare lineamenti del viso, caratteristiche personali, colore, taglio e acconciatura in una consulenza d'immagine completa, che valorizzi l'unicità della persona e rispetti le sue esigenze.

Competenza n. 2: Realizzare i servizi di acconciatura in relazione alla consulenza d'immagine effettuata, ai risultati concordati e alle tecniche individuate

Conoscenze

- Fondamenti tecnico-scientifici del capello e della cute, inclusi principi di fisiologia, principali intolleranze e allergie, e le tipologie di inestetismi più comuni.
- Caratteristiche e utilizzo dei prodotti professionali per trattamenti e lavorazioni, con attenzione alla loro composizione e agli effetti su cute e capello.
- Elementi di colorimetria e morfologia applicati alla consulenza d'immagine.
- Tecniche di esplorazione della domanda per comprendere esigenze, aspettative e bisogni del cliente.

Abilità

- Gestire in modo accurato la relazione con il cliente durante tutto il servizio, informando e condividendo processi, scelte e risultati.
- Valutare la salute di cute e capelli per orientare proposte professionali adeguate e personalizzate.
- Selezionare trattamenti, servizi cosmetici, prodotti di finitura e materiali di supporto in base all'analisi del capello e agli effetti desiderati.

PROGRAMMA DEL CORSO DI FORMAZIONE

1. AREA GESTIONE D'IMPRESA

1.1 IL SETTORE DELL'ACCONCIATURA: SCENARI DI MERCATO E STRATEGIE AZIENDALI – 24 ORE

Obiettivo: comprendere il contesto competitivo, i trend e il posizionamento dell'impresa.

Quali trend condizioneranno il mercato, il modo di operare e gestire le aziende del settore legato ai servizi degli acconciatori? Come accogliere ed anticipare le evoluzioni del mercato, acquisendo strumenti per aumentare la capacità di gestione e promozione professionale?

Contenuti:

- **Mercato e strategie:** analisi del settore rispetto al suo ambiente competitivo, tra punti di forza ed aree di potenziamento interne.
- **Trend di innovazione** nel contesto locale e globale (trasformazione digitale e sostenibilità, complessità ed interconnessioni, mercati nazionali ed internazionali), tendenze di mercato, servizi offerti e relative dinamiche, stagionalità dell'attività, clienti, fattori critici di successo.
- Cosa significa essere un **imprenditore oggi**? Creazione del valore, gestione del rischio e gestione delle risorse, analisi del posizionamento dell'impresa e del mercato, l'offerta dell'impresa ed il piano strategico aziendale
- **Reti e aggregazioni di impresa:** la messa in rete di professionisti e microimprese come nuovo modello di business e integratore di conoscenze. Mappatura degli strumenti, obiettivi e modalità di gestione. Aspetti normativi, fiscali e culturali.
- Le **opportunità di sinergia** e connessioni sul territorio, valorizzando le specificità e degli attori presenti in Trentino (settor turistico-ricettivo, B&B, settore erboristico e cosmetico, ecc.).

1.2 PROCESSI ORGANIZZATIVI E CULTURA AZIENDALE – 16 ORE

Obiettivo: allineare processi organizzativi e cultura aziendale.

La strategia deve essere sempre allineata con la cultura aziendale. Questo allineamento crea un ambiente di lavoro coeso, dove i valori aziendali si riflettono nelle azioni quotidiane e nei comportamenti.

Contenuti:

- Come **allineare la strategia aziendale alla cultura e ai processi:** obiettivi di crescita (acquisizione clienti, aumento della retention, differenziazione dei servizi), definizione di USP (Unique Selling Proposition) del salone: cosa rende il salone unico nel mercato?
- **Creare una cultura interna orientata al cliente**, all'innovazione e al miglioramento continuo. Come i valori influenzano la comunicazione, il comportamento e la performance. Come costruire una cultura di apprendimento continuo, in modo che ogni dipendente cresca sia professionalmente che personalmente.
- **Mappare i principali processi interni** (prenotazione, accoglienza clienti, gestione dei trattamenti, check-out). Creare procedure chiare e replicabili per tutte le attività aziendali

- Come **ottimizzare il flusso di lavoro tra qualità e standardizzazione**: analisi dei flussi operativi e gestione del tempo per migliorare l'efficienza e la qualità.
- **Identificare i KPI** (indicatori chiave di performance) pertinenti per monitorare i processi (es. tempo medio per trattamento, numero di trattamenti al giorno, tasso di fidelizzazione). Impostazione e monitoraggio di metriche per misurare la soddisfazione del cliente e l'efficacia operativa.
- **L'ottimizzazione dei processi**: come garantire che ogni passo, dal momento della prenotazione fino al follow-up post-servizio, contribuisca a creare valore per il cliente.

1.3 COMPETENZE RELAZIONALI E COMUNICAZIONE – 16 ORE

Obiettivo: costruire relazioni di qualità e aumentare la fidelizzazione.

Sviluppare competenze relazionali per costruire un legame duraturo con i clienti.

Contenuti:

- Come **interagire** in modo **professionale** ascoltando le esigenze del cliente e creando un legame che favorisca la fidelizzazione.
- **Comunicare, negoziare e costruire relazioni efficaci** con clienti e collaboratori: principi di comunicazione e metodi di negoziazione applicati alle situazioni di lavoro.
- **Tecniche per una comunicazione chiara e rispettosa**, sia durante il servizio che nel follow-up post-visita (e-mail, telefonate, messaggi). Come gestire situazioni critiche nella relazione (es. richieste difficili da soddisfare o non esaudibili, inconvenienti, reclami)
- La combinazione di competenze tecniche (taglio, styling, trattamenti) con **competenze consulenziali** e relazionali (empatia, ascolto attivo, problem solving).
- **Il coordinamento e l'organizzazione di un gruppo di lavoro intorno rispetto all'obiettivo**: ogni membro del team deve essere in grado di risolvere problematiche in modo tempestivo e professionale per mantenere alta la soddisfazione del cliente.
- Come **valorizzare le competenze e le predisposizioni** di ogni collaboratore rispetto al lavoro.

1.4 MARKETING, WEB MARKETING E PROMOZIONE DEL BRAND – 24 ORE

Obiettivo: sviluppare competenze nel marketing e nel digital marketing

Cosa serve sapere per riuscire a governare i processi di innovazione che attraversano il marketing? Quali sono le novità nel Digital Marketing a cui, come imprenditori artigiani, è necessario prestare attenzione per essere presenti nella maniera corretta in un contesto sempre più digitale e innovativo? Come cambiano gli scenari e il paradigma del cliente?

Contenuti:

- Analizzare i **marketing trend** alla luce delle necessità della propria azienda e delle strategie attivate o che si vogliono implementare.
- Comprendere **come sono cambiati i clienti**, come sta cambiando il comportamento d'acquisto e cosa fare per farsi notare in questo momento e in prospettiva futura.
- Come **sviluppare azioni di marketing** coerenti con la strategia aziendale differenziando il servizio e costruire valore per il cliente.

- Le implicazioni dello sviluppo digitale sui processi di marketing. Integrare il marketing tradizionale con il marketing digitale.
- **Dall'analisi strategica della comunicazione aziendale** allo sviluppo degli strumenti adatti per guidare e rafforzare il percorso di conversione e rinnovamento online.
- Come utilizzare gli **strumenti digitali** e le novità dal punto di vista del social media marketing a supporto delle strategie di mercato. Dai singoli strumenti al processo, per far proprie le tendenze in atto e tradurle in capacità di governare le azioni di marketing.
- Cos'è **la Brand Identity? La definizione di brand identity** (logo, colori, tono di voce, messaggi) e come questa si riflette nel salone e nelle interazioni con i clienti.
- Come **comunicare coerentemente** sia all'interno dell'azienda che verso l'esterno (social media, sito web, pubblicità).
- Tecniche per comunicare in modo chiaro e incisivo, valorizzando l'immagine del brand in ogni punto di contatto con il cliente.
- **Promuovere il brand** e vendere il prodotto/servizio
- **Web, App e Social media**: le potenzialità e le logiche alla base degli strumenti digitali utili per la promozione e valorizzazione dei propri servizi.

1.5 GESTIONE ECONOMICO – FINANZIARIA DELL'IMPRESA – 32 ORE

Obiettivo: acquisire strumenti per il controllo di gestione e la pianificazione finanziaria.

Quali gli strumenti, i metodi di lavoro e tecniche per realizzare ed implementare all'interno della propria azienda un sistema efficace di controllo di gestione e di pianificazione finanziaria? Approfondimento sui temi legati alla gestione dei servizi degli acconciatori, quali l'analisi di costi e ricavi, le procedure organizzative e gli strumenti di rilevazione, tecniche di contabilità e reportistica, monitoraggio dei flussi finanziari.

Contenuti:

- **Il bilancio di esercizio:** analisi dello stato patrimoniale, riclassificazione, calcolo dei principali indici patrimoniali e loro interpretazione
- **Analisi del conto economico:** esame delle singole voci di costo, riclassificazione e raffronto pluriennale, calcolo dei principali indici di bilancio e loro interpretazione
- **Analisi dei costi,** controllo di gestione e preventivazione
- **Classificazione dei costi ed utilizzo** dei costi nelle decisioni aziendali
- **Analisi delle principali voci di costo:** materie prime, servizi, costo del lavoro, ammortamenti, leasing, interessi passivi, costi figurativi, costi fiscali
- **Ricerca del punto di pareggio:** come si arriva al punto di pareggio aziendale dal conto economico
- **Calcolo del guadagno,** calcolo del prezzo di vendita utilizzando uno schema Excel
- **Il controllo di gestione:** individuazione delle criticità, incidenza dei costi di gestione e strumenti operativi
- **Definizione degli obiettivi aziendali** (budget) e monitoraggio dei risultati
- **L'influenza dell'IVA** nell'ambito della gestione
- **Finanziamenti e crediti**
- **Analisi dei flussi finanziari:** significato e principali indicatori
- **Pianificazione investimenti,** principali fonti di finanziamento (leasing, affidamenti bancari a breve, medio, lungo termine, autofinanziamento, Confidi Trento Imprese, Cooperfidi, etc...)
- **Nuovi strumenti di finanza** digitale (fintech)

2. AREA INSEGNAMENTO DEL MESTIERE

2.1 LA TRASMISSIONE DEI SAPERI IN UN CONTESTO CHE CAMBIA– 16 ORE

Obiettivo

Comprendere i cambiamenti generazionali e professionali per aggiornare modalità, linguaggi e strumenti di trasmissione dei saperi, costruendo connessioni efficaci tra scuola, mondo del lavoro e botteghe artigiane.

Contenuti

- **Ruolo del Maestro Artigiano/Professionale** nel sistema dell'istruzione provinciale e nel mondo del lavoro: comprendere il contesto, costruire connessioni ed opportunità di collaborazione.
- **I diversi contesti formativi:** tirocini, apprendistato, botteghe scuola, percorso duale, alternanza scuola-lavoro; strumenti e strategie per favorire integrazione e complementarietà tra formazione a scuola e sul lavoro.
- **Osservazione del sistema professionale e previsione di scenari** futuri per elaborare piani d'azione efficaci nei processi di apprendimento di collaboratori, tirocinanti e apprendisti.
- Immaginare il futuro della propria attività condividendo valori, procedure e processi con le nuove generazioni.
- **Valori e identità del Maestro Artigiano/Professionale:** il valore sociale della formazione e l'apprendimento come processo reciproco.

2.2 CURARE LA RELAZIONE COME STRATEGIA DI TRASMISSIONE DEL MESTIERE –16 ORE

Obiettivo

Sviluppare competenze relazionali e di intelligenza emotiva per instaurare relazioni educative efficaci con apprendisti e collaboratori, facilitando apprendimento, motivazione e crescita professionale.

Contenuti

- Costruire una **relazione di fiducia** reciproca tra maestro e persona in formazione: ruoli, comunicazione strategica, valorizzazione e potenziamento delle risorse.
- **Sviluppo delle competenze di intelligenza emotiva** come strumento per la gestione evolutiva dell'impresa e dei rapporti formativi.
- **Riconoscere e gestire le diversità**, affrontare i conflitti e trasformarli in esperienze di apprendimento attraverso il lavoro di gruppo.
- **Favorire la definizione di un progetto** di crescita personale e professionale: strumenti per sostenere motivazione, apprendimento e validazione delle competenze tecniche e trasversali.

2.3 PROGETTARE, ATTUARE E VALUTARE PERCORSI DI APPRENDIMENTO – 16 ORE

Obiettivo

Acquisire strumenti operativi per selezionare persone in formazione, progettare percorsi formativi personalizzati, attuare interventi educativi efficaci e valutare apprendimenti e progressi.

Contenuti

- **Criteri e metodi per selezionare** tirocinanti e apprendisti; gestione del colloquio di selezione.

- Come **progettare e strutturare un intervento formativo** (individuale o di gruppo) tenendo conto della diversità dei contesti e facilitando lo scambio tra mondo professionale e scolastico.
- **Preparazione e progettazione di materiali funzionali all'intervento:** assecondare lo stile di apprendimento (visivo, cinestesico verbale, uditivo) delle persone in formazione, riconoscerlo e saper adeguare i materiali didattici formativi.
- **Metodi e tecniche per la trasmissione dei gesti tecnici** con attenzione alla relazione per un apprendimento significativo e life long learning.
- **Progettazione di piani formativi personalizzati:** obiettivi, tempi, metodi, strategie, monitoraggio e valutazione.
- **Monitoraggio degli apprendimenti:** osservare, valutare e trasformare i processi di apprendimento in esperienze di crescita.
- **Coordinare e gestire le logiche del sistema:** creare continuità tra formazione scolastica e professionale per accompagnare con coerenza il soggetto in formazione.

3. AREA TECNICO-PROFESSIONALE

3.1 TAGLIO WOMEN AND MEN – 16 ORE

Obiettivo

Acquisire padronanza tecnica e stilistica nel taglio femminile e maschile, comprendendo principi, proporzioni, geometrie e metodi per realizzare e trasmettere nuovi look contemporanei.

Contenuti

- Tecniche di taglio femminili e maschili e uso degli strumenti
- Struttura del capello, ricadute e adattamento alla morfologia.
- Protocolli operativi e sequenze di lavoro replicabili.
- Interpretazione della richiesta del cliente e traduzione in progetto di taglio.
- Sviluppo della componente maschile

3.2 COLORAZIONE E DECOLORAZIONE – 16 ORE

Obiettivo

Approfondire tecniche e protocolli di colorazione e decolorazione attraverso la comprensione di pigmenti, profondità, riflessi e neutralizzazioni per personalizzare il servizio colore in base alla persona e alle tendenze.

Contenuti

- Fondamenti di colorimetria e tecniche di applicazione
- Decolorazione: protocolli, tempi, controlli, sicurezza.
- Neutralizzazione dei pigmenti indesiderati.
- Scelta del prodotto in base al risultato atteso e alla salute del capello.
- Collegamento tra tecnica colore e armocromia (principi di estetica del colore).

3.3 UPDO E ACCONCIATURE – 16 ORE

Obiettivo

Sviluppare competenze nella realizzazione di acconciature e raccolti, comprendendo struttura, volume, fissaggio e creatività necessari a proporre look attuali e tecnicamente impeccabili.

Contenuti

- Analisi della forma e costruzione della base dell'acconciatura.
- Tecniche di raccolto ed uso di strumenti
- Protocolli di realizzazione replicabili
- Adattamento alle diverse tipologie di capello.
- Coerenza estetica tra volto, occasione, look e outfit.

3.4 ARRICCIATURA E MOVIMENTO – 16 ORE

Obiettivo

Apprendere metodologie e strumenti per creare movimento, volume e texture contemporanee, sviluppando sensibilità tecnica ed estetica.

Contenuti

- Tecniche di arricciatura
- Analisi della struttura del capello e risposta ai trattamenti termici.
- Creazione di onde morbide, onde struttura, curve e volumi.
- Protocolli di esecuzione e gestione dei tempi.
- Gestione della durata dell'acconciatura e dei fissaggi.

3.5 MOODBOARD, RICERCA MODA ED ARMOCROMIA – 40 ORE

Obiettivo

Sviluppare la capacità di **raccogliere stimoli, analizzare trend, costruire moodboard** e tradurre le ispirazioni in proposte tecniche reali. Utilizzare i principi base di armocromia e armonia estetica per progettare look personalizzati basati su forma, colore e stile della persona.

Contenuti

- Ricerca di tendenze, immagini, materiali, palette colori.
- Costruzione della moodboard tematica.
- Interpretazione estetica e traduzione in progetto tecnico.
- Connessione tra estetica, comunicazione visiva e proposta professionale.
- Analisi dei sottotoni, stagioni cromatiche e contrasti.
- Scelta del colore per valorizzare incarnato, occhi e stile personale.
- Connessione tra taglio, colore, volume e percezione estetica.
- Metodo per integrare l'armocromia nella consulenza professionale.

3.6 CONSULENZA D'IMMAGINE - 32 ORE

Obiettivo

Accompagnare i partecipanti a sviluppare le competenze teoriche e pratiche della consulenza d'immagine, imparando a utilizzare metodi e strumenti contemporanei per valorizzare l'identità estetica del cliente.

Contenuti

- Principi, metodi e strumenti della consulenza d'immagine nella contemporaneità.
- Scelta di servizi funzionali all'armonia dei movimenti, forme e colori.
- Il processo della consulenza d'immagine applicata alle varie tipologie di clienti.
- Ritualità di benessere per capelli e cute nell'ottica di creare un'area beauty spa per trattamenti con metodologie di analisi scelte e applicazione di prodotti (zona lavaggi).

3.7 DESIGN E COMFORT DEL SALONE - 8 ORE

Obiettivo

Accompagnare alla progettazione consapevole di un salone, comprendendo come spazi, ergonomia, materiali, luci e tecnologie influenzino l'esperienza del cliente e l'efficienza del lavoro. Il modulo

integra un approccio architettonico e narrativo, favorendo una visione professionale e progettuale del salone.

Contenuti

- Interpretare la pianta del salone e individuare le aree funzionali (accoglienza, attesa, lavaggio, taglio, colore, area tecnica, deposito).
- Altezza delle postazioni, distanze, movimenti corretti per ridurre il carico fisico.
- Scelta e disposizione delle attrezzature in funzione del lavoro.
- Materiali più adatti: durabilità, manutenzione, igiene, sostenibilità.
- Studio delle luci per taglio, colore, styling (temperature, intensità, direzionalità).
- Analisi di tecnologie integrate: illuminazione smart, specchi intelligenti, sistemi di prenotazione e gestione.
- Acustica e climatizzazione: comfort percepito.
- Sostenibilità energetica e gestione dei consumi.

3.8 IL SALONE VERSO OBIETTIVI DI SOSTENIBILITA' - 8 ORE

Obiettivo

Il modulo permette di valutare l'impatto delle proprie scelte professionali e costruire soluzioni operative per rendere il salone più sostenibile, competitivo e in linea con le richieste del mercato.

Contenuti

- La sostenibilità nel salone di acconciatura: pratiche di lavoro virtuose, attenzioni per le persone e i clienti, utilizzo di materiali e prodotti ecosostenibili, scelte degli ambienti, uso di fonti rinnovabili e altre azioni.
- Il valore della sostenibilità per il mercato e per l'azienda "Leggere le etichette": come interpretare e valutare i componenti presenti nei prodotti.
- Laboratorio di soluzioni sostenibili rielaborazioni delle informazioni raccolte e valutazione per un orientamento più sostenibile del salone.

METODOLOGIA

Tutti e tre le aree adottano una metodologia **fortemente laboratoriale ed esperienziale**, centrata sulla valorizzazione dell'esperienza professionale dei partecipanti come punto di partenza del processo formativo. Ogni area **integra momenti di teoria guidata, simulazioni ed esercitazioni pratiche**, in modo da favorire l'apprendimento attraverso il fare e la riflessione sulle proprie pratiche gestionali. Le attività sono progettate per stimolare il confronto tra pari, la condivisione di casi reali e la costruzione di soluzioni operative personalizzate per il proprio salone. L'approccio didattico privilegia il **learning by doing, in cui i concetti di strategia, analisi economico-finanziaria e comunicazione vengono tradotti in strumenti immediatamente applicabili**.

Ogni partecipante è accompagnato nell'elaborazione del proprio piano di sviluppo d'impresa, con **momenti di coaching** dedicati e con esercitazioni che riproducono situazioni decisionali concrete. Il percorso mira così a trasformare l'esperienza pregressa in competenza consapevole, promuovendo autonomia, capacità di analisi e visione imprenditoriale evoluta, da mettere a terra nel proprio salone.

SCHEMA RIASSUNTIVO DEI MODULI FORMATIVI E DURATA COMPLESSIVA DEL PERCORSO

n. modulo	percorso formativo - MAESTRO ARTIGIANO e MAESTRO PROFESSIONALE ACCONCIATORE	N.ore
1.	AREA GESTIONE D'IMPRESA	
1.1	SCENARI DI MERCATO E STRATEGIE AZIENDALI	24
1.2	PROCESSI ORGANIZZATIVI E CULTURA AZIENDALE	16
1.3	COMPETENZE RELAZIONALI E COMUNICAZIONE	16
1.4	MARKETING, WEB MARKETING E PROMOZIONE DEL BRAND	24
1.5	GESTIONE ECONOMICO FINANZIARIA DELL'IMPRESA	32
		112
2.	AREA INSEGNAMENTO DEL MESTIERE	
2.1	LA TRASMISSIONE DEI SAPERI IN UN CONTESTO CHE CAMBIA	16
2.2	CURARE LA RELAZIONE COME STRATEGIA DI TRASMISSIONE DEL MESTIERE	16
2.3	PROGETTARE, ATTUARE E VALUTARE PERCORSI DI APPRENDIMENTO	16
		48
3.	AREA TECNICO PROFESSIONALE	
3.1	TAGLIO WOMEN AND MAN	16
3.2	COLORAZIONE E DECOLORAZIONE	16
3.3	UPDO E ACCONCIATURE	16
3.4	ARRICCIATURA E MOVIMENTO	16
3.5	MOODBOARD, RICERCA MODA ED ARMOCROMIA	40
3.6	CONSULENZA DI IMMAGINE	32
3.7	DESIGN E COMFORT DEL SALONE	8
3.8	IL SALONE VERSO OBIETTIVI DI SOSTENIBILITA'	8
		152
	TOTALE COMPLESSIVO	312