

The image features three faces of a woman, illustrating a skin transformation. The face on the left is aged, with visible wrinkles and sagging skin. The middle face shows a more youthful appearance with smoother skin and defined features. The face on the right is the most youthful, with clear skin and a bright complexion. The background is a solid pink color.

Twój sukces w kosmetologii estetycznej

mgr Agata Pankowiak

mezoterapia igłowa • stymulatory tkankowe • lipoliza
wysokie zyski • mindset kosmetologa



SERDECZNIE WITAM CIĘ W MOIM
KOMPLEKSOWYM KURSIE "TWÓJ SUKCES W
KOSMETOLOGII ESTETYCZNEJ" - DOKŁADNIE TAK!
TO JEST **TWÓJ** SUKCES.

Jeśli pragniesz poszerzyć wiedzę, którą
zdobyłaś/eś na tym kursie, jak również z
innych zabiegów estetycznych skutecznie
odmładzających twarz, z całego serca
polecam Ci moją książkę
pt."3 Sposoby odmładzania twarzy"

A teraz zacznijmy Twoją fascynującą
podróż do świata kosmetologii
estetycznej, osiągania wysokich zysków i
budowania pewności siebie.

*serdecznie zapraszam
mgr Agata Pankowiak*

RECENZJA

Mojej książki

„3 Sposoby odmładzania twarzy”

Mgr inż. Zofia Owczarek

Towaroznawca, kosmetolog:

„Książka stanowi wszechstronne opracowanie tematyki starzenia twarzy, łącząc solidną wiedzę anatomiczną z praktycznymi wskazówkami dla specjalistów kosmetologii estetycznej. Autorka precyzyjnie omawia zmiany zachodzące w różnych warstwach tkanek, szczegółowo opisując naczynia krwionośne i struktury nerwowe, co czyni ją nieocenionym źródłem informacji na temat bezpieczeństwa zabiegów.

Unikalnym aspektem publikacji jest wskazanie subtelnych, często niedostrzeganych zmian, których korekta może znacząco poprawić estetykę twarzy. To innowacyjne podejście pozwala specjalistom spojrzeć na potrzeby pacjentów z nowej perspektywy i doskonalić swoją praktykę. Książka wyróżnia się także bogatą warstwą wizualną – liczne ilustracje pomagają lepiej zrozumieć omawiane zagadnienia.

Publikacja jest przystępna zarówno dla początkujących, jak i doświadczonych profesjonalistów, dzięki jasnemu językowi i wysokiemu poziomowi merytorycznemu. Jej praktyczny charakter sprawia, że jest nie tylko źródłem wiedzy, ale także inspiracją do wdrażania nowych technik i podnoszenia jakości usług.

Dla osób zarządzających gabinetami estetycznymi książka może być narzędziem wspierającym budowanie przewagi konkurencyjnej – poprzez lepsze zrozumienie procesów starzenia i innowacyjne podejście do zabiegów, można skutecznie odpowiadać na potrzeby klientów i wyróżniać się na rynku.

Polecam tę pozycję wszystkim specjalistom pragnącym rozwijać swoje kompetencje i wzbogacać ofertę zabiegową o nowoczesne rozwiązania, oparte na solidnej wiedzy i przemyślanych wskazówkach praktycznych. „

**KSIĄŻKĘ ZAKUPISZ KONTAKTUJĄC SIĘ ZE MNĄ W
SPOSÓB NAJBARDZIEJ DLA CIĘBIE WYGODNY**



AGATA@ESTETYKAODMLADZANIA.PL



WWW.ESTETYKAODMLADZANIA.PL



Kurs ten jest objęty prawami autorskimi i nie może on, ani żaden jego fragment być w jakikolwiek sposób powielany, przetwarzany, reprodukowany i rozpowszechniany bez uprzedniej zgody autora.

Nazywam się Agata Pankowiak, jestem magistrem kosmetologii, prowadzę szkolenia dla kosmetologów i uczę studentów.

Jestem tutaj po to, aby pomóc Tobie rozwijać się w tej branży, abyś osiągał/a wysokie zyski, zdobywał/a coraz to więcej klientów i potrzebną wiedzę.

Mam w tym mega duże doświadczenie w polskich realiach, pracowałam też przez kilka lat jako kosmetolog i szkoleniowiec w Wielkiej Brytanii.

Wspieram kosmetologów zarówno początkujących, jak i tych, którzy chcą osiągać w swoim gabinecie naprawdę wysokie zyski.

Wszystkiego, czego uczę przetestowałam w praktyce przez ponad dwadzieścia lat, a więc daję Tobie sprawdzone konkrety!

Napisałam kilka e-booków oraz książkę o odmładzaniu twarzy za pomocą zabiegów estetycznych !

Oto Co dla Ciebie jeszcze mam!

- **"Zdobądź mistrzostwo w peelingach"**
- **"Zarabiaj 17 tysięcy złotych na czysto na zabiegach estetycznych"**
- **"Poznaj zabiegi, na których zarobisz 370 zł na czysto na godzinę"**
- **książka bestseller w formie papierowej: "3 Sposoby odmładzania twarzy"**

Aby zdobyć te unikatowe książki odwiedź moją stronę internetową:
www.estetykaodmładzania.pl

*Życzę Ci sukcesu w kosmetologii estetycznej
mgr Agata Pankowiak*



MODUŁ 1

PROCES STARZENIA

Lekcja 1. Nauczę cię rozpoznawać
problemy twoich klientów i
odpowiednio dopasowywać do nich
zabiegi, na których zarobisz
najwięcej.

Lekcja 2. Pokażę Ci typowe oznaki
starzenia na twarzy i do każdego z
nich podam Ci gotowy sposób, jak
skutecznie je zniwelować - na tym
zarabiasz najwięcej.

Lekcja 3. Wyjaśnię Ci mechanizmy
starzenia się skóry i pozostałych
struktur twarzy.

MODUŁ 2

MEZOTERAPIA IGŁOWA



Lekcja 4. Poznasz, do czego służy i co jest istotą zabiegu oraz jakie problemy Twoich klientów możesz dzięki niemu zniwelować.

Lekcja 5. Otrzymasz dokładny opis technik mezoterapii igłowej

Lekcja 6. Dowiesz się krok po kroku, w jaki sposób zniwelować łysienie, wzmocnić, zagęścić i przyśpieszyć wzrost włosów.

Lekcja 7. Poznasz metody biorewitalizacji, mesoliftu, odmłodzenia skóry i redukcji zmarszczek.

Lekcja 8. Dowiesz się, jak zredukować nadmiar tkanki tłuszczowej, dzięki lipolizie iniekcyjnej.

Lekcja 9. Poznasz, jak rozwiązać problem cellulitu i rozstępów.

Lekcja 10. Dam Ci ważne informacje na temat bezpieczeństwa zabiegu.

Lekcja 11. Otrzymasz check - listę, czego potrzebujesz, aby profesjonalnie wykonać zabieg: wszystkie akcesoria i preparaty.

Lekcja 12. Otrzymasz również gotową kartę klienta z przeciwwskazaniami i zaleceniami dla klienta.

Lekcja 13. Dowiesz się, jakie są standardowe objawy po zabiegu.

Lekcja 14. Poznasz, jak znieczulać skórę przed zabiegiem.

Lekcja 15. Dowiesz się, jakie konkretne oznaki starzenia na twarzy zniwelujesz dzięki mezoterapii igłowej.



MODUŁ 3 STYMULATORY TKANKOWE

Lekcja 16. Udowodnię Ci, dlaczego warto mieć zabieg stymulatorów tkankowych w gabinecie.

Lekcja 17. Dowiesz się, co to są stymulatory tkankowe, jakie jest ich przeznaczenie i działanie na tkanki twarzy.

Lekcja 18. Poznasz podział stymulatorów tkankowych.

Lekcja 19. Dowiesz się, w jaki sposób zregenerują i odmłodzą tkanki twarzy.

Lekcja 20. Poznasz techniki podania stymulatorów tkankowych.

Lekcja 21. Dowiesz się, co to są więzadła podtrzymujące skórne i dlaczego są przyczyną opadania tkanek i obwisłości twarzy - poznasz sposoby, jak to naprawić.

Lekcja 22. Dowiesz się dlaczego fragmentaryczny kwas hialuronowy jest dziś tak popularny.

Lekcja 23. Poznasz unikalne techniki na Totalny lifting i odmłodzenie twarzy.

Lekcja 24. Wyjaśnię Ci, jak zniwelować fałd nosowo-wargowy, linie marionetki i inne mankamenty.

Lekcja 25. Poznasz dokument, który jest naprawdę istotny w procedurze zabiegu z zastosowaniem stymulatorów tkankowych



MODUŁ 4

**JAK ODPOWIADAĆ NA
POTRZEBY KLIENTÓW I
ZARABIAĆ NA TYM PONAD
17 TYSIĘCY ZŁOTYCH NA
CZYSTO MIESIĘCZNIE.**

**Lekcja 26. Podam Ci sprawdzone przeze
mnie preparaty, dzięki którym odpowiesz na
potrzeby swoich klientów i na których zarobisz
najwięcej.**

**Lekcja 27. Powiem Ci, jakie zabiegi masz
wybrać, aby rozwiązać problemy Twoich
klientów związane z ich wyglądem.**

**Lekcja 28. Dam Ci gotową atrakcyjną listę
zabiegów łączonych, aby Twoi klienci
odwiedzali Cię regularnie, które zachwyca
Twoich klientów i przyciągną nowych.**

**Lekcja 29. Dam Ci tipy, których nigdzie nie
znajdziesz, jak budować długotrwałe relacje z
klientami.**

**Lekcja 30. Nauczę Cię, jak rozpoznawać
potrzeby klientów gabinetu kosmetycznego.**

**Lekcja 31. Pokażę Ci, jak przekonać
klientów o wartości zabiegów, aby zapłacili za
nie tyle, ile sobie zażyczysz.**



MODUŁ 5

**NAJWAŻNIEJSZE LEKCJE O TYM,
W JAKI SPOSÓB TWÓJ GABINET
ZAROBI PONAD 17 TYSIĘCY
ZŁOTYCH NA MIESIĄC NA CZYSTO.**

**Lekcja 32. Podam Ci 7 złotych zasad
prawidłowej** wyceny zabiegów, abyś nie
dopłacał/a do interesu, a Twoje zyski wystrzeliły.

**Lekcja 33. Dam Ci gotową wycenę dla
zabiegów** przynoszących największe zyski.

**Lekcja 34. najważniejsza ! Pokażę Ci jak
osiągasz ponad 20 tysięcy** złotych na miesiąc
na czysto na zabiegach estetycznych.

Lekcja 35. Zdradzę Ci, jak kupować preparaty
z najwyższej półki po jak najlepszej cenie, abyś
była bezkonkurencyjna na swoim rynku lokalnym.

**Lekcja 36. Dostaniesz Check - listę
odpowiedniego** zarządzania czasem i efektywnej
organizacji pracy w Twoim gabinecie.



MODUŁ 6

MINDSET.

Lekcja 37. Wesprę Cię z całego serca, abyś trwała w swoich założeniach, że wykonujesz zabiegi estetyczne i zarabiasz na nich ponad 17 tysięcy złotych na czysto miesięcznie i nigdy się nie poddajesz.

Lekcja 38. Zadam Ci 10 najważniejszych pytań w Twojej karierze.

Lekcja 39. Naprawię Twoje relacje z pieniędzmi i zarabianiem.





MODUŁ 1

PROCES STARZENIA

Lekcja 1. Nauczę cię rozpoznawać
problemy twoich klientów i
odpowiednio dopasowywać do nich
zabiegi, na których zarobisz
najwięcej.

Lekcja 2. Pokażę Ci typowe oznaki
starzenia na twarzy i do każdego z
nich podam Ci gotowy sposób, jak
skutecznie je zniwelować - na tym
zarabiasz najwięcej.

Lekcja 3. Wyjaśnię Ci mechanizmy
starzenia się skóry i pozostałych
struktur twarzy.

LEKCJA 1. NAUCZĘ CIĘ ROZPOZNAWAĆ PROBLEMY TWOICH KLIENTÓW I ODPOWIEDNIO DOPASOWYWAĆ DO NICH ZABIEGI, NA KTÓRYCH ZAROBISZ NAJWIĘCEJ.

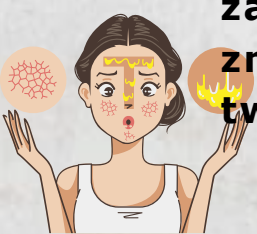
Na pewno już wiesz, że zabiegi estetyczne przynoszą największe zyski i możesz na nich zarobić ponad 17 tysięcy złotych miesięcznie na czysto.

- Jeśli zdecydowałeś, że chcesz naprawdę zarabiać pięciocyfrowe kwoty na zabiegach estetycznych, to w pierwszym kroku musisz zrozumieć, że **w ofercie twojego gabinetu musisz mieć zabiegi, które na pewno i od razu rozwiązują konkretne problemy twoich klientów.** Żeby osiągać wysokie zyski na zabiegach estetycznych musisz dowiedzieć się jakie problemy mają twoi klienci, poznać ich potrzeby i wiedzieć co najbardziej im przeszkadza w ich wyglądzie i jakich mankamentów, chcieliby się pozbyć, aby wyglądać młodo i atrakcyjnie.
- **Od 23 lata jestem kosmetologiem i przekonałam się, że klienci zawsze zgłaszają się z konkretnym problemem.** Pragną na przykład pozbyć się zmarszczek, zniwelować fałdy, obwiśnięcia, wygładzić skórę, czy poprawić jej koloryt. Tak naprawdę nie mają wiedzy, jaki zabieg należy zastosować, aby tak się stało. **To Ty proponujesz klientowi odpowiedni zabieg,** który skutecznie, w sposób bezpieczny i w krótkim czasie zniweluje zmarszczki, uniesie tkanki twarzy, zagęści i ujędrni skórę Twojego klienta, jednym słowem sprawi, że wygląda on młodo i atrakcyjnie.
- Dlatego musisz poznać konkretne potrzeby swoich klientów, rozmawiaj z nimi, przeprowadzaj ankiety, dowiaduj się jak najczęściej o tym, jakie mają problemy związane ze swoim wyglądem. Praktykuj prowadzenie karty klienta i koniecznie zapisuj w niej jego wiek, abyś mógł zaproponować mu odpowiedni dla jego wieku zabieg. **Uwierz mi, że najwięcej problemów związanych jest ze starzeniem się, a dziś każdy chce wyglądać młodo i atrakcyjnie !**



LEKCJA 1. NAUCZĘ CIĘ ROZPOZNAWAĆ PROBLEMY TWOICH KLIENTÓW I ODPOWIEDNIO DOPASOWYWAĆ DO NICH ZABIEGI, NA KTÓRYCH ZAROBISZ NAJWIĘCEJ.

- Jak już dowiesz się, jakie konkretne problemy i potrzeby mają Twoi klienci związane ze swoim wyglądem (podam Ci je wszystkie na kolejnej stronie), to w następnej kolejności, **musisz mieć na nie konkretne odpowiedzi- gotowe rozwiązania, a więc odpowiednie zabiegi**, które skutecznie i w krótkim czasie te problemy rozwiążą, a tym samym poprawią wygląd i samopoczucie Twojego klienta. Jeśli podejdziesz do tego odpowiedzialnie, profesjonalnie i z pełnym zaangażowaniem, **na rynku nie będzie dla Ciebie konkurencji, a Twoje zyski po prostu wystrzelą !** Z doświadczenia wiem, że **najliczniejszą klientelę** stanowią osoby, a szczególnie kobiety powyżej 45 roku życia z widocznymi już oznakami starzenia, dlatego przekonałam się, iż największą popularność mają zabiegi odmładzające, do których należą **mezoterapia igłowa, lipoliza iniekcyjna i stymulatory tkankowe - to właśnie te 3 zabiegi rozwiązują niemal wszystkie problemy Twojego klienta związane z jego wyglądem.** Oczywiście są też inne-jak nici liftingujące PDO, jednak te wymagają zdecydowanie bardziej zaawansowanych umiejętności manualnych i wiedzy, ale też są dla Ciebie ! Tylko nieco później - to jest Twój kolejny level do zdobycia !
- Zaczynij od mezoterapii igłowej, a następnie stymulatorów tkankowych - tych zabiegów nauczysz się najszybciej i to właśnie one przyniosą Ci od razu największe zyski na miesiąc-na pewno pięciocyfrowe.
- Uwierz mi, wiem, co mówię - jestem w tej branży od ponad dwudziestu lat i pracowałam w różnych realiach - zarówno w Polsce, jak i za granicą.
- **W swojej książce pt. " 3 Sposoby odmładzania twarzy",** dokładnie opisuję jak dopasować zabiegi (oprócz mezoterapii igłowej, lipolizy iniekcyjnej i stymulatorów tkankowych opisuje tam również konkretne zastosowania nici liftingujących PDO) do potrzeb klienta, a więc w **jaki sposób zastosować konkretne zabiegi estetyczne, aby zniwelować konkretne widoczne oznaki starzenia na twarzy.**



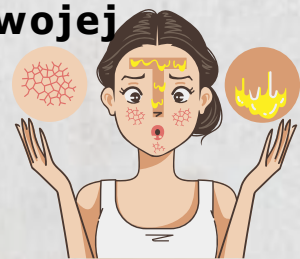
LEKCJA 2. POKAŻĘ CI TYPOWE OZNAKI STARZENIA NA TWARZY I DO KAŻDEGO Z NICH PODAM CI GOTOWY SPOSÓB, JAK SKUTECZNIE JE ZNIWELOWAĆ - NA TYM ZARABIASZ NAJWIĘCEJ.

A oto konkretne problemy i potrzeby, jakie mają Twoi klienci związane ze swoim wyglądem. Wszystkie powstały na skutek procesu starzenia.

- Głębokie zmarszczki **"kurze łapki"** (zmarszczki promieniście wychodzące z zewnętrznego kącika oka) i **"lwia zmarszczka"** (dwie pionowe bruzdy pomiędzy brwiami), **linie poziome czoła**.
- Zwiótnienie, ścienienie, wysuszenie i obwiśnięcie skóry.
- Zaburzenia linii żuchwy i obwiśnięcia tzw. **"chomiki"**,
- Nieregularność podbródka i tzw. **"podwójny podbródek"**,
- Opadnięcie brwi.
- Opadnięcie i zwiótnienie powieki górnej,
- Obrzęk, zasinienia i zmarszczki rejonu podoczodołowego (powieka dolna).
- Fałdy: **fałd nosowo - wargowy**.
- Linie marionetki.

Wszystkie wymienione oznaki starzenia można skutecznie niwelować, a także zapobiegać im, stosując zabiegi z zakresu kosmetologii estetycznej. Zabiegi te powinny mieć uzasadnione wskazania oraz wykluczone przeciwwskazania. Zastosowane preparaty powinny być odpowiednio dedykowane do rodzaju zabiegu oraz stanu skóry i wieku klienta. Zabiegi te można stosować oddzielnie lub łączyć je w cykle - co zdecydowanie zwiększa efekty.

Wymienione wyżej oznaki starzenia na twarzy, jak również wiele innych (nie sposób omówić w jednym kursie ich wszystkich), oraz skuteczne sposoby ich niwelowania za pomocą nowoczesnych, skutecznych, bezpiecznych i przynoszących największe zyski zabiegów estetycznych, dokładnie omawiam w swojej książce pt. "3 Sposoby odmładzania twarzy".



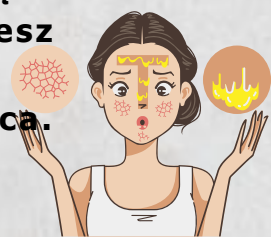
LEKCJA 2. POKAŻĘ CI TYPOWE OZNAKI STARZENIA NA TWARZY I DO KAŻDEGO Z NICH PODAM CI GOTOWY SPOSÓB, JAK SKUTECZNIE JE ZNIWELOWAĆ - NA TYM ZARABIASZ NAJWIĘCEJ.

A teraz poznaj zabiegi, które stosujemy w celu znacznego odmłodzenia twarzy:

- **Mezoterapia igłowa** - skuteczne i bezpieczne odmładzanie, wygładzanie i ujędrnianie skóry za pomocą płytkich nakłuć w celu wprowadzenia preparatów rewitalizacyjnych, stymulujących i odbudowujących najważniejsze struktury skóry.
- **Lipoliza iniekcyjna** - bezpowrotna redukcja nadmiaru tkanki tłuszczowej w celu zniwelowania postarzającego twarz podwójnego podbródka (zabieg można stosować również w innych partiach całego ciała).
- **Symulatory tkankowe** - natychmiastowe uniesienie skóry i tkanek twarzy, błyskawiczny lifting, wypełnienie policzkowych poduszek tłuszczowych oraz fałdów nosowo - wargowych i marionetek, uwydatnienie linii żuchwy i likwidacja chomików, uniesienie brwi, wypełnienie wgłębień podoczodołowych i innych mankamentów. Praca na więzadłach podtrzymujących skórnych z zastosowaniem nowoczesnych preparatów stymulujących na bazie fragmentarycznego kwasu hialuronowego, kolagenu, hydroksyapatytu wapnia i trehalozy.
- **Nici liftingujące PDO** - wykonuję ten zabieg nieprzerwanie od ośmiu lat i z czystym sumieniem mogę stwierdzić, że jest to rewelacyjny sposób na uniesienie tkanek, zagęszczenie i wygładzenie skóry oraz zniwelowanie fałdów i obwisnięć. Stwierdzenie to opieram na praktyce i obserwacji realnych efektów u osób, które od lat poddają się temu zabiegowi i ani razu nie zgłosiły żadnych skutków niepożądanych, a jedynie cieszą się z efektów odmłodzenia twarzy.

Zastosowanie nici liftingujących w celu zniwelowania konkretnych oznak starzenia na twarzy, mechanizmy ich działania oraz wszelkie aspekty dotyczące zabiegów, dokładnie opisuję w swojej książce pt. "3 Sposoby odmładzania twarzy".

- **Peelingi chemiczne** - nowoczesne całoroczne koktajle z zawartością kwasów głęboko złuszczających i składników silnie odmładzających i regenerujących skórę. **Zastosowanie peelingów chemicznych w trzech procedurach zabiegowych krok po kroku wraz z włączeniem do zabiegów gratisów podwyższających ich wartość (uzyskasz dzięki temu wyższą cenę za zabieg i zarobisz więcej) dokładnie opisuję w swoim e-booku pt. "Zdobądź mistrzostwo w peelingach. Poznaj zabiegi, które gwarantują Ci wysokie zyski". Dzięki temu e-bookowi możesz wprowadzić te zabiegi do oferty Twojego gabinetu i zacząć zarabiać ponad 370 zł na czysto na godzinę już dziś. Możesz go pobrać w każdej chwili na mojej stronie internetowej: www.estetykaodmładzania.pl/księgarnia. Polecam od serca.**



LEKCJA 2. POKAŻĘ CI TYPOWE OZNAKI STARZENIA NA TWARZY I DO KAŻDEGO Z NICH PODAM CI GOTOWY SPOSÓB, JAK SKUTECZNIE JE ZNIWELOWAĆ - DODATKOWY TIP, KTÓRY ODMŁADZA TWARZ I ZWIĘKSZA WARTOŚĆ ZABIEGU - ZARABIASZ JESZCZE WIĘCEJ !

MASAŻ TWARZY

Jak działa masaż twarzy.

Upiększająco i relaksująco, zwiększa elastyczność skóry, zapobiega powstawaniu zmarszczek, wygładza i ujędrnia skórę, powoduje złuszczenie warstwy rogowej naskórka, poprawia krążenie krwi i transport składników odżywczych oraz wydalanie toksyn ze skóry, poprawia kondycję mięśni twarzy (znacznie je ujędrnia, dzięki czemu, skóra jest na nich napięta, a twarz nabiera młodzieńczych rysów), potęguje wnikanie składników aktywnych preparatów w głąb skóry. Dodanie elementów do masażu, takich jak uciskanie tkanek w miejscach przyczepów więzadeł podtrzymujących skórnych, dodatkowo podnosi tkanki do góry, liftinguje skórę i pozostałe tkanki twarzy. **W module 5. lekcja 34 pokażę Ci, jak masaż twarzy skutecznie podnosi cenę zabiegu.**

Masujemy całą twarz w kierunku od brody do czoła.

Podstawowe techniki -ruchy masażu twarzy (wykonujemy wszystkie według podanej kolejności):

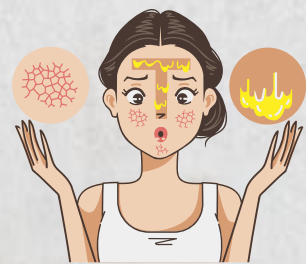
1. Głaskanie: głaszczemy skórę całymi dłońmi, ruch wykonujemy jednocześnie po obu stronach twarzy (w okolicach oczu-palcem wskazującym lub środkowym wykonujemy okrężne uchy: na powiece dolnej-od zewnętrznego do wewnętrznego kącika oka, na powiece górnej-od wewnętrznego do zewnętrznego).

2. Rozcieranie: wykonujemy okrężne (spiralne) ruchy rękoma po obu stronach twarzy (w niektórych rejonach, np. wokół ust, oczu, przy fałdzie nosowo-wargowym, za pomocą palca wskazującego i/lub środkowego).

3. Ugniatanie: chwytny skórę i mięśnie (palcem wskazującym i kciukiem) lekko ściskamy podciągamy i puszczamy, raz przy razie, można również ściskać skórę pomiędzy palcem wskazującym i środkowym (nożyce) wykonujemy obiema rękami po obu stronach twarzy.

4. Oklepywanie: wszystkimi palcami intensywnie oklepujemy skórę twarzy-tzw. wymiatanie, długi sposób to ruchy palcami przypominające grę na pianinie.

5. Wibracja: obejmujemy twarz całymi dłońmi po obu stronach i potrząsamy rękoma wywołując wibrację dłoni na skórze (ruch wibracji wychodzi z naszych łokci).



LEKCJA 2. POKAŻĘ CI TYPOWE OZNAKI STARZENIA NA TWARZY I DO KAŻDEGO Z NICH PODAM CI GOTOWY SPOSÓB, JAK SKUTECZNIE JE ZNIWELOWAĆ - DODATKOWY TIP, KTÓRY ODMŁADZA TWARZ I ZWIĘKSZA WARTOŚĆ ZABIEGU - ZARABIASZ JESZCZE WIĘCEJ !

MASAŻ TWARZY

Kolejność wykonywania ruchów na twarzy

Do zapamiętania !

Należy unikać masowania obszarów, gdzie występują zmiany skórne: trądzikowe, zapalne, liszaje, opryszczka.

Nasza dłoń musi mieć cały czas styczność ze skórą klienta, gdy odrywamy jedną, druga już masuje - i tak na zmianę, wykonujemy masaż jednym ciągiem, bez odrywania rąk i przerw, kolejno następujące po sobie ruchy masażu (głaskanie, rozcieranie, ugniatanie, oklepywanie, wibracja), powtarzamy każdy 5-6 razy.

Masaż wykonujemy w następujących rejonach twarzy:

- 1. Dekoltu-** prawą ręką zaczynamy od lewego ramienia przechodząc do prawego ramienia klientki, lewą ręką prawego od prawego ramienia do lewego i tak kilkakrotnie na przemian.
- 2. Szyja:** środka szyi nie masujemy ze względu na gruczoł tarczycy, jedynie boki, w kierunku od klatki piersiowej do brody.
- 3. Linia żuchwy:** chwytną linię żuchwy i masujemy od środka twarzy na boki w kierunku ucha, wracamy pod linię żuchwy do punktu środkowego i powtarzamy ruch kilkakrotnie.
- 3. Broda:** kciukami lub palcami wskazującymi naprzemiennie masujemy od dolnej krawędzi brody pod górę aż do dolnej wargi.
- 4. Usta:** masujemy wokół ust według przebiegu mięśnia okrężnego ust, od środka twarzy nad górną wargą do środka pod dolną wargą, powtarzając ruch kilkakrotnie.
- 5. Policzki:** masujemy od kącików ust do środkowej części ucha - mięsień jarzmowy mniejszy, obie strony jednocześnie lub jedna strona naprzemiennie obiema dłońmi, kolejny ruch: pod kością jarzmową, od kącika ust do górnej krawędzi ucha - mięsień jarzmowy większy.
- 6. Fałd nosowo- wargowy:** zaczynamy od środka twarzy pod brodą, po obu stronach, dalej pod górę aż do czoła, następnie nad brwiami przechodzimy do boków twarzy i wracamy w dół. Przy ruchu ugniatania uciskamy zagłębienie w fałdzie.
- 6. Nos:** masujemy od czubka do punktu między brwiami po obu stronach jednocześnie, następnie na grzbiecie nosa.
- 7. Oczy:** pod oczami od zewnętrznego do wewnętrznego kącika i powrót na powiece górnej lub nad brwiami od części środkowej na zewnątrz, zgodnie z mięśniem okrężnym oka, kurze łapki masujemy w kratkę (przy głaskaniu- palcem wskazującym i serdecznym na przemian od kącika oka w bok i pod górę) i ósemką (palcem wskazującym wykonujemy ruch ósemki od zewnętrznego kącika oka pod górę).
- 8. Czoło:** od środka ku skroniom naprzemiennie raz jedną dłonią raz drugą pod górę i w bok (w kratkę) i całą dłonią od brwi do nasady włosów oraz ósemką.



LEKCJA 3. WYJAŚNIĘ CI MECHANIZMY STARZENIA SIĘ SKÓRY I POZOSTAŁYCH STRUKTUR TWARZY.

Fibroblasty to główne komórki skóry właściwej odpowiedzialne za produkcję **kolagenu i elastyny** (głównych białek podporowych skóry) oraz **kwasu hialuronowego**. W trakcie przebiegu procesu starzenia ich aktywność znacznie się obniża, a co za tym idzie - ilość i jakość ich produktów również, dzieje się tak już od 30 roku życia. Fibroblasty potrafią dzielić się średnio ok. 50 razy, a około 30 roku życia liczba ich podziałów zmniejsza się o ok.10% i tak samo w każdej kolejnej dekadzie życia. W skórze właściwej 75% kolagenu typu I i III i mniejsze ilości kolagenu typu IV wytwarzane jest przez **fibroblasty**. W błonie podstawnej natomiast fibroblasty regulują produkcję lamininy i kolagenu typu VII.

Proliferację (podziały) fibroblastów można, a nawet należy stymulować, a za najbardziej skuteczne uznaje się zabiegi z zakresu kosmetologii estetycznej.

Najważniejsze elementy strukturalne skóry stanowiące o jej młodym wyglądzie i produkowane przez fibroblasty:

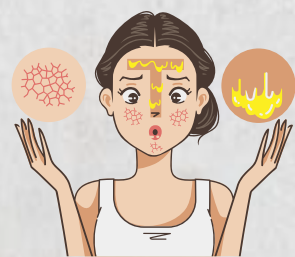
Kwas hialuronowy - struktura doskonale nawilżająca skórę i wiążąca w niej wodę. Każda jego cząsteczka potrafi przyciągnąć i zmagazynować 250 cząsteczek wody. Dzięki obecności i działaniu kwasu hialuronowego w skórze, zostaje zachowana optymalna funkcja i właściwości kolagenu i elastyny.

Kolagen - białko budulcowe skóry, stanowi jej rusztowanie, dzięki czemu jest ona gęsta, jędrna, gładka i odporna na wszelkiego rodzaju uszkodzenia.

Elastyna - sprężyste włókno białkowe, które sprawia, że skóra jest elastyczna i ciągliwa, a po każdym odkształceniu powraca do pierwotnego stanu i nie pokrywa się zmarszczkami.

Skóra, zawierająca optymalną ilość kwasu hialuronowego, kolagenu i elastyny, jest gładka, doskonale nawodniona, gęsta, jędrna, elastyczna, o równomiernym kolorycie, pełna blasku - jest to skóra młoda, zdrowa, po prostu piękna !

Temat fibroblastów i produkowanych przez nie najważniejszych elementów strukturalnych skóry (kolagen, elastyna i kwas hialuronowy), jak również sposoby na zwiększenie ich syntezy i uzupełnienie ich niedoborów będziemy omawiać w kolejnych modułach tego kursu, natomiast znacznie szerzej omawiam w swojej książce pt."3 Sposoby odmładzania twarzy".



LEKCJA 3. WYJAŚNIĘ CI MECHANIZMY STARZENIA SIĘ SKÓRY I POZOSTAŁYCH STRUKTUR TWARZY.

W przebiegu procesu fizjologicznego starzenia się skóry, następują zmiany w naskórku, skórze właściwej i tkance podskórnej:

W naskórku między innymi dochodzi do niekorzystnych przeobrażeń w lipidach warstwy rogowej i zmian dotyczących składników **NMF** (ang. Natural Moisturizing Factor - Naturalny Czynniki Nawilżający), w tym całkowitego zaniku kwasu hialuronowego, co prowadzi do odwodnienia i wysuszenia naskórka.

W obrębie skóry właściwej następuje zmniejszenie kwasu hialuronowego odpowiedzialnego za właściwe nawilżenie skóry oraz spadek syntezy i aktywności fibroblastów, a co za tym idzie znaczne obniżenie ilości i jakości kolagenu i elastyny. Zaburzenia te również obniżają poziom kwasu hialuronowego i tym samym zmniejszają nawodnienie skóry objawiające się jej suchością. Wraz z wiekiem, w wyniku działania hialuronidaz (enzymy fizjologicznie występujące w skórze, które tną i degradują łańcuchy kwasu hialuronowego), wolnych rodników i spowolnionej biosyntezy, kwas hialuronowy jest degradowany w organizmie, aby około 80 roku życia całkowicie zaniknąć. Kwas Hialuronowy jest odpowiedzialny za utrzymanie optymalnego nawilżenia i napięcia skóry, zachowanie prawidłowych odstępów w ECM (macierz międzykomórkowa). Deficyt kwasu hialuronowego ma wpływ na wygląd zewnętrzny skóry i objawia się zmniejszeniem jej napięcia i nawilżenia. Obrazem tego są zmarszczki, bruzdy, zwiotczenie, suchość, szorstkość i odwodnienie. Skóra zaczyna tracić swoją elastyczność już po 30 roku życia, kiedy następuje spadek Kwasu Hialuronowego w skórze, a wraz z nim kolagenu i elastyny.

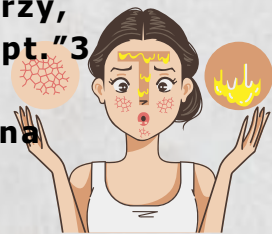
W swojej książce pt. "3 Sposoby odmładzania twarzy" dokładnie opisuję proces starzenia się skóry i zmiany zachodzące na twarzy pod jego wpływem, książka jest obszernym studium oznak starzenia na twarzy. Wnikliwie omawiam w niej też kwas hialuronowy, kolagen, elastynę i ich znaczenie dla zachowania młodego wyglądu skóry oraz najważniejsze - w jaki sposób możemy je dla skóry pozyskać.



LEKCJA 3. WYJAŚNIĘ CI MECHANIZMY STARZENIA SIĘ SKÓRY I POZOSTAŁYCH STRUKTUR TWARZY.

Struktury anatomiczne twarzy

- **Twarzoczaszka**-na niej osadzone są wszystkie tkanki twarzy.
 - **Mięśnie mimiczne**. Są o tyle istotne, gdyż za ich sprawą powstają zmarszczki mimiczne, które z czasem się utrwalaają i stają się zmarszczkami statycznymi (stałymi). Przykłady zmarszczek powstałych na skutek działania mięśni mimicznych to: **lwia zmarszczka** (dwie poprzeczne linie pomiędzy brwiami), **kurze łapki** (promieniste zmarszczki odchodzące od zewnętrznego kącika oka), **zmarszczki królicze** (po obu stronach nosa przy wewnętrznych kącikach oczu). Mięśnie leżą w trzech płaszczyznach względem skóry powierzchniowej, środkowej i głębokiej.
 - **Podskórna tkanka tłuszczowa**- jest wypełniaczem dla skóry, jej zanik w procesie starzenia objawia się między innymi zmarszczkami, wiotkością i obwisaniem skóry.
 - **Więzadła podtrzymujące**-"taśmy", które przyczepiają skórę do tkanek leżących głębiej. Utrzymują prawidłowe-trójwymiarowe ułożenie mięśni i skóry, a więc zapewniają strukturalne ułożenie w perspektywie 3D. Dzielą się na prawdziwe i te łączą skórę z czaszką oraz rzekome i te łączą skórę z tkankami miękkimi - mięśniami. Znajomość występowania więzadeł podtrzymujących ma ogromne znaczenie zarówno w doborze zabiegów estetycznych, jak również manualnych (masaż twarzy) stosowanych w celu odmłodzenia twarzy. **W procesie starzenia taśmy te ulegają rozluźnieniu**, ich siły naprężające znacznie się osłabiają, a ich przyczepy do skóry ulegają zwłóknieniom, co prowadzi do widocznych oznak starzenia, jak: fałd nosowo -wargowy, obrzęki pod oczami, opadnięcie brwi i powiek, podwójny podbródek, etc (1).
 - **Naczynia krwionośne** - odgałęzienia krwionośne zajmują całą twarz i pochodzą od tętnicy twarzowej (odchodzącej od tętnicy szyjnej zewnętrznej), która biegnie symetrycznie po obu stronach twarzy w jej środkowej części (na brodzie, przy kątach ust, nosie, pomiędzy brwiami, na czole) oraz bezpośrednio od tętnicy szyjnej zewnętrznej.
 - **Gałęzie nerwowe** -unerwiają zarówno skórę, jak i mięśnie mimiczne twarzy, pochodzą z dwóch głównych nerwów: trójdzielnego i twarzowego
- Struktury anatomiczne twarzy nie są statyczne, lecz jest to dynamiczny zespół tkanek, które pod wpływem mięśni mimicznych nieustannie są w ruchu, delikatnie zmieniając swoje ułożenie, wzajemnie na siebie oddziałują i są z sobą powiązane. Przesuwają się względem siebie, co odbywa się za pomocą struktur nazywanych **płaszczyznami poślizgu**. Wszystkie te struktury pokryte są **skórą** (1).
- Pragnę zaznaczyć, iż znajomość tych struktur jest niezmiernie ważna w wykonywaniu zabiegów estetycznych. Szczególnie zalecam wnikliwą znajomość naczyń krwionośnych i struktur nerwowych, ich uszkodzenie bowiem skutkuje poważnymi powikłaniami. **Wszystkie struktury twarzy, jak również strefy ryzyka i powikłania opisuję w mojej książce pt. "3 Sposoby odmładzania twarzy", do każdego opisu załączyłam ilustracje w celu ułatwienia lokalizacji tych struktur i rejonów na twarzy.**



LEKCJA 3. WYJAŚNIĘ CI MECHANIZMY STARZENIA SIĘ SKÓRY I POZOSTAŁYCH STRUKTUR TWARZY.

Zmiany zachodzące w tkankach twarzy prowadzą do zmian w jej estetyce i starszego wyglądu

- w górnej środkowej części twarzy następuje stopniowy zanik podskórnej tkanki tłuszczowej (migracja ku dołowi i zmniejszenie objętości powierzchownych policzkowych poduszek tłuszczowych);
- Odwrócenie charakterystycznego dla młodzieńczego wyglądu modelu idealnego kształtu twarzy (**model odwróconego trójkąta omawiam dokładnie w mojej książce pt."3 Sposoby odmładzania twarzy"**)- powstają charakterystyczne obwiśnięcia na linii żuchwy nazywane „**chomikami**” oraz **zweżenie czoła** (mankamenty te można skutecznie zniwelować stosując stymulatory tkankowe i nici liftingujące PDO, co również **szczegółowo opisuję w mojej książce, o której wspominam wyżej**);
- **Nieregularność powierzchni skóry**: szorstkie wyniosłe ponad powierzchnię skóry przebarwienia, fałdy, pomarszczenia i szorstkość skóry, widoczne zmarszczki;
- **Przebarwienia skóry**: ciemne kręgi, powierzchowne naczynia, zaburzenia pigmentacji;
- Zmarszczki gładzizny czoła (**lwia zmarszczka**);
- **Opadanie brwi** (ptoza);
- **Opadanie i zwiotczenie powieki** górnej i dolnej;
- Zmarszczki przy zewnętrznych kącikach oczu-**kurze łapki**;
- Wgłębienie podoczołowe (**obrzęki i ciemne kręgi pod oczami, dolina łez**);
- Zanik tkanki tłuszczowej w górnej okolicy policzkowej- **wgłębienia na kości jarzmowej**;
- **Głębokie fałdy nosowo - wargowe**;
- **Poprzeczne zmarszczki wokół ust**;
- **Opadające kąciki ust** prowadzące do powstania **linii marionetki**- głębokich fałd biegnących w dół od kącików ust;
- Nieregularny kontur podbródka i **podwójny podbródek**.

Nie sposób w jednym kursie opisać wszystkich oznak starzenia, dlatego polecam moją książkę pt."3 Sposoby odmładzania twarzy, w której szczegółowo opisuję każdą, nawet najmniejszą oznakę starzenia i konkretne sposoby jej zniwelowania wykorzystując zabiegi: mezoterapię igłową, stymulatory tkankowe, nici liftingujące PDO, lipolizę iniekcyjną, które również są szczegółowo opisane.



MODUŁ 2

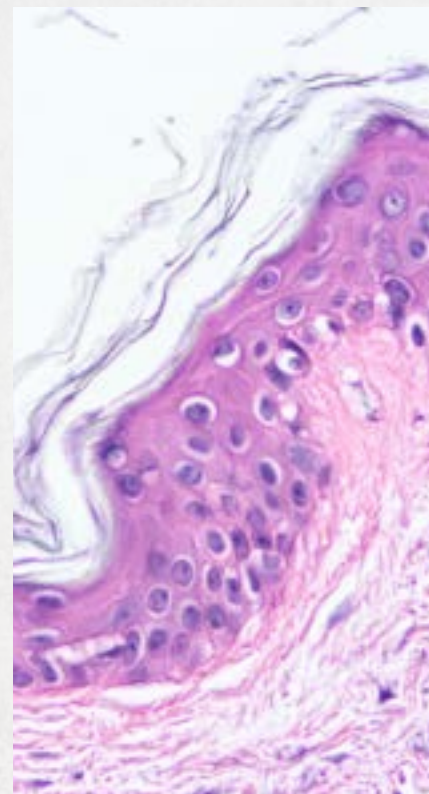
MEZOTERAPIA IGŁOWA



LEKCJA 4. POZNASZ, DO CZEGO SŁUŻY I CO JEST, ISTOTĄ ZABIEGU ORAZ JAKIE PROBLEMY TWOICH KLIENTÓW MOŻESZ DZIĘKI NIEMU ROZWIĄZAĆ.

Metoda ta po raz pierwszy została zastosowana przez francuskiego lekarza Michela Pistora w 1950r. w celach leczniczych i do dziś jest tak wykorzystywana. Współcześnie jest również bardzo popularnym zabiegiem z zakresu kosmetologii estetycznej.

Zabieg ten wykonywany jest w celu redukcji zmarszczek, odmłodzenia, rewitalizacji, nawilżenia, wygładzenia oraz poprawienia gęstości i jędrności skóry twarzy, szyi, dekoltu, jak również dłoni, ramion, ud. Najczęściej do zabiegów mezoterapii igłowej wykorzystywany jest kwas hialuronowy.

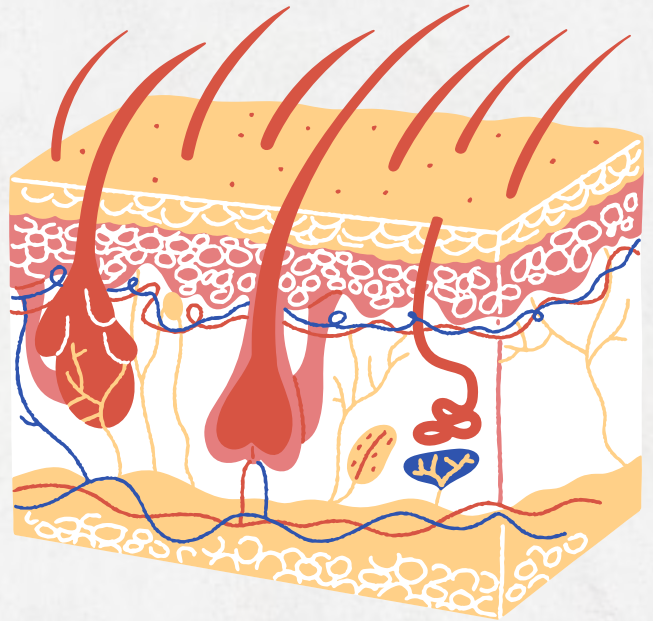


Zabieg mezoterapii igłowej jest bardzo skuteczny w biorewitalizacji skóry, oznacza to, że pobudza jej naturalne procesy naprawcze. W procesie tym można wyróżnić biostymulację, która zwiększa napięcie, elastyczność i jędrność skóry poprzez aktywację jej funkcji biologicznych, czyli tworzenie się nowych elementów składowych skóry, a szczególnie kolagenu i elastyny. Zabieg polega na wykonywaniu licznych niezbyt głębokich nakłuć igłą. Już poprzez same zamierzone nakłucia, następuje stymulacja fibroblastów i regeneracja składników wewnątrzkomórkowych skóry. Działania te mają również korzystny wpływ na macierz międzykomórkową oraz poprawę mikrokrażenia w skórze właściwej i tkance podskórnej, dzięki czemu poprawia się koloryt skóry, a także niwelują się cienie pod oczami. Poprzez nakłucia wprowadzamy w głąb skóry substancje aktywne, co znacznie potęguje ich działanie, dzięki czemu zabieg mezoterapii igłowej skutecznie likwiduje oznaki starzenia się skóry, już pojedynym takim zabiegiem jest ona wyraźnie odmłodzona. Zabieg mezoterapii wykonywany w celu biorewitalizacji nosi nazwę mesoliftu.



LEKCJA 4. POZNASZ, DO CZEGO SŁUŻY I CO JEST ISTOTĄ ZABIEGU ORAZ JAKIE PROBLEMY TWOICH KLIENTÓW MOŻESZ DZIĘKI NIEMU ROZWIĄZAĆ.

Zabieg nakłuwania skóry z jednoczesnym wprowadzaniem doń substancji aktywnych ma szerokie zastosowanie w wielu problemach skórnych na różnych obszarach ciała. Pomoże nam również w **zniwelowaniu cellulitu i rozstępów**, a także w **zredukowaniu nadmiernej podskórnej tkanki tłuszczowej - zabieg lipolizy iniekcyjnej**. Mezoterapia igłowa **skóry głowy** wspomaga terapię przeciw łysieniu, stymuluje wzrost i gęstość włosów. Przekonałam się, iż za pomocą technik mezoterapii igłowej **zniwelujemy i zmniejszamy blizny** - nakłuwanie blizny powoduje zmiękczenie i rozluźnienie tkanki włóknistej, dzięki czemu powierzchnia skóry zostaje znacznie wygładzona.



Mezoterapia igłowa jest z całą pewnością sztandarowym zabiegiem stosowanym w celu nadania skórze młodego wyglądu, a przewodnią grupą zastosowanych preparatów są te, które posiadają w swoim składzie kwas hialuronowy. Skąd ta dedukcja? Otóż, kluczem są fibroblasty pobudzane poprzez nakłucia do podziałów oraz produkowania kwasu hialuronowego, a kwas hialuronowy z kolei stymuluje nowotworzenie się kolagenu i elastyny w skórze. Ponadto kwas hialuronowy jest swoistym bakiem magazynującym wodę w skórze.



Aby samodzielnie wykonywać zabiegi mezoterapii igłowej konieczne jest ukończenie profesjonalnego szkolenia stacjonarnego, które zalecam. Techniki wykonania zabiegów mezoterapii igłowej i lipolizy iniekcyjnej przedstawione w tym kursie są propozycją, wykonywane przeze mnie okazały się skuteczne i bezpieczne, co nie oznacza, iż tak samo pozostanie w przypadku innych osób wykonujących te zabiegi.

LEKCJA 5. OTRZYMASZ DOKŁADNY OPIS TECHNIK MEZOTERAPII IGŁOWEJ.

Nakłucia są bardzo liczne na obszarze zabiegowym, na głębokości naskórka lub skóry właściwej (**głębokość zależy od wybranej techniki, natomiast technika zależy od rodzaju zabiegu, miejsca zabiegowego i efektów, jakie chcemy osiągnąć**). Technikę należy odpowiednio dobrać. Stosuję te techniki w zabiegach odmładzających i poprawiających kondycję skóry od wielu lat i za każdym razem przynoszą rewelacyjne efekty. Podkreślam, iż należy wykonywać je precyzyjnie i zachować szczególną ostrożność, pamiętając o najwyższym dobru klienta.

1. Technika nakłuwania: stosowana najczęściej w mezoterapii igłowej, **polecam ją szczególnie specjalistom początkującym**, gdyż pozwala na bezpieczne i skuteczne wykonanie większości zabiegów i rozwiązuje większość problemów klientów. Zalecam ją na okolice twarzy, szyi i dekoltu. Na twarzy okolica wokół oczu, skóra głowy, obszary na ciele w celu zniwelowania cellulitu i rozstępów. Igłę przykładamy ścięciem do powierzchni skóry pod kątem 45 stopni, po czym wykonujemy nakłucia na głębokość ścięcia igły, ok. 1mm w niewielkich odstępach ok. 2mm, jedno za drugim w linii. Ręka jest stabilna, pracujemy nadgarstkiem, czynność ta musi być doskonale „wyćwiczona”.

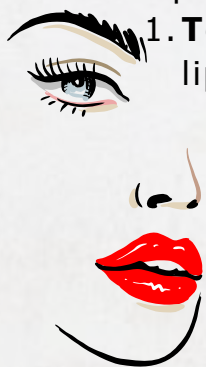
1. Technika liniowa zwrotna: stosuję ją w celu wypełnienia drobnych zmarszczek na twarzy (nie stosujemy w okolicach oczu, jedynie w celu zniwelowania kurzych łapek).

Igłę przykładamy ścięciem do powierzchni skóry pod kątem 45 stopni, po czym wsuwamy ją na głębokość ścięcia, obniżamy igłę w kierunku powierzchni skóry i wsuwamy ją płytko w skórę, następnie wysuwając ją wprowadzamy równomiernie preparat, skórę nad igłą zalecam ścisnąć dwoma palcami.

1. Technika depozytowa - tzw. **bąbelkowa**: biorewitalizacja dekolta, szyi, twarzy (nie stosujemy w okolicach oczu).

Igłę przykładamy ściętą stroną do powierzchni skóry pod kątem 45 stopni, wsuwamy ją na głębokość ścięcia, obniżamy delikatnie w kierunku powierzchni skóry, następnie pozostawiamy niewielką ilość preparatu w postaci małego bąbelka w skórze i wyjmujemy igłę. Depozyty te wykonujemy w odległości 3 do 5 mm.

1. Technika pionowych nakłuć - lipoliza iniekcyjna - opis przy zabiegu lipolizy iniekcyjnej.



LEKCJA 6. DOWIESZ SIĘ KROK PO KROKU, W JAKI SPOŚÓB ZNIWELOWAĆ ŁYSIENIE, WZMOCNIĆ, ZAGĘŚCIC I PRZYSPIESZYĆ WZROST WŁOSÓW.

Stosujemy **technikę nakłuwania** na całej powierzchni skóry głowy. Zabieg wykonujemy rzędami, stosując równe przedziałki włosów, nakłuwamy w przedziałkach, bezpośrednio na skórę, w miejscach pozbawionych włosów powtarzamy kilkakrotnie. Należy uprzedzić klienta, aby przed zabiegiem umył głowę, nie stosował żadnych preparatów do stylizacji włosów, a po zabiegu nie mył głowy około tygodnia. Zabieg ten przynosi bardzo dobre rezultaty, w miejscach pozbawionych włosów narastają nowe-baby hair, mają znacznie wzmocnione cebulki i rosną szybciej. Bardzo dobre rezultaty osiągnęłam również **w niwelowaniu łysienia u mężczyzn, zakola i czubek głowy** pozbawione włosów zostały zniwelowane po zastosowaniu serii 5 zabiegów co 2 tygodnie.

Polecam preparaty:

1.**Prof Hair** - ma odpowiednio dobrane składniki aktywne, które skutecznie wspomagają wzrost włosów i zapobiegają ich wypadaniu:

Trichogen - kompleks bioaktywny zapobiegający wypadaniu włosów.

Sebaryl- reguluje prace gruczołów łojowych.

Wyciąg z żeńszenia- stymuluje krążenie, działa antyoksydacyjnie.

Arginina jest aminokwasem, który regeneruje cebulki włosów i odżywia mieszki włosowe.

Wyciąg z orzecha pobudza krążenie.

Pantenol nawilża i poprawia kondycję włosów.

Biotyna - reguluje prace gruczołów łojowych.

2.**DERMAHEAL HL**- hair Regain Solution

3.**BIOTYNA** zwana również wit H lub B7

LEKCJA 6. DOWIESZ SIĘ KROK PO KROKU, W JAKI SPOSÓB ZNIWELOWAĆ ŁYSIENIE, WZMOCNIC, ZAGĘSCIC I PRZYSPIESZYĆ WZROST WŁOSÓW.

Budowa i starzenie się włosów.

Przydatki skóry.

1. Przydatki skóry są wytworem naskórka, lecz umiejscowione są głęboko w skórze właściwej. Należą do nich: włosy, paznokcie, gruczoły potowe i gruczoły łojowe.
2. Rozpatrując wpływ procesu starzenia na przydatki skóry, istotnym jest temat gruczołów, gdyż ich liczba drastycznie maleje, zarówno w przypadku gruczołów łojowych, jak i potowych. Skutkuje to nadmierną suchością skóry, której towarzyszy świąd. **W przypadku włosów następuje ich siwienie, ścienienie i utracanie, co prowadzi do znacznego zmniejszenia ich objętości, a niekiedy do stopniowego częściowego łysienia.** Spowodowane jest to zmniejszeniem liczby mieszków włosowych oraz spowolnieniem podziałów komórek macierzystych wzrostowych w opuszcze włosa i zanikiem kolagenu, który stanowi jego zewnętrzną osłonę, jak również osłabieniem warstwy podstawnej nabłonka tworzącej pochewkę włosa (1,2).

Włosy

1. Z przydatków, które interesują nas najbardziej są włosy. Klienci, a szczególnie kobiety bardzo często zgłaszają się z tym problemem i zapewniam Was, iż **mezoterapia igłowa** jest niezwykle skuteczną metodą na jego zniwelowanie.

Omówmy fazy wzrostu włosa.

1. **Włosy** nieustannie znajdują się w pewnym cyklu, a mianowicie w trzech nakładających się na siebie fazach. W każdej chwili życia 84% włosów jest w fazie **anagenu** (faza wzrostu włosa, trwa około trzech lat), 2% w fazie **katagenu** (faza wypadania włosa, trwa 3 tygodnie), a 14% w fazie **telogenu** (faza spoczynku, trwa około 3 miesiące). W każdej z tych faz włosy różnią się budową i wyglądem, większość z nich zawiera pigment. Kolor włosów jest uwarunkowany rodzajem ziaren melaniny w nich zawartych, gdzie erytromelanina daje włosy rude, eumelanina ciemny kolor, a feomelanina włosy blond. Włosy białe nie posiadają melaniny, co spowodowane jest ustaniem aktywności melanocytów w procesie siwienia. Srebrzysto szary kolor powstaje na skutek wymieszania się włosów terminalnych posiadających i nie posiadających pigmentu.

Omówmy budowę włosa.

1. **Włos** nie występuje w skórze samodzielnie, lecz jako jeden z elementów tak zwanej **jednostki włosowo - łojowej**, na którą składają się jeszcze pozostałe elementy: **mieszek włosowy, gruczoł łojowy i mięsień przywłosny**. Jednostka ta w odcinku przy powierzchni skóry posiada **lejek**, a nieco niżej zwężenie w tak zwaną **cieśń i odcinek dolny**. Powyżej cieśni znajduje się **ujście gruczołu łojowego**. Wydzielina gruczołu wydostaje się lejkiem na powierzchnię skóry, tworząc na niej cienką warstwę ochronną i natłuszczającą. Jest to proces nieustanny i wręcz konieczny dla utrzymania naturalnej bariery ochronnej skóry. Jeżeli pod wpływem różnych czynników, na przykład nieprawidłowej pracy hormonów, dojdzie do zaburzeń wydzielania gruczołu łojowego i zaczerwienia lejka, na skórze pojawia się **trądzik**.
2. **Włos**, a raczej **jego korzeń** znajduje się w mieszku włosowym, natomiast ta część, która wystaje ponad powierzchnię skóry nazywana jest **łodygą włosa**. Mieszek włosowy stanowi zagłębienie warstwy podstawnej naskórka w głąb skóry właściwej widoczne jako brodawka. Warstwa ta tworzy **pochewkę zewnętrzną włosa**, następnie otoczoną przez błonę szklaną powstałą z **włókien kolagenowych**. W budowie włosa możemy rozróżnić: **brodawkę włosów terminalnych** (zlokalizowana jest na pograniczu tkanki podskórnej i skóry właściwej), **brodawkę faktyczną**, którą otacza **macierz włosa** (znajduje się pomiędzy brodawką a opuszką i zawiera melanocyty produkujące barwnik włosów), **opuszkę** - jest to dolna część korzenia włosa z rozrodczymi komórkami macierzy budującymi włos i **pochewkę wewnętrzną włosa**, do której docierają naczynia krwionośne i włókna nerwowe. Powierzchniowy splot naczyniowy zapewnia dopływ krwi do włosów i wpukla się do opuszki.
3. Jeżeli chodzi o **przekrój włosa**, to w samym jego wnętrzu znajduje **rdzeń**, który otoczony jest **warstwą korową** będącą podstawową masą włosa. Następnie, patrząc na **warstwy zewnętrzne**, widzimy: **osłonkę włosa, pochewkę wewnętrzną, pochewkę zewnętrzną i błonę szklaną** utworzoną z włókien kolagenowych (1,2).



LEKCJA 6. DOWIESZ SIĘ KROK PO KROKU, W JAKI SPOŚÓB ZNIWELOWAĆ ŁYSIENIE, WZMOCNIĆ, ZAGĘŚCIC I PRZYSPIESZYĆ WZROST WŁOSÓW.

- 1. Włosy pokrywają niemal całą powierzchnię skóry**, nie występują jedynie na wewnętrznych powierzchniach dłoni, podszewach stóp oraz na błonach śluzowych, czerwieni wargowej i ruchomej części powieki górnej. Oczywiście nie wszędzie są one widoczne, w większości występują na ciele w postaci słabo widocznego meszku. W niektórych miejscach są bardziej obfite, **u kobiet** w pachwinach, okolicy bikini, czy na kończynach dolnych, okolice te **poddawane są depilowaniu**. U mężczyzn natomiast, jako zarost na twarzy, na nogach, rękach, często na torsie i plecach. **Włosy, na których nam szczególnie zależy, to te na skórze głowy, gdyż są naszą ozdobą**. Szczególnie kobiety pragną gęstych, zdrowych, gładkich, lśniących i długich włosów. Niestety, w momencie, gdy organizm znajdzie się w „niekorzystnych warunkach” lub w osłabionej kondycji, co spowodowane może być różnymi czynnikami, na przykład: nieprawidłowym odżywianiem, brakiem witamin i mikroelementów, nadmierną jego eksploatacją i brakiem wypoczynku, zaburzeniem gospodarki hormonalnej, postępującym procesem starzenia, u kobiet okresem menopauzy, wówczas włosy stają się cieńsze, matowe, następuje ich wypadanie, co prowadzi do stopniowego i częściowego łysienia. Istnieje wiele kobiet, jak i mężczyzn borykających się z tego typu problemem. W tej sytuacji, możemy zalecić im, aby zadbali o wzmocnienie organizmu „od środka” oraz o poprawę kondycji włosów. Pomocne w tym celu są odpowiednie witaminy i suplementy diety oraz zabiegi na skórę głowy wzmacniające włosy, stymulujące ich przyrost w celu ich zagęszczenia. Najlepsze efekty w pielęgnacji domowej przynoszą tutaj zdecydowanie stosowane regularnie wcierki do włosów.
- 2. Jednak jest to zaledwie wierzchołek góry lodowej, gdyż walka o odrośnięcie każdego „nowego włosa” musi się odbyć w dolnej części korzenia włosa czyli w jego macierzy i opuszcze, dokładnie tam, gdzie znajdują się komórki macierzyste budujące włos**. I to już jest pole do działania dla kosmetologów. Zobaczmy zatem, jak przedstawioną powyżej teorię na temat budowy jednostki włosowo - łojowej, z której wyrasta włos, możemy odnieść do praktyki.
- 3. Wiemy już, iż u podstawy włosa znajduje się jego opuszka i macierz**. W opuszcze znajdują się komórki macierzyste budujące sam włos oraz jego pochewkę wewnętrzną. A teraz wróćmy do budowy skóry i fibroblastów. Powiedzieliśmy, iż te, które występują przy mieszku włosowym decydują o cyklu wzrostu włosów, a także o ich kondycji i gęstości.

Na temat skutecznego pobudzania proliferacji fibroblastów obszernie pisze w mojej książce pt. "3 Sposoby odmładzania twarzy".

- 1. Możemy skutecznie stymulować je za pomocą technik Mezoterapii Igłowej (rozdział 2 w książce)**. W przypadku skóry, po wykonaniu tego zabiegu, osiągamy rewelacyjne efekty w postaci gładkiej, jędrnej, odmłodzonej skóry bez zmarszczek. Analogicznie, w taki sam sposób zabieg działa na fibroblasty przy włosach, gdyż za pomocą delikatnych nakłuć pobudzamy je do podziałów. W rezultacie powodujemy, iż w mieszku włosowym odnawia się wzrost włosa. Mieszki włosowe występują na całej powierzchni skóry głowy, niestety, pod wpływem wspomnianych wyżej czynników, a zwłaszcza **procesu starzenia**, z niektórych z nich włosy już nie wyrastają. Poprzez zastosowanie mezoterapii igłowej **skutecznie pobudzamy fibroblasty, skutkiem czego włosy ulegają odrośnięciu**.



LEKCJA 6. DOWIESZ SIĘ KROK PO KROKU, W JAKI SPOŚÓB ZNIWELOWAĆ ŁYSIENIE, WZMOCNIC, ZAGĘSCIC I PRZYSPIESZYĆ WZROST WŁOSÓW.

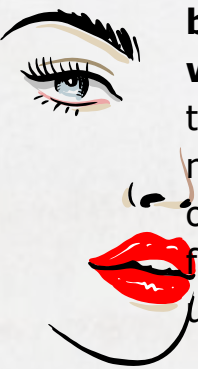
Autentyczne wyniki konkretnego zabiegu

Stosujemy „**gęste**” **nakłucia, raz przy razie, precyzyjne.**

Bardzo ważne jest, aby kierować igłę **pod odpowiednim kątem** w stosunku do powierzchni skóry i na odpowiednią głębokość, w ten sposób nie dojdzie do uszkodzenia mieszka włosowego.

Poprzez te zamierzone nakłucia podajemy do skóry głowy

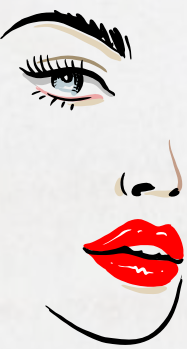
preparat stymulujący wzrost włosa. Do dyspozycji mamy szeroki wachlarz preparatów bogatych w składniki aktywne stymulujące odnowę komórkową w opuszcze włosa. Dla przykładu podam zastosowane przeze mnie preparaty, które przyniosły rewelacyjne efekty w niwelowaniu nadmiernego wypadania włosów. Zabiegom poddana została klientka w wieku 48 lat, w okresie menopauzy. Problem stanowiło ścienienie i przerzedzenie włosów na całej powierzchni skóry głowy, a szczególnie w przedniej części, gdzie obszary pozbawione włosów były już wyraźnie odgraniczone. W pierwszej kolejności zastosowałam preparat, którego bazowym składnikiem i zarazem nośnikiem pozostałych substancji aktywnych jest kwas hialuronowy, dbający też o optymalne nawilżenie skóry głowy. Precyzyjnymi nakłuciami wprowadzałam do skóry preparat. Obok **kwasu hialuronowego**, na intensywny wzrost nowych włosów wpłynęły również pozostałe składniki preparatu: **hydrolizowana keratyna, ekstrakt z wąkroty azjatyckiej, tripeptyd miedziowy.** Tak skomponowany skład preparatu sprawił, iż faza wzrostu włosa została przyśpieszona, a unaczynienie skóry usprawnione (wzmaga to dotlenienie opuszki włosa, a tym samym komórek macierzystych), wzmocniona została również macierz i łodyga włosa. W efekcie tego, po upływie trzech tygodni od zabiegu, u klientki nastąpiło zauważalne zagęszczenie włosów, pojawiły się nowe włosy, które wzrastały dość szybko, natomiast wypadanie zostało wyraźnie zahamowane. Kolejnym etapem był zabieg (po trzech tygodniach) z zastosowaniem innego preparatu, który w swym składzie zawiera następujące składniki aktywne: **peptydy biomimetyczne, nieusieciovany kwas hialuronowy, witaminy, minerały, aminokwasy i glutation.** Wykorzystałam tę samą technikę zabiegu. Składniki preparatu zadziałały na skórę nawilżająco, dotleniły i odżywiły komórki macierzyste zawarte w opuszcze włosa, wzmocniły i pogrubily łodygę włosa, wydłużyły fazę anagenu (wzrostu włosa), spotęgowały i dopełniły efekty uzyskane po zastosowaniu pierwszego zabiegu.



LEKCJA 6. DOWIESZ SIĘ KROK PO KROKU, W JAKI SPOŚÓB ZNIWELOWAĆ ŁYSIENIE, WZMOCNIĆ, ZAGĘŚCIC I PRZYSPIESZYĆ WZROST WŁOSÓW.

Jak ustalić cykl zabiegów

1. Zastosowana przeze mnie cykl zabiegów trwał dwa miesiące i wyglądał następująco:
2. W pierwszym zabiegu zastosowałam preparat na bazie kwasu hialuronowego, następnie po upływie 3 tygodni wykonałam kolejny zabieg z preparatem wymienionym jako drugi, dalej po upływie tygodnia trzeci zabieg tym samym preparatem co poprzednio i po upływie 3-4 tygodni zabieg z preparatem wymienionym jako pierwszy.
3. Po zakończeniu cyklu nastąpiło znaczne zagęszczenie włosów, spowodowane odrastaniem nowych i jednoczesnym zahamowaniem ich wypadania. Włosy uległy widocznemu pogrubieniu i poprawie kondycji. Po upływie trzech miesięcy cykl został powtórzony, aby zapobiec ponownemu wypadaniu włosów, ich ścienieniu i pogorszeniu kondycji. Klientka znów cieszy się gęstymi, zdrowymi włosami w wymarzonej długości. Gorąco zachęcam do stosowania mezoterapii igłowej na skórę głowy, gdyż z całą pewnością przynosi ona rewelacyjne efekty. W przypadku klientek powyżej 45 roku życia z nadmiernym wypadaniem włosów prowadzącym do częściowego łysienia oraz ich ścienieniem, zalecam cykliczne powtarzanie zabiegów jak wyżej w odstępach czasowych co trzy miesiące.
4. Spójrzmy na problem wypadania włosów z innego aspektu. Napisałam wcześniej, iż włosy nieustannie znajdują się w fazach, tak więc w fazie katagenu, która trwa 3 tygodnie 2% włosów wypada i taka jest ich naturalna fizjologia. Jest to zaledwie 2% , czyli tak naprawdę włosów powinno wypadać niewiele. Jeżeli natomiast, wypadanie włosów prowadzi do wyraźnego ich przerzedzenia i stopniowego częściowego łysienia, to już nie jest normą, lecz stanem niepokojącym i należy podjąć działania w kierunku zahamowania wypadania włosów. Stosując zabiegi mezoterapii igłowej pobudzamy również wzrost włosów, które są w fazie spoczynku - telogenu, jest ich 14% oraz w fazie wzrostu - anagenu, tych jest 84%, razem jest to już spory odsetek. **Podsumowując, jeśli zahamujemy nadmierne wypadanie włosów w fazie katagenu, pobudzimy ich wzrost w fazie telogenu i anagenu oraz zaindukujemy namnażanie się komórek macierzy, to w ciągu 2 miesięcy, powinniśmy sukcesywnie zagęścić włosy, przyspieszyć ich wzrost i znacznie poprawić ich kondycję.** W sytuacji, kiedy zabiegi przynoszą efekty (w każdym przypadku na pewno je zaobserwujemy), jednak nie są one zadowalające, powinniśmy skierować klienta do lekarza specjalisty w celu ustalenia przyczyn, wywodzących się prawdopodobnie z wewnętrznych dysfunkcji organizmu, będących najczęściej zaburzeniem gospodarki hormonalnej, a u kobiet okresem menopauzy. Po zastosowaniu terapii ustalonej przez lekarza specjalistę, możemy powrócić do serii zabiegów mezoterapii igłowej i spodziewać się tym razem bardziej spektakularnych efektów.



LEKCJA 7. POZNAJ METODY BIOREWITALIZACJI, MESOLIFTU, ODMŁODZENIA SKÓRY I REDUKCJI ZMARSZCZEK.

1. Zabieg odmłodzenie skóry - niwelowanie zmarszczek na twarzy.

2. Polega na płytkim pod naskórkowym wprowadzeniu **techniką liniową zwrotną** kwasu hialuronowego nieusieciowanego w miejsce przebiegu drobnej zmarszczki. Efekt zabiegu jest natychmiastowy, nie jest długotrwały, utrzymuje się około 1 miesiąca, jednak bardzo skuteczny w procesie odmładzania skóry, powtarzany regularnie trwale redukuje zmarszczki i wygładza skórę. Po zabiegu mogą pojawić się delikatne obrzęki i /lub zasinienia, które zwykle samoczynnie ustępują po kilku dniach.

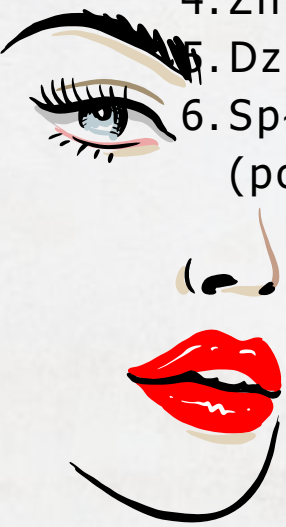
Polecam preparaty:

KWAS HIALURONOWY NIEUSIECZONY 3,5 %, Stimulate Booster HA 6% 5ml (kwas hialuronowy 6%). Wysokie stężenie HA 1mg/ml i oligopeptydów - natychmiastowy efekt intensywnego nawilżenia i wygładzenia skóry.

Częstotliwość zabiegów: 4-6 zabiegów co 2 tygodnie, 2 razy w roku , następnie regularnie raz w miesiącu.

Wskazania i efekty:

1. Silne nawilżenie,
2. Stymulacja, regeneracja skóry dojrzałej, zmęczonej,
3. Skóra palacza, osłabiona,
4. Zniwelowanie zmarszczek,
5. Działanie anti- aging, widoczne odmłodzenie,
6. Spłylenie drobnych blizn na twarzy (potrądzikowych).



LEKCJA 7. POZNASZ METODY BIOREWITALIZACJI, MESOLIFTU, ODMŁODZENIA SKÓRY I REDUKCJI ZMARSZCZEK.

Zabieg biorewitalizacja i mesolifting skóry twarzy, szyi i dekoltu.

1. Stosujemy technikę **nakłuwania** lub technikę **depozytową** (bąbelkową) - tę technikę zazwyczaj stosuję dla preparatów o konsystencji nieco gęstszego żelu. Obie techniki są równie skuteczne. Po wykonaniu zabiegu nakładam **maskę płatową** lub z **alg proszkowych** (zastygają w gumową maskę), w celu stworzenia okluzji, która spotęguje wnikanie składników aktywnych z preparatu wgłąb skóry, zabezpieczenia ich przedwczesnemu wyparowaniu i wzmacnia ich działanie naprawcze w skórze, a finalnie łagodzi podrażnienia skóry powstałe na skutek nakłuć. Po zdjęciu maski, spryskuję skórę wodą termalną lub różaną lub też tonikiem nawilżającym, zauważyłam, iż nawilża to skórę, następnie aplikuję dedykowany krem. **Maska z alg proszkowych ma jeszcze jedną bardzo ważną funkcję** w procedurze zabiegu mezoterapii igłowej-o której dowiesz się w kolejnych modułach tego kursu. **Zastosowanie i technikę aplikowania maski dokładnie opisuję w mojej książce pt."3 Sposoby odmładzania twarzy".**
2. Zabieg mezoterapii rozpoczynamy od czoła, następnie okolica wokół oczu (tutaj nakłuwamy płycej, zachowujemy ostrożność, nie stosujemy techniki depozytowej, skórę powiek naciągamy na kość, dolną ciągniemy w dół, natomiast górną ku górze), policzki, wokół ust, broda, szyja i na końcu dekolte.
3. W celu uzyskania zakładanych efektów zalecam wykonać serię zabiegów 3-4 w odstępach 2-3 tygodni 3 razy w roku, następnie regularnie raz w miesiącu w celu utrzymania uzyskanych efektów.
4. **Polecam preparaty:**

RETINOL - WIT A - poprzez swoje zdolności stymulujące fibroblasty do ich intensywnych podziałów i syntezy włókien białkowych skóry (kolagen, elastyna), stosowana jest dla silnej regeneracji i odnowy skóry.

Wit C - Kwas Askorbinowy, Kwas HIALURONOWY
NIEUSIECIEWANY 3,5 %, DMAE (Dimetyloetanol), KRZEM
ORGANICZNY, GLYCOLIC ACID - Kwas GLIKOLOWY.

Przedstawione preparaty są skuteczne i przynoszą rewelacyjne efekty w biorewitalizacji skóry, natomiast istnieje więcej nowoczesnych preparatów skutecznie odmładzających skórę, które sprawdziłam w praktyce i opisuję je w mojej książce pt. "3 Sposoby odmładzania twarzy".



LEKCJA 7. POZNAJ METODY BIOREWITALIZACJI, MESOLIFTU, ODMŁODZENIA SKÓRY I REDUKCJI ZMARSZCZEK.

Odmłodzenie skóry okolicy oczu- niwelowanie zmarszczek, obrzęków, zwiotczenia powiek.

1. Stosujemy technikę liniowo zwrotną w celu wypełnienia zmarszczek **kurzych łapek** oraz technikę nakłuwania bardzo delikatnie z wycuciem, z uwagi na bardzo cienką skórę w tej okolicy i znikome pokłady tłuszczu. Po wykonaniu zabiegu również aplikujemy maskę algową.
2. W celu **zniwelowania zmarszczek i zwiotczenia powiek**, nakłuwamy je delikatnie, nieco płycej, niż w innych rejonach twarzy, zachowujemy szczególną ostrożność, nie stosujemy techniki depozytowej, skórę powiek naciągamy na kość- powiekę dolną ciągniemy w dół, natomiast górną ku górze. Delikatnie nakłuwamy na kości w okolicy brwi, a pod oczami na poniżej krawędzi oczodołu, igły nigdy nie ustawiamy w kierunku oka- zawsze na zewnątrz. **Kurze łapki** wypełniamy techniką liniową ze ściskaniem, iniekcje są płytkie i krótkie, aby zachować nad nimi kontrolę. rozpoczynamy poza krawędzią oczodołu (około 1 cm poza kąciem oka) i kierujemy się do linii włosów. Szczególną uwagę przykładamy do zazwyczaj widocznych w tym rejonie naczyń krwionośnych-bezwzględnie je omijamy. **Obrzęki pod oczami** delikatnie nakłuwamy (szczególnie skuteczne okazały się preparaty z zawartością kofeiny i inne), aby zniwelować opadający tłuszcz zaprzegrodowy oraz ułatwić przepływ limfy. Przekonałam się, iż nakłuwanie ich z wprowadzeniem odpowiednich preparatów wspomaga niwelowanie obrzęków. Obrzęki i worki pod oczami skutecznie niweluje rozluźnienie przyczepu więzadła oczodołowego i usprawnienie samego więzadła - **są to zabiegi z zastosowaniem stymulatorów tkankowych, które opisuję w książce pt."3 Sposoby odmładzania twarzy"**.
3. W celu uzyskania zakładanych efektów i ich utrzymania zalecam wykonywać zabiegi regularnie raz w miesiącu (6 razy), następnie co 3 miesiące.

4. Polecam preparaty:

DMAE (Dimetyloetanol-jest prekursorem acetylocholino neuroprzekaźnika odpowiedzialnego za skurcz mięśni podskórnych, intensywnie ujędrnia obwisłą skórę twarzy silnie ją odmładzając, szczególnie wokół oczu, jak również całego ciała-brzuch, ramiona, nogi).

KRZEM ORGANICZNY, KOFEINA, ARGIRELINA- NATURALNA

ALTERNATYWA dla BOTOXU (jest to nowoczesna substancja syntetyczna heksapeptyd, przekonałam się, że stosowana regularnie w zabiegach mezoterapii igłowej doskonale niweluje zmarszczki mimiczne, wygładza i napina skórę, dedykowana głównie do okolic oczu, co nie wyklucza stosowania jej na całą twarz, szyję i dekol- w tych rejonach przynosi równie rewelacyjne efekty, na podstawie doświadczenia praktycznego, uważam, że jest to doskonały bezpieczny produkt świetnie zastępujący botox).

☞ **Szczegółowo argirelinę oraz jej zastosowanie w zabiegach odmładzających twarz opisuję w książce pt."3 Sposoby odmładzania twarzy"**.



LEKCJA 7. POZNASZ METODY BIOREWITALIZACJI, MESOLIFTU, ODMŁODZENIA SKÓRY I REDUKCJI ZMARSZCZEK.

Zabieg niwelowanie przebarwień.

1. Wykorzystujemy **technikę nakłuwania** na całej powierzchni twarzy, natomiast w miejscach przebarwień i hiperpigmentacji, powtarzamy 3 razy. Zabieg również wykańczamy maską płatową lub z proszkowych alg.
2. **Zalecam wykonać** 4-5 zabiegów w odstępach 2-3 tygodni, następnie w celu utrzymania uzyskanych efektów powtarzać zabiegi regularnie co 3 miesiące.

3. Polecam preparaty:

Retinol (moduluje działanie melanocytów, dzięki czemu skutecznie niweluje przebarwienia i hiperpigmentacje, poprawia koloryt i uszkodzenia skóry spowodowane ekspozycją na słońce).

Wit C- skutecznie rozjaśnia przebarwienia.

Preparat RRS HA Whitening - główny składnik arbutyna- substancja wybielająca

GLYCOLIC ACID - KWAS GLIKOLOWY (jest najczęściej stosowanym rodzajem alfahydroksykwasu AHA, ma działanie nawilżające i złuszczające warstwę rogową naskórka, poprzez pobudzanie aktywności fibroblastów wspomaga regenerację i odnowę skóry właściwej).



LEKCJA 8. DOWIESZ SIĘ, JAK ZREDUKOWAĆ NADMIAR TKANKI TŁUSZCZOWEJ, DZIĘKI LIPOLIZIE INIEKCYJNEJ.

Zabieg lipolizy iniekcyjnej

Zaleca się wykonać zabieg w celu całkowitego zredukowania tkanki

tłuszczowej: podwójny podbródek, górna wewnętrzna część ramion, fałdy brzuszne, boczki, wewnętrzna strona ud, zewnętrzna strona ud, strona tylna ud (pod pośladkami), pod łopatkami.

Jest to zabieg, który pomimo ingerencji i przzerwania ciągłości tkanki, jest bezpieczny, z rzadko występującymi efektami ubocznymi. Nie ma możliwości przedawkowania ilości wstrzykiwanych substancji, jedynie ewentualne uzyskanie niewystarczających efektów, co zwykle wiąże się ze zbyt małą ilością zabiegów. Zabieg jest niezwykle skuteczny, przeznaczony szczególnie dla klientów cierpliwych, świadomych, że procesy redukcji tkanki tłuszczowej wymagają czasu.

Stosujemy **technikę pionowych nakłuć:** po dość silnym zaciśnięciu fałdu skórniego pomiędzy palcami, wsuwamy w fałd igłę prostopadle do powierzchni skóry. Im większy jest powstały z zaciśnięcia fałd skórny, tym obszerniejsza jest tkanka tłuszczowa. Przy aplikowaniu igły w fałd, powinniśmy poczuć, iż „wchodzi” ona miękko, oznacza to, że dotarła dokładnie do tkanki tłuszczowej. Poprzez ściśnięcie skóry w fałd możemy wyczuć nawet sporą ilość tkanki tłuszczowej, co w pełni uzasadni zabieg oraz pomoże nam określić ilość nakłuć i odstępy między nimi (około 1 cm).

Stosujemy igłę przeznaczoną do mezoterapii igłowej oznaczoną symbolem 30Gx0,3x13mm, co oznacza, że jej długość to 13 mm, wsuwamy maksymalnie 1/4 jej długości. Na jedno ukłucie aplikujemy 0,1 ml preparatu, to jest jedna podziałka ze strzykawki (zalecam strzykawkę lock-wkręcaną 2,5 ml lub 3 ml).

Polecam preparaty:

Ważne ! Jednorazowo do organizmu możemy podać nie więcej niż 5ml **Fosfatydylocholiny**. Możemy ją również połączyć z **L-Karnityną** w stosunku 3:1.

Fosfatydylocholina wyciąg z fosfolipidów lecytyny sojowej. Po odpowiednim zaaplikowaniu preparatu bezpośrednio w miejsce złogów tłuszczowych aktywuje on receptory odpowiedzialne za metabolizm glukozy oraz tłuszczów, następuje wywołanie reakcji enzymatycznej, ułatwiającej rozpuszczanie komórek tłuszczowych. Rozbite cząsteczki lipidów są następnie transportowane do wątroby i metabolizowane czyli wydalone z organizmu przez proces beta-oksydacji.

L-karnityna bierze udział w metabolizmie tłuszczu, umożliwia transport kwasów tłuszczowych do mitochondrii, gdzie zostają zamienione w pożyteczną energię, niweluje cellulit, działa antyoksydacyjnie, jest to substancja witaminopochodna, która jest syntetyzowana przez ludzki organizm z aminokwasów: lizyny i metioniny oraz z witamin: C, B3, B6, B12, a także kwasu foliowego i żelaza.

Preparat SLIM LIPO zawiera Fosfatydylocholinę i kwas deoksycholowy-nazywany inaczej kwasem żółciowym, rozbija błony komórkowe tłuszczu likwidując zalegające złogi tłuszczowe. Oprócz działania redukującego tkankę tłuszczową preparat ma również działanie ujędrniające skórę. Połączenie obu składników jest jednym z najlepszych sposobów niwelowania trudnych do usunięcia złogów tłuszczowych.



LEKCJA 8. DOWIESZ SIĘ, JAK ZREDUKOWAĆ NADMIAR TKANKI TŁUSZCZOWEJ, DZIĘKI LIPOLIZIE INIEKCYJNEJ.

Zabieg lipolizy iniekcyjnej

Uwaga! Powinniśmy uprzedzić klienta, że miejsce zabiegowe spuchnie, a opuchlizna jest objawem normalnym i ustąpi po kilku dniach.

W przypadku zabiegu redukcji podwójnego podbródka, zalecamy klientowi masowanie miejsca zabiegowego pod górę w kierunku brody i na boki, od momentu zabiegu przez kilka tygodni, dwa razy dziennie. Na podstawie obserwacji efektów wykonanych zabiegów, mogę stwierdzić, iż kilka dni po ustąpieniu opuchlizny wyraźnie widoczny jest znaczny ubytek tkanki tłuszczowej w miejscu zabiegowym, czyli zadowalające efekty osiągamy już po pierwszym zabiegu. W niektórych przypadkach po 3 tygodniach należy zabieg powtórzyć. Należy zalecić klientowi wykonanie serii 2- 3 zabiegów 2 razy w roku w celu zachowania idealnej linii żuchwy bez widocznego podwójnego podbródka.

Po wykonaniu zabiegu na pozostałych obszarach zabiegowych: górna wewnętrzna część ramion, fałdy brzuszne, boczki, wewnętrzna strona ud, zewnętrzna strona ud, strona tylna ud (pod pośladkami), owijamy je folią w rolce delikatnie ściskając, w celu uzyskania intensywniejszych efektów. Koniecznie instruujemy klienta, aby po upływie 3 godzin zdjął folię, przemył miejsce zabiegowe pod strumieniem wody i pozostawił do osuszenia, w przeciwnym razie może dojść do stanu zapalnego i bolesności w okolicach zabiegowych. Po tego typu zabiegach efekty są wprost rewelacyjne, już po pierwszym odnotowałam kilka centymetrów mniej w obwodzie obszaru poddanego zabiegowi, a po serii zabiegów: 3 zabiegi w odstępach 2 tygodniowych, widoczną wyraźną różnicę. W celu potęgowania i utrzymania efektów należy wykonać serię zabiegów 2-4 razy w roku.

Zabieg niwelowania podwójnego podbródka powoduje również uwydatnienie linii brody i żuchwy w dużym stopniu odmładzając twarz. Zabieg ten dokładnie krok po kroku opisuję w książce pt."3 Sposoby odmładzania twarzy". Przekonałam się, iż jest to zabieg niezwykle skuteczny, ale również popularny i przynoszące bardzo wysokie zyski. Kalkulacje i ustalenie zysku dla tego zabiegu znajdziesz w kolejnym module tego kursu.



LEKCJA 9. POZNASZ, JAK ROZWIĄZAĆ PROBLEM CELLULITU I ROZSTĘPÓW.

Zabieg wykonujemy **techniką nakłuwania**, miejsce zabiegowe nakłuwamy dość gęsto, obficie wprowadzając preparat. Miejsca zabiegowe, to obszary na ciele, gdzie występuje cellulit, szczególnie górna część ud i pośladki. Na podstawie wieloletniej praktyki, przekonałam się, że nakłuwanie rozstępów z jednoczesnym aplikowaniem do skóry odpowiednich preparatów przynosi naprawdę rewelacyjne efekty. Zabiegi okazały się szczególnie skuteczne w przypadku niwelowania rozstępów na brzuchu, na ramionach, na plecach i w górnej części ud. Nie stosowałam tego typu zabiegów na piersiach, ponieważ uważam, iż są to struktury zbyt delikatne o osobliwej budowie i funkcjonalności. W przypadku rozstępów **nakłuwamy rozstęp skóry**, a więc zwłókniałą tkankę w celu jej rozluźnienia. Czynność ta przypomina "podważanie" skóry w miejscu rozstępu, a więc: na brzegu rozstępu przykładamy igłę ścięciem do powierzchni skóry, wsuwamy igłę na głębokość ścięcia, następnie obniżamy ją delikatnie jednocześnie delikatnie unosząc część igły pod skórą. Należy zachować ostrożność, aby nie doprowadzić do przerwania zwłókniałej skóry rozstępu.

Na zakończenie obu zabiegów wmasowujemy balsam i zawijamy folią w celu okluzji dla intensywniejszego wnikania preparatów wgłąb skóry i zabezpieczenia nakłuć przed zanieczyszczeniem. Informujemy klienta, aby po kilku godzinach zdjął folię. W przypadku cellulitu wmasowujemy balsam wyszczuplający i redukujący cellulit, natomiast w przypadku rozstępów-balsam intensywnie regenerujący i łagodzący skórę.

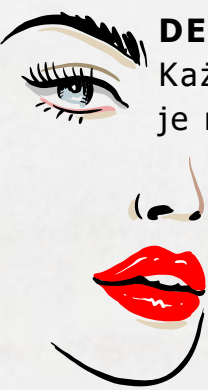
Polecam preparaty:

FOSFATYDYLOCHOLINA, L- KARNITYNA, Wit C (kwas askorbinowy),
KRZEM ORGANICZNY, BIOTYNA (zwana również wit H lub B7)

Karczoch (likwiduje cellulit wodny i obrzmienia, a dzięki właściwościom drenującym i przeciwobrzękowym potęguje mikrokrążenie usuwając skutecznie nagromadzony w tkankach płyn. Karczoch zawiera również cynarynę - polifenol, który przyspiesza metabolizm glukozy i lipidów. Dodatkowo wyciąg zawiera witaminy: A, C, E, co potęguje działanie antyoksydacyjne i detoksykujące. Usuwa zastoje wodne, obrzęki i opuchnięcia oraz cellulit wodny).

GLUTATION, KOFEINA, CHONDROITYNA, RUTYNA, KUMARYNA, DEXPANTENOL.

Każdy z opisanych preparatów może zostać zastosowany osobno, można je również łączyć i mieszać, co znacznie potęguje uzyskane efekty.



LEKCJA 10. DAM CI WAŻNE INFORMACJE NA TEMAT BEZPIECZENSTWA ZABIEGU.

Mezoterapia igłowa jest zabiegiem, który narusza ciągłość tkanki i za pomocą którego preparat wprowadzany jest do skóry, dlatego procedurę tę obowiązuje zachowanie zasady bezwzględnej aseptyki.

Fotel zabiegowy dezynfekujemy bezpośrednio przed każdym zabiegiem stosując w tym celu preparat do dezynfekcji powierzchni w sprayu, dobrą praktyką jest, jeśli czynność tę wykonujemy w obecności klienta, ponieważ już od samego początku zaczynamy budować jego zaufanie, świadczy to również o naszym profesjonalizmie. Następnie nakrywam fotel jednorazowym prześcieradłem, najlepiej sprawdzają się tutaj prześcieradła papierowe w rolce, które szerokością idealnie pasują do fotela zabiegowego. Stoliczek zabiegowy, na którym znajdują się akcesoria i preparaty służące do wykonania zabiegu powinien być również zdezynfekowany oraz otrzymany w ładzie i porządku. W pobliżu fotela zabiegowego powinniśmy umieścić pojemnik na odpady medyczne, aby mieć do niego łatwy dostęp. Przed wykonaniem zabiegu stosujemy **dokładne mycie rąk**, następnie dezynfekcję rąk specjalnym preparatem do dezynfekcji skóry oraz ponowne dokładne mycie rąk. Zabieg wykonujemy w jednorazowych rękawiczkach, sprawdzą się tutaj najlepiej nitrylowe, gdyż lateksowe u niektórych klientów wywołują uczulenia.

Klienta również przygotowujemy do zabiegu poprzez zabezpieczenie ubrania jednorazową serwetą i włosów jednorazowym czepek, jeśli nie wykonujemy zabiegu mezoterapii skóry głowy. Następnie, jeśli występuje makijaż, to dokładnie go zmywamy i dezynfekujemy skórę klienta na obszarze zabiegowym. Przed zabiegiem zabezpieczamy znamiona wzniesione ponad powierzchnię skóry, używając tłustego kremu lub wazeliny. Następnie przeprowadzamy **wywiad z klientem**, objaśniając istotę zabiegu i cel, efekty, zalecenia pozabiegowe dotyczące pielęgnacji skóry poddanej zabiegowi, zadajemy pytania, aby wykluczyć ewentualne przeciwwskazania do zabiegu, w wyczerpujący i zrozumiały sposób odpowiadamy na wszystkie pytania klienta dotyczące zabiegu.

Ostatnim etapem poprzedzającym sam zabieg jest wypełnienie i podpisanie przez klienta **Karty Konsultacyjnej**.



LEKCJA 11. OTRZYMASZ CHECK - LISTĘ, CZEGO POTRZEBUJESZ, ABY PROFESJONALNIE WYKONAĆ ZABIEG WSZYSTKIE AKCESORIA.

Check lista akcesoriów potrzebnych do wykonania zabiegu mezoetrapii igłowej

1. W celu profesjonalnego wykonania zabiegu mezoterapii igłowej potrzebna nam jest przede wszystkim **jednorazowa sterylna igła**. Mamy tutaj duży wybór igieł przeznaczonych do tego typu zabiegów, polecam igły zabiegowe o rozmiarach: 30 G x 1/2 (13 mm lub 4 mm), potrzebne nam jeszcze są **igły pobraniowe**, które służą do pobrania preparatu z ampułki, ich rozmiar nie jest istotny.
2. **Strzykawka**. Najlepiej wybrać strzykawkę lock, na którą nakręcamy igłę, dzięki czemu podczas zabiegu igła jest stabilna i nie ma możliwości, że podczas nacisku tłoka odłączy się od strzykawki. Zalecam strzykawki o pojemności 2,5 ml lub 3 ml.
3. **Pojemniki na odpady medyczne**. Zużyte igły i strzykawki wrzucamy do pojemnika na odpady medyczne w kolorze czerwonym (żółtym w UK), a także pozostałe odpady, które miały kontakt ze skórą w trakcie zabiegu, takie jak: płatki kosmetyczne, waciki, rękawiczki jednorazowe, ręczniki papierowe, prześcieradła papierowe i inne (żółty worek na odpady medyczne UK). Odbiorem napełnionych pojemników w celu utylizacji zajmują się specjalne firmy, należy z jedną z nich podjąć współpracę.
4. **Rękawiczki jednorazowe**, w których wykonujemy zabieg.
5. **Środki higieniczne jednorazowego użytku**: płatki kosmetyczne, waciki, ręczniki papierowe, prześcieradła papierowe, czepek dla klienta, fartuch dla klienta, fartuch zabiegowy specjalisty.
6. **Dodatkowe kosmetyki**: mleczko do demakijażu, płyn micelarny, płyn do demakijażu oczu, serum, proszkowa maska algowa, tonik, żel do mycia twarzy, peeling, krem do twarzy, krem wokół oczu.
7. **Środki do dezynfekcji skóry**: preparat do dezynfekcji **naszych rąk** przed nałożeniem rękawiczek oraz preparat do dezynfekcji **skóry klienta** poddanej zabiegowi (po wszystkich czynnościach oczyszczających skórę z zastosowaniem kosmetyków koniecznie należy ją zdezynfekować, aby nie doszło do jakichkolwiek infekcji w trakcie zabiegu, polecam Octanisept lub spirytus salicylowy).
8. **Środki do dezynfekcji powierzchni**, przed każdym zabiegiem dezynfekujemy wszystkie powierzchnie w zasięgu zabiegu (fotel, półeczka na preparaty, itd.)
9. **Preparat główny**: wszystkie preparaty wprowadzane do skóry technikami mezoterapii.
10. **Krem znieczulający skórę klienta przed zabiegiem**, np z zawartością Lidokainy, przykładowe preparaty: Lidoxin, Lidoxin Forte, Painless.



LEKCJA 12. OTRZYMASZ RÓWNIEŻ GOTOWĄ KARTĘ KLIENTA Z PRZECIWSKAZANIAM I ZALECENIAMI DLA KLIENTA.

Formularz świadomej zgody na zabieg/ karta konsultacyjna

Imię i nazwisko.....

Data urodzenia.....

Num telefonu.....

Adres e-mail.....

Rodzaj zabiegu(tutaj wpisujemy obszar zabiegowy i cel zabiegu mezoterapii)

Nazwa preparatu.....(tutaj wpisujemy nazwę preparatu lub preparatów, które wykorzystamy do zabiegu mezoterapii)

Wywiad:

- czy zabieg mezoterapii igłowej był u pani/a już przeprowadzony?.....
- Jeśli tak, to proszę podać przybliżoną datę ostatniego zabiegu.....
- Czy wystąpiła jakakolwiek reakcja alergiczna ?.....
- Jeśli tak, to proszę podać jaka.....
- Czy zostało zastosowane znieczulenie powierzchniowe na skórę z zawartością Lidokainy lub inne ?.....
- Jeśli tak, to czy po zastosowaniu znieczulenia wystąpiła reakcja alergiczna?.....
- Czy ma Pani/ Pan jakiegokolwiek reakcje alergiczne?/jakie?.....
- Czy ma Pani aktywną opryszczkę lub tendencje do występowania?.....
- Jeśli tak, to kiedy ostatnio wystąpiła?.....

PRZECWSKAZANIA:

BEZWZGLĘDNE:

- ciąża , okres karmienia,
- pozytywny wywiad alergiczny,
- miejscowe stany zapalne skóry (infekcje wirusowe, bakteryjne),

WZGLĘDNE:

- przyjmowanie preparatów przeciwzakrzepowych,
- niesterydowych leków przeciwzapalnych,
- Choroby ogólnoustrojowe (metaboliczne, nowotworowe).



LEKCJA 12. OTRZYMASZ RÓWNIEŻ GOTOWĄ KARTĘ KLIENTA Z PRZECIWSKAZANIAM I ZALECENIAMI DLA KLIENTA.

Karta klienta - ciąg dalszy

POSTĘPOWANIE POZABIEGOWE:

- Unikanie promieni UV, stosowanie kremów z filtrami,
- Nie stosowanie makijażu w dniu zabiegu,
- Unikanie dotykania skóry w miejscach zabiegowych do momentu całkowitego wygojenia przez okres co najmniej 3 dni,
- Unikanie przytulania zwierząt przez kilka dni,
- Unikanie sauny, basenu i intensywnych ćwiczeń przez okres kilku dni.
- W przypadku mezoterapii igłowej skóry głowy należy założyć czapkę lub chustkę odpowiednio do pory roku (dotyczy szczególnie osób, które następnego dnia pracują np. w słońcu lub kurzu).

Ważne informacje:

1. Przyjmowanie leków: aminoglikozydy- antybiotyki gentamycyna, amikacyna/leki rozrzedzające krew, aspiryna niesteroidowe leki przeciwzapalne mogą zwiększyć sińce lub krwawienie.
2. Nie zaleca się przyjmowania leków i alkoholu co najmniej 48 godz. przed i po zabiegu.

Oświadczenie klienta:

1. Oświadczam, iż jestem zdrowa/y, czuję się dobrze.
2. Zapoznałam/em się z przeciwwskazaniami, osoba wykonująca zabieg udzieliła mi odpowiedzi na wszystkie zadane pytania dotyczące zabiegu, preparatu, dalszego postępowania po zabiegu, a także ewentualnych powikłań i zagrożeń, jakie może nieść za sobą nie zastosowanie się do zaleceń. Odpowiedzi były dla mnie w pełni zrozumiałe i zostały udzielone w sposób wyczerpujący.
3. Zostałam/em poinformowana/y, iż nie otrzymam gwarancji na oczekiwane przeze mnie efekty zabiegu, a faktyczne rezultaty mogą różnić się od moich wyobrażeń i oczekiwań.
4. Zabieg przeprowadzony był w ściśle sterylnym środowisku, zostały użyte jednorazowe narzędzia, zostały zachowane wszelkie środki ostrożności przeciwko COVID-19.
5. Otrzymałam/em instrukcje pozabiegowe, aby zminimalizować komplikacje i zoptymalizować efekty zabiegu.
6. Zgadzam się/nie zgadzam się na wykonanie zdjęć przed i po zabiegu obszaru zabiegowego.
7. Zgadzam się/nie zgadzam się na publikowanie zdjęć przed i po zabiegu uniemożliwiających zidentyfikowanie mnie.
8. Zostałam/em poinformowana/y, iż moje dane i informacje dotyczące zabiegu będą ściśle chronione i są objęte tajemnicą zawodową.



Data

Podpis

LEKCJA 13. DOWIESZ SIĘ, JAKIE SĄ STANDARDOWE OBJAWY PO ZABIEGU MEZOTERAPII IGŁOWEJ .

NAJCZĘSTSZE OBJAWY POZABIEGOWE:

- Sińce, pieczenie, swędzenie, zarumienienie, obrzęk

W przypadku zabiegu mezoterapii na twarz, szyję i dekolty, po jego wykonaniu najlepiej jest zastosować maskę w postaci bawełnianego płatu lub proszkowych alg, co znacznie złagodzi objawy pozabiegowe i przyspieszy regenerację i gojenie skóry, z drugiej strony maska nałożona bezpośrednio po wykonaniu nakłuć stanowi okluzję, która powoduje jeszcze lepsze wnikanie składników aktywnych z preparatów w głąb skóry i intensywniejsze ich działanie.

EWENTUALNE OBJAWY NIEPOŻĄDANE SĄ BARDZO RZADKIE:

- Reakcje nadwrażliwości,
- Infekcje bakteryjne i grzybicze, najczęściej spowodowane zaniedbaniem klienta i nie stosowaniem się do zaleceń pozabiegowych,
- Koebneryzacja zmian łuszczykowych, objaw na skórze najczęściej spowodowany rozdrapywaniem swędzących miejsc skóry.
- Hiperpigmentacja, pokrzywka barwnikowa.

Lipoliza iniekcyjna

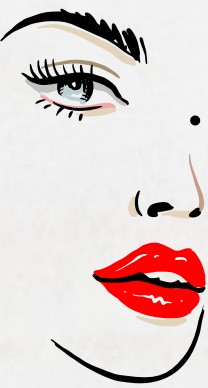
NAJCZĘSTSZE OBJAWY POZABIEGOWE:

- Sińce, pieczenie, swędzenie,
- Pojawienie się „guzków”, które należy rozmasowywać do całkowitego wchłonięcia, po rozmasowaniu znikają,
- obrzęk, opuchlizna,
- Tkliwość lub delikatny ból okolicy zabiegowej.

Wszystkie powyższe objawy zwykle ustępują po kilku lub kilkunastu dniach, co jest uzależnione od cech indywidualnych organizmu, nie mają tendencji do pozostawiania przez długi okres czasu lub na stałe.

EWENTUALNE OBJAWY NIEPOŻĄDANE SĄ BARDZO RZADKIE:

- Uwaga! Zdarza się, iż bezpośrednio po zabiegu występują przejściowe reakcje nadwrażliwości w postaci zaburzenia układu krążenia, które objawiają się następująco: omdlenie, osłabienie, bladość na twarzy, potliwość. Objawy te zwykle ustępują po kilku minutach, należy wówczas położyć klienta z nogami uniesionymi do góry i podać szklankę wody do picia. Literatura medyczna podaje, iż są to przypadki odosobnione, jednak pojawiające się, nie znana jest przyczyna ich powstawania, domniema się, iż jest to związane z podświadomym stresem klienta podczas zabiegu.
- Infekcje bakteryjne i grzybicze, spowodowane zaniedbaniem klienta i nie stosowaniem się do zaleceń pozabiegowych.



LEKCJA 14. POZNASZ, JAK ZNIECZULAĆ SKÓRĘ PRZED ZABIEGIEM.

Znieczulenie skóry przed zabiegiem:

Zabiegi mezoterapii igłowej z reguły nie są bolesne, jednak każdy klient ma indywidualny próg odczuwania bólu i dyskomfortu, tak więc w celu zapewnienia mu komfortu podczas zabiegu, można zastosować krem znieczulający. Z doświadczenia wiem, że zabiegi redukujące zmarszczki, a więc te, w których stosujemy technikę liniową oraz zabiegi lipolizy iniekcyjnej są zazwyczaj odczuwane jako bolesne.

Przekonałam się, iż komfort do przeprowadzenia pełnej procedury zabiegowej zapewniają następujące kremy znieczulające: Emla, Lidoxin, Lidoxin Forte, Painless.

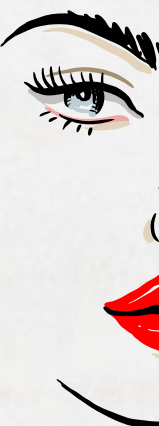
Krem znieczulający aplikujemy na skórę w miejscu zabiegowym i okrywamy folią w celu stworzenia okluzji dla lepszego działania znieczulenia w skórze. Przekonałam się, iż pozostawienie znieczulenia na około 15-20 minut pod okluzją pozwala nam na wykonanie procedury zabiegowej w sposób komfortowy dla klienta trwającej około 30 minut. Jeżeli zabieg potrwa dłużej, po upływie tego czasu, znieczulenie należy powtórzyć.

Do zapamiętania!

Bardzo ważne jest, aby przed rozpoczęciem nakłuwania i wprowadzania preparatu do skóry jakąkolwiek techniką, dokładnie zmyć znieczulenie (stosujemy płyn micelarny) i ponownie dokładnie kilkakrotnie zdezynfekować skórę. Jeżeli nie usuniemy dokładnie znieczulenia ze skóry, wejdzie ono w reakcję ze silnie stężonymi składnikami preparatów, które wprowadzamy do skóry za pomocą iniekcji, co w rezultacie doprowadzi do silnych efektów niepożądanych po zabiegu objawiających się jako: zaczerwienienie, pieczenie, obrzęknięcie przypominające stan zapalny. Efekty te ustąpią samoistnie po kilku godzinach, jednakże stanowią spory dyskomfort dla klienta oraz wywołują stres zarówno u klienta, jak i u specjalisty wykonującego zabieg. Wiem o nich, gdyż swego czasu konsultowałam to ze specjalistą, który doświadczył tej sytuacji. Po wnikliwej analizie wszystkich etapów procedury zabiegowej, okazało się, że znieczulenie nie zostało usunięte ze skóry przed wprowadzaniem preparatów.

Pragnę zatem podkreślić, iż w procedurze zabiegu mezoterapii igłowej (jak również jakiegokolwiek polegającej na iniekcyjnym wprowadzaniu preparatów do skóry) bardzo ważne jest przestrzeganie najdrobniejszych szczegółów, które okazują się niezmiernie istotne w efektach całej procedury.

Aplikację znieczulenia dla zabiegów estetycznych odmładzających twarz (dokładnie opisuję w mojej książce pt. "3 Sposoby odmładzania twarzy").



LEKCJA 15. DOWIESZ SIĘ, JAKIE KONKRETNE OZNAKI STARZENIA NA TWARZY ZNIWELUJESZ DZIĘKI MEZOTERAPII IGŁOWEJ.

Nie ulega wątpliwości, iż zabiegi mezoterapii igłowej są niezwykle skuteczne w odmładzaniu skóry oraz niwelowaniu jej niedoskonałości, a także problemów skóry głowy i nadmiernego wypadania włosów. Są to zabiegi, których które należy powtarzać. Z doświadczenia wiem, iż stosowane regularnie i przez dłuższy okres czasu, potrafią odmłodzić skórę nawet o kilka lat. Są to zabiegi dla klientów cierpliwych, zdecydowanych na bezpieczne i efektowne niwelowanie widocznych oznak procesu starzenia.

Pomimo ingerencji i przzerwania ciągłości tkanki, jest to zabieg wysoce bezpieczny z rzadko występującymi efektami niepożądanymi. Nie ma możliwości przedawkowania ilości wstrzykiwanych substancji, jedynie ewentualne uzyskanie niewystarczających efektów, co zwykle wiąże się ze zbyt małą ilością zabiegów.

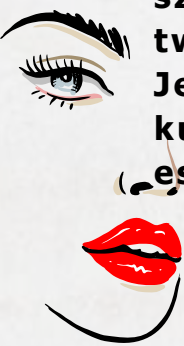
Zabieg niezwykle skuteczny, przeznaczony szczególnie dla klientów świadomych, że procesy regeneracji i przebudowy skóry wymagają czasu.

Przez ponad 10 lat stosowania tego zabiegu przekonałam się, że skutecznie niweluje on następujące oznaki starzenia:

1. **Podwójny podbródek** i nadmiar tkanki tłuszczowej w różnych okolicach ciała (lipoliza iniekcyjna).
2. **Zmarszczki**: drobne zmarszczki na twarzy, kurze łapki, zmarszczki na powiece dolnej, lwia zmarszczka, linie poprzeczne na czole.
3. **Drobne blizny** na twarzy (po trądziku czy po laserze) i wgłębienia na twarzy.
4. **Poprawia kondycję skóry** twarzy, szyi i dekoltu: zagęszcza ją, wygładza, nadaje głow, zdrowego kolorytu i młodego wyglądu.
5. **Obrzęki i worki** pod oczami.
6. **Zwiotczenia i obwiśnięcia skóry**: powieki, zwiotczenia na linii żuchwy.
7. **Przebarwienia i hiperpigmentacje** (niweluje wyraźnie odgraniczone plamy w kolorze ciemnobrązowym powstałe na skutek procesu starzenia).
8. **Łysienie**: poprzez stymulację wzrostu włosów następuje ich zagęszczenie.
9. Cellulit i rozstępy.

Jak niwelować konkretne oznaki starzenia w poszczególnych rejonach twarzy za pomocą zabiegu mezoterapii igłowej, szczegółowo objaśniam w książce pt."3 Sposoby odmładzania twarzy", którą polecam od serca.

Jest to niezbędne narzędzie w pracy każdego zabiegowca i kursanta przygotowującego się do wykonywania zabiegów estetycznych.





MODUŁ 3 STYMULATORY TKANKOWE

Lekcja 16. Udowodnię Ci, dlaczego warto mieć zabieg stymulatorów tkankowych w gabinecie.

Lekcja 17. Dowiesz się, co to są stymulatory tkankowe, jakie jest ich przeznaczenie i działanie na tkanki twarzy.

Lekcja 18. Poznasz podział stymulatorów tkankowych.

Lekcja 19. Dowiesz się, w jaki sposób zregenerują i odmłódzą tkanki twarzy.

Lekcja 20. Poznasz techniki podania stymulatorów tkankowych.

Lekcja 21. Dowiesz się, co to są więzadła podtrzymujące skórne i dlaczego są przyczyną opadania tkanek i obwisłości twarzy - poznasz sposoby, jak to naprawić.

Lekcja 22. Dowiesz się dlaczego fragmentaryczny kwas hialuronowy jest dziś tak popularny.

Lekcja 23. Poznasz unikalne techniki na Totalny lifting i odmłodzenie twarzy.

Lekcja 24. Wyjaśnię Ci, jak zniwelować fałd nosowo-wargowy, linie marionetki i inne mankamenty.

Lekcja 25. Poznasz dokument, który jest naprawdę istotny w procedurze zabiegu z zastosowaniem stymulatorów tkankowych

LEKCJA 16. UDOWODNIĘ CI, DLACZEGO WARTO MIEĆ ZABIEG STYMULATORÓW TKANKOWYCH W GABINECIE.



Słuchajcie, ja już w tym siedzę od ponad dwudziestu lat i wierzcie mi, że mogłabym na ten temat książkę napisać, którą notabene napisałam, tak więc wiem, co mówię. W kosmetologii estetycznej bywały różne mody i trendy na zabiegi odmładzające, od laserów i plasmy począwszy, poprzez różne technologie i preparaty, na HIFU skończywszy. Żaden z nich jednak nie cieszył się zbyt długo powodzeniem zarówno wśród specjalistów, jak również wśród klientów. A dlaczego? Z wielu powodów, a mianowicie: zbyt wysoka cena zabiegów, niska efektywność, częste skutki niepożądane. Jednocześnie przekonałam się, że zabiegi z zastosowaniem stymulatorów tkankowych od lat niezmiennie cieszą się ogromną popularnością. Nie spotkałam się też ani w praktyce, ani w literaturze, z powikłaniami czy skutkami niepożądanymi. Warunkiem jest oczywiście profesjonalne i odpowiedzialne praktykowanie z doбором odpowiednich preparatów. **Dlatego podkreślę, iż aby wykonywać te zabiegi z zastosowaniem stymulatorów tkankowych należy ukończyć profesjonalne szkolenie stacjonarne.**

Mam też sprawdzoną gamę preparatów, które doskonale się sprawdzają i nie powodują efektów niepożądanych. Podsumowując więc, z całą pewnością są to zabiegi niezwykle skuteczne w odmładzaniu twarzy, przy niewielkiej inwazyjności, jak i krótkiej i nieuciążliwej rekonwalescencji, dlatego chętnych na nie dziś nie brakuje i dlatego właśnie **przynoszą bardzo wysokie zyski !**

LEKCJA 17. DOWIESZ SIĘ, CO TO SĄ STYMULATORY TKANKOWE, JAKIE JEST ICH PRZEZNACZENIE I DZIAŁANIE NA TKANKI TWARZY.

Tyle się dziś mówi o stymulatorach tkankowych, co więcej, bardzo wiele osób korzysta z dobroczynnego działania tych nowoczesnych preparatów. Tym bardziej warto wiedzieć, czym one w ogóle są i jakie jest ich przeznaczenie.

Zacznijmy więc od wyjaśnienia czym są stymulatory tkankowe.

W skrócie można powiedzieć (w dalszej części tego opracowania omówię je szczegółowo), iż **są to preparaty wprowadzane do skóry za pomocą iniekcji, które stymulują proliferację fibroblastów oraz syntezę kolagenu i pozostałych elementów strukturalnych skóry. Stosowane są również w celu regeneracji struktur nazywanych więzadłami podtrzymującymi skórnymi i uzupełnianiu podskórnej tkanki tłuszczowej. Jednym słowem działają rewitalizująco na skórę znacznie poprawiając jej kondycję oraz regenerująco i liftingując na tkanki twarzy. W rezultacie znacznie ją odmładzają.**

stymulatory

LEKCJA 17. DOWIESZ SIĘ, CO TO SĄ STYMULATORY TKANKOWE, JAKIE JEST ICH PRZEZNACZENIE I DZIAŁANIE NA TKANKI TWARZY.

Stymulatory tkankowe to grupa preparatów stosowanych w połączeniu z odpowiednimi technikami w celu odmłodzenia skóry twarzy oraz tkanek i struktur z nią zintegrowanych. Mam tutaj na myśli następujące struktury: tkankę tłuszczową i więzadła podtrzymujące skórne (1).

Jak sama nazwa mówi, „stymulatory” to preparaty stosowane w kosmetologii estetycznej w celu stymulowania poszczególnych elementów strukturalnych skóry do regeneracji, jej komórek do podziałów, a co za tym idzie - syntezy nowego kolagenu oraz regeneracji struktur zintegrowanych ze skórą (wężadła podtrzymujące). Za pomocą stymulatorów możemy również uzupełniać tkankę tłuszczową, a także liftingować-unosić opadającą skórę i tkanki miękkie. Wszystkie te działania skierowane są na niezwykle skuteczne odmładzanie twarzy.

Stymulatory tkankowe oraz konkretne zabiegi odmładzające twarz z ich zastosowaniem szczegółowo opisuję w książce pt. "3 Sposoby odmładzania twarzy".

stymulatory

LEKCJA 18. POZNASZ PODZIAŁ STYMULATORÓW TKANKOWYCH.

Ze względu na przeznaczenie, konsystencję i techniki wprowadzania preparatów, i co najważniejsze **oczekiwane - zakładane efekty**, stymulatory tkankowe możemy podzielić na dwie grupy:

1. dla regeneracji skóry twarzy
2. dla liftingu (uniesienia) tkanek twarzy i uzupełniania ich objętości



Przekonałam się, że ten podział jest niezwykle istotny, a naprowadzili mnie na niego sami klienci, którzy zgłaszali się z problemem opadających tkanek i skóry (np. fałd nosowo-wargowy, opadnięte policzki, czy brwi, nieregularna linia żuchwy. Proponowałam im zabiegi liftingujące z zastosowaniem stymulatorów tkankowych, a więc unoszące tkanki (oddziałujemy wówczas na więzadła podtrzymujące i tkankę podskórną). Niemal każdy z tych klientów natychmiast odpowiadał na moją propozycję następująco: "Ale ja miałam ten zabieg całkiem niedawno i on nie działa".

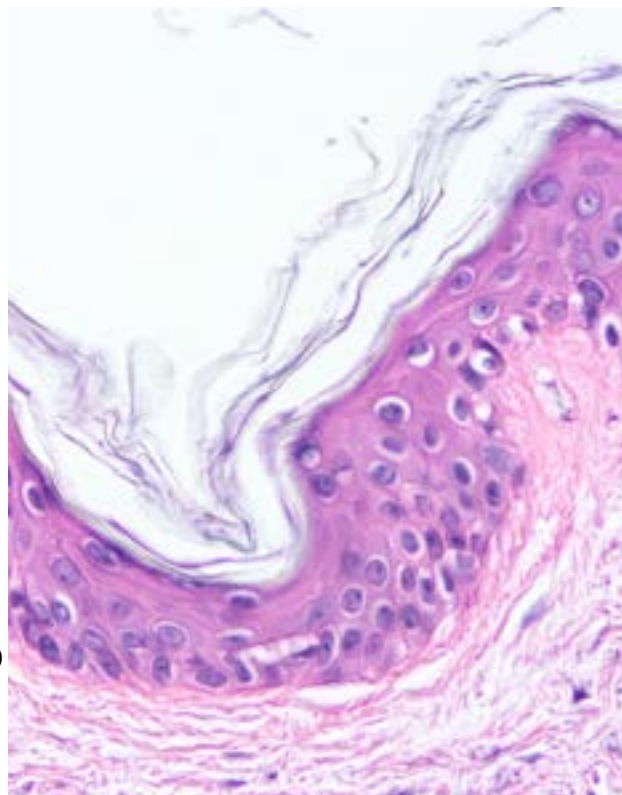
Jestem pewna, że Wy również spotkacie się z podobnymi stwierdzeniami. Dlatego uczulam Was, abyście od razu zadali klientowi pytanie, na czym polegał ten zabieg - w jaki sposób był wykonany. **Zapewniam, że zabieg działa ! i to silnie liftingująco i ujędrniająco na tkanki twarzy, pod warunkiem, że odpowiedni preparat zostanie podany w odpowiednie miejsca na twarzy i za pomocą odpowiednich technik, które Wam w tym kursie przedstawię.**

Dlatego też postanowiłam, podzielić stymulatory tkankowe na dwie grupy i według tego podziału uświadamiać klientów co do oczekiwanych - zakładanych efektów.

LEKCJA 19. DOWIESZ SIĘ, W JAKI SPOSÓB ZREGENERUJĄ I ODMŁODZĄ TKANKI TWARZY.

Pierwsza grupa stymulatorów tkankowych stosowanych w celu poprawy kondycji i odmładzania skóry. Wpływają na podziały komórek oraz syntezę najważniejszych elementów składowych skóry - kolagenu, elastyny i kwasu hialuronowego. Preparaty te zagęszczają, wygładzają, nawadniają i poprawiają koloryt skóry twarzy. Są to koktajle zawierające zazwyczaj kilka składników aktywnych. Preparaty te są raczej płynne, średnio gęste, delikatnie żelowe, oleiste lub wodne.

REGENERACJA SKÓRY



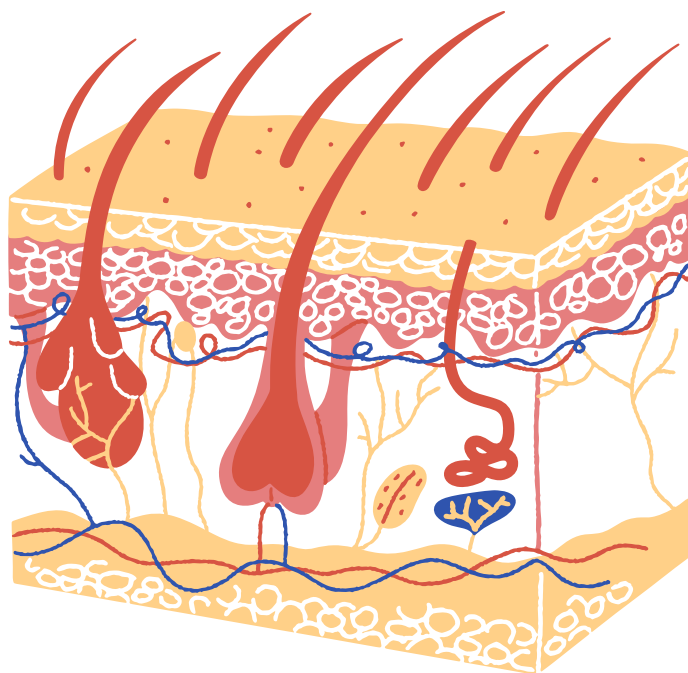
LIFTING TKANEK TWARZY I UZUPEŁNIANIE ICH OBJĘTOŚCI



Druga grupa to preparaty, które stymulują regenerację struktur zintegrowanych ze skórą (więzadła podtrzymujące), dodają objętości tkance podskórnej, ujędrniają skórę i tkanki położone głębiej. Służą wypełnianiu zmarszczek i wgłębień w skórze, stymulują tworzenia młodego kolagenu typu III, unoszą tkanki twarzy. Są to preparaty w postaci raczej gęstego żelu.

LEKCJA 20. POZNASZ TECHNIKI PODANIA STYMULATORÓW TKANKOWYCH.

Preparaty z pierwszej grupy prowadzamy do skóry płytko-na poziomie naskórka i wierzchniej warstwy skóry właściwej, za pomocą technik nakłuwania i niewielkich depozytów. Są to techniki stosowane również w mezoterapii igłowej. Stosujemy je w celu poprawy kondycji i odmłodzenia skóry w poszczególnych rejonach na twarzy - powieki, kurze łapki, czoło, skronie, jak również na całą twarz. Zabiegi odmładzające poszczególne rejonu na twarzy za pomocą tych technik i stymulatorów tkankowych szczegółowo opisuję w mojej książce pt. **"3 Sposoby odmładzania twarzy"**, którą serdecznie polecam.



Preparaty z grupy drugiej wprowadzamy do tkanek stosując technikę liniową (najlepiej ze ściskaniem) lub pionowych wkłuć w określone, nieprzypadkowe miejsca na twarzy i w odpowiedniej kolejności. Techniki, jak i rejonu na twarzy poznasz w tym kursie. Aby nauczyć się ich poprawnego, profesjonalnego wykonywania należy ukończyć szkolenie stacjonarne. Służą one głównie w celu rozluźnienia i nawilżenia zwłókniałych przyczepów więzadeł podtrzymujących i usprawnieniu samych więzadeł (a więc uniesieniu tkanek twarzy), wypełnieniu zmarszczek i wgłębień w skórze oraz uzupełnieniu tkanki podskórnej. **Wszystkie rejonu podania stymulatorów tkankowych, jak i techniki w celu totalnego liftingu i odmłodzenia twarzy dokładnie opisuję w mojej książce pt. "3 Sposoby odmładzania twarzy"**

.

LEKCJA 21. DOWIESZ SIĘ, CO TO SĄ WIĘZADŁA PODTRZYMUJĄCE SKÓRNE I DLACZEGO SĄ PRZYCZYNĄ OPADANIA TKANEK I OBWISŁOŚCI TWARZY - POZNASZ SPOSOBY, JAK TO NAPRAWIĆ.

ICH OSŁABIENIE UWAŻA SIĘ ZA GŁÓWNA PRZYCZYNĘ OPADANIA SKÓRY I TKANEK MIĘKKICH TWARZY PROWADZĄCE DO POWSTAWANIA FAŁDÓW, OBWIŚNIEĆ I WGŁĘBIEŃ W SKÓRZE (1).



Na powstawanie i pogłębianie się oznak starzenia na twarzy, jak opadnięcie policzków, fałd nosowo-wargowy, opadnięcie brwi i powiek górnych, chomiki, podwójny podbródek, obrzęki pod oczami, dolina łez, mają też wpływ: znaczne pogorszenie się kondycji skóry (degradacja jej podstawowych elementów strukturalnych: kolagenu, elastyny i kwasu hialuronowego prowadzące do zwiotczenia) oraz zanik podskórnej tkanki tłuszczowej. **Preparaty wymienione w tym rozdziale stosujemy w celu regeneracji więzadeł skórnych, wypełnienia wgłębień w skórze oraz uzupełnienia ubytków tkanki tłuszczowej.**

LEKCJA 21. DOWIESZ SIĘ, CO TO SĄ WIĘZADŁA PODTRZYMUJĄCE SKÓRNE I DLACZEGO SĄ PRZYCZYNĄ OPADANIA TKANEK I OBWISŁOŚCI TWARZY - POZNASZ SPOSOBY, JAK TO NAPRAWIĆ.



Więzadła podtrzymujące należą do zespołu tkanek twarzy i pełnią w nim bardzo ważne funkcje. To właśnie te struktury utrzymują skórę i pozostałe tkanki miękkie twarzy (mięśnie, tkanka tłuszczowa) w trójwymiarowym prawidłowym ułożeniu. Wyobraźmy je sobie jako taśmy przyłączone jednym końcem do skóry, a drugim do mięśni lub twarzoczaszki. W młodym wieku taśmy te są napięte, dlatego tkanki miękkie pozostają na swoim miejscu, a skóra jest napięta. Twarz wtedy wygląda młodo, nie ma na niej fałdów, obwisłości i wgłębień. Istnieją dwa rodzaje więzadeł podtrzymujących: prawdziwe i rzekome. Więzadła odgrywają główną rolę w wystąpieniu większości zmian zachodzących pod wpływem procesu starzenia. Wraz z wiekiem tkanki tracą swoją objętość i tym samym dochodzi do osłabienia napięcia więzadeł. Z drugiej strony osłabione, luźne więzadła nie utrzymują już tkanek w prawidłowym ułożeniu, dlatego dochodzi do ich opadania i obwisłości skóry. Na dodatek ich przyczepy do skóry ulegają zwłóknieniu i ściągają ją, co widoczne jest jako bliznowate wgłębienia (1). Widzimy wówczas na twarzy najróżniejsze oznaki starzenia, jak fałd nosowo - wargowy, wgłębienie podoczołowe, opadnięcie brwi, opadnięte policzki, chomiki, nieregularna linia żuchwy i brody, podwójny podbródek i inne.

Między innymi dzięki zabiegom z zastosowaniem stymulatorów tkankowych możemy w dużym stopniu je zniwelować. Preparaty te to potężna broń w walce ze starzeniem się twarzy. **Więzadła podtrzymujące, ich usytuowanie, jak i zabiegi niwelujące zmiany na twarzy powstałe na skutek ich osłabienia dokładnie opisuję w mojej książce pt. "3 Sposoby odmładzania twarzy", w której zamieściłam też ilustracje obrazujące rozmieszczenie więzadeł na twarzy i omawianych zmian, jakie powstają pod wpływem procesu starzenia. Specjalista wykonujący zabiegi z zastosowaniem stymulatorów tkankowych powinien znać sytuowanie przyczepów więzadeł podtrzymujących.**

LEKCJA 21. DOWIESZ SIĘ, CO TO SĄ WIĘZADŁA PODTRZYMUJĄCE SKÓRNE I DLACZEGO SĄ PRZYCZYNĄ OPADANIA TKANEK I OBWISŁOŚCI TWARZY - POZNASZ SPOSOBY, JAK TO NAPRAWIĆ.

Łączą skórę z twarzoczaszką, stanowią je gęste pasma włókien, ich przyczepy do skóry są silne, w procesie starzenia ulegają zwłóknieniu i powodują ściąganie skóry widoczne jako wyraźne wgłębienia. Oprócz funkcji stabilizującej tkanki twarzy w ich prawidłowym trójwymiarowym ułożeniu, pełnią też inną funkcję. A mianowicie zapewniają przedziałowość, dzięki czemu zachodzą w niej w tym samym czasie przeciwstawne procesy. Oznacza to, że gdy w jednym z obszarów twarzy dojdzie do urazu więzadła podtrzymujące tworzą dyfuzyjną barierę, która zapobiega przedostaniu się płynów tkankowych do pozostałych obszarów. Podsumowując więc, więzadła podtrzymujące prawdziwe stanowią swoiste filary twarzy (1).

WIĘZADŁA PODTRZYMUJĄCE PRAWDZIWE



WIĘZADŁA PODTRZYMUJĄCE RZĘKOME



Łączą skórę z mięśniami. Nie stanowią one bariery dyfuzyjnej, ze względu na ich rozmieszczenie, występują w większych odległościach od siebie. Są natomiast dłuższe i stabilizują cały zespół tkanek miękkich twarzy dzięki silnemu przytwierdzeniu do skóry. Węzadła rzekome osłabiają się już w dość młodym wieku i coraz bardziej tracą swoją zdolność do stabilizowania skóry, mięśni i tkanki tłuszczowej. Już na początku procesu starzenia następuje zanik i osłabienie ich przyczepów do skóry, czego następstwem jest opadanie skóry twarzy, jak i leżących pod nią tkanek miękkich, uwidocznione między innymi w postaci fałdów skórnych (1).

chciałabym zwrócić Waszą uwagę na fakt, iż dzięki wiedzy na temat więzadeł podtrzymujących, którą podałam tutaj w pigułce, wiemy co jest główną i dominującą przyczyną występowania najczęstszych i najbardziej widocznych oznak starzenia na twarzy, które notabene pojawiają się dość szybko. Dzięki tej wiedzy możemy ustalić odpowiednie zabiegi w celu ich zniwelowania. Jak już wspomniałam wcześniej, niezwykle pomocne w tym są stymulatory tkankowe.

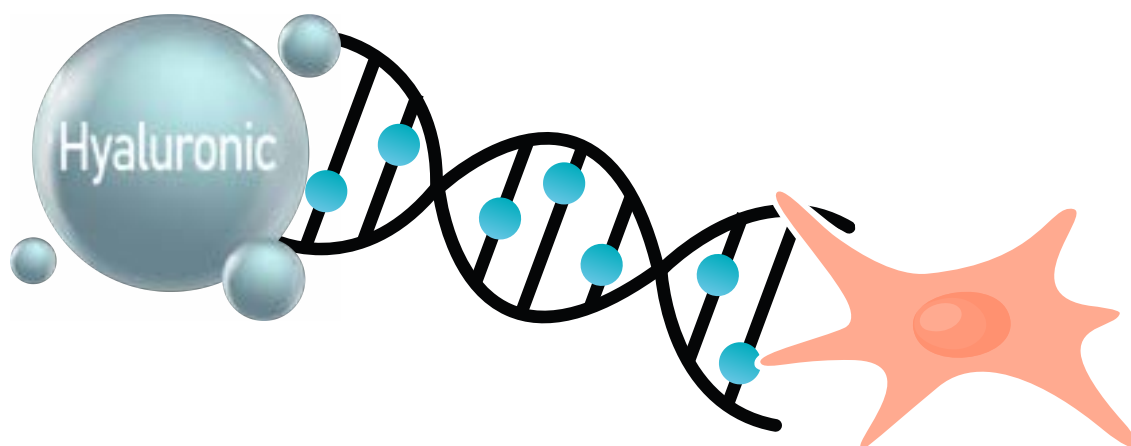
Lekcja 22. Dowiesz się dlaczego fragmentaryczny kwas hialuronowy jest dziś tak popularny.

Fragmentaryczny kwas hialuronowy to nowoczesna postać kwasu hialuronowego, którą wyselekcjonowano z długich łańcuchów kwasu hialuronowego. Ta nowa postać kwasu hialuronowego to fragmenty od 20 do 40 monomerów, które posiadają unikalne właściwości. Otóż, tylko w postaci fragmentów o takiej budowie, silnie stymuluje on fibroblasty do intensywnej proliferacji (podziałów komórki), a tym samym wzmożonej produkcji kolagenu typu III nazywanego „młodym kolagenem”. Fragmentaryczny kwas hialuronowy jako jedyny ma zdolność połączenia się i aktywowania receptora CD44 na fibroblacie, co powoduje podziały i nowy wzrost komórki oraz wzmożoną produkcję młodego kolagenu.

Stosowane przeze mnie stymulatory tkankowe zawierają głównie fragmentaryczny kwas hialuronowy, dlatego ich skuteczność w odmładzaniu tkanek twarzy i niwelowaniu widocznych oznak starzenia, jest naprawdę wysoka.

Widzimy zatem, iż mając taki skład, stymulatory tkankowe po prostu muszą działać ! Innej opcji nie ma !

Postacie kwasu hialuronowego stosowane w zabiegach estetycznych, w tym fragmentarycznego kwasu hialuronowego, sprawdzone preparaty z jego zawartością oraz zabiegi z jego zastosowaniem, dokładnie opisuję w książce pt. "3 Sposoby odmładzanie twarzy"



Lekcja 23. Poznasz unikalne techniki na Totalny lifting i odmłodzenie twarzy.



AUTORSKIE TECHNIKI WPROWADZANIA STYMULATORÓW TKANKOWYCH TLiOT

Aby samodzielnie wykonywać zabiegi z zastosowaniem stymulatorów tkankowych konieczne jest ukończenie profesjonalnego szkolenia stacjonarnego, które zalecam.

Techniki wykonania zabiegu totalnego liftingu i odmłodzenia twarzy przedstawione w tym kursie są propozycją, wykonywane przez mnie okazały się skuteczne i bezpieczne, co nie oznacza, iż tak samo pozostanie w przypadku innych osób wykonujących te zabiegi.

LEKCJA 23. POZNASZ UNIKALNE TECHNIKI NA TOTALNY LIFTING TKANEK TWARZY.

WPROWADZAMY PREPARAT W 9 MIEJSC NA TWARZY SYMETRYCZNIE W ODPOWIEDNIEJ NIEPRZYPADKOWEJ KOLEJNOŚCI

STOSUJEMY GŁÓWNIIE TECHNIKĘ LINIOWĄ ZE ŚCISKANIEM ORAZ PIONOWĄ ZE ŚCISKANIEM.

Na podstawie wielu lat doświadczenia w wykonywaniu zabiegów z zastosowaniem stymulatorów tkankowych, jak również poszukiwania skutecznych technik, które skutkują uniesieniem i ujędrnieniem tkanek twarzy, a więc totalnym liftingiem i odmłodzeniem twarzy, opracowałam techniki i miejsca podania stymulatorów. Zabiegi te za każdym razem skutkują rewelacyjnymi efektami, do tej pory żadna z osób, które poddały się temu zabiegowi nie zgłosiły skutków ubocznych czy efektów niepożądanych.

Pragnę zaznaczyć, iż, aby wykonywać ten zabieg należy ukończyć profesjonalne szkolenie stacjonarne. Takie szkolenie umożliwia zdobycie nie tylko wiedzy teoretycznej, ale również, a może przede wszystkim umiejętności manualnych. Preparat powinien zostać wprowadzony w odpowiednie miejsca na twarzy, co wymaga wnikliwej znajomości wszystkich struktur twarzy, niemniej jednak wymagane jest, aby zabieg został wykonany poprawnie technicznie. Przekonałam się, że technika liniowa ze ściskaniem oraz pionowa ze ściskaniem pozwalają na precyzyjne i bezpieczne wykonanie zabiegu i gwarantują osiągnięcie oczekiwanych efektów, jednak umiejętność tę należy zdobyć na szkoleniu stacjonarnym.

Na czym polega technika liniowa ze ściskaniem?

Polega ona na wprowadzaniu preparatu do skóry z jednoczesnym ściskaniem dwoma placami igły umieszczonej w skórze. Dzięki ściśnięciu skóry powstaje w niej ciśnienie osmotyczne, zjawisko to pozwala na bezpieczne wykonanie zabiegu z uzyskaniem maksymalnych efektów przy podaniu minimalnej ilości preparatu.

Na czym polega technika pionowa ze ściskaniem?

Chwytemy niewielki fałd skórny pomiędzy dwoma palcami, następnie wprowadzamy preparat ustawiając igłę prostopadle z każdej strony do utworzonego fałdu skórniego.

Technikę tę, jak i wszystkie miejsca wprowadzenia stymulatorów tkankowych dokładnie opisuję w mojej książce pt. "3 Sposoby odmładzania twarzy".

Zanim przedstawię Ci w tym opracowaniu miejsca wprowadzenia stymulatorów tkankowych, pozostała nam do omówienia jeszcze jedna niezwykle istotna kwestia, którą omówię na kolejnej stronie.

LEKCJA 23. POZNASZ UNIKALNE TECHNIKI NA TOTALNY LIFTING TKANEK TWARZY.

NACZYNIA KRWIONOŚNE I STRUKTURY NERWOWE NA TWARZY CZ.1

Zabiegi z zastosowaniem stymulatorów tkankowych polegają na wprowadzaniu preparatów do skóry. Napisałam wcześniej, iż podaje się je w ściśle określonych i nieprzypadkowych miejscach na twarzy. Poprzez takie zastosowanie uzyskamy zakładane efekty w postaci totalnego liftingu i odmłodzenia twarzy. Ale to nie jest jedyny powód, ponieważ kolejnym niezmiernie istotnym powodem precyzyjnego ustalenia miejsc podania preparatu, jest **obecność naczyń krwionośnych** i struktur nerwowych. Na całej twarzy rozmieszczone są tętnice i żyły, co prawda te główne (tętnica i żyła twarzowa) przebiegają od dołu twarzy ku górze po obu stronach symetrycznie, ale swoje rozgałęzienia oddają na całą twarz. Przy wykonywaniu zabiegów iniekcyjnych niezwykle istotna jest wnikliwa znajomość usytuowania naczyń krwionośnych na twarzy, a szczególnie tych głównych i ich największych rozgałęzień. Podanie preparatu w naczynie krwionośne niesie za sobą poważne powikłania. W medycynie estetycznej mówi się o obszarach ryzyka na twarzy, w których należy zachować szczególną ostrożność przy wykonywaniu zabiegów estetycznych, a w niektórych nawet z nich zrezygnować (dotyczy to głównie preparatów usieciowanych). Obszary wysokiego ryzyka to: skronie, gładzizna czoła, powieka górna, wargę górną, fałd nosowo-wargowy i górna warga.

LEKCJA 23. POZNASZ UNIKALNE TECHNIKI NA TOTALNY LIFTING TKANEK TWARZY.

NACZYNIA KRWIONOŚNE I STRUKTURY NERWOWE NA TWARZY CZ.2

Tak samo rzecz się ma w przypadku **struktur nerwowych**, te główne, wraz ze swoimi rozgałęzieniami również okalają całą twarz. Jest ona unerwana przez 2 główne pnie nerwowe, z których jeden (nerw trójdzielny) odpowiada za unerwienie skóry, natomiast drugi (nerw twarzowy)- za unerwienie mięśni mimicznych. Co prawda nie widzimy ani jednych ani drugich struktur gołym okiem i raczej nie zlokalizujemy ich manualnie, ale możemy je zlokalizować odnosząc do punktów wyczuwalnych na twarzy, np. wystających kości, oczodołów, ust, płatków nosa, itp. **Bardzo dobrą metodą na zlokalizowanie najważniejszych splotów naczyń krwionośnych i struktur nerwowych jest odniesienie ich do otworów czaszkowych.** Są to małe otwory w czaszce, jednak wyczuwalne w dotyku. Otworów tych jest 6, po 3 z każdej strony twarzy, w otwory te wchodzi i wychodzi z nich obfite sploty naczyń krwionośnych i nerwów, a w ich pobliżu przebiegają główne żyły i tętnice. Znając więc ich usytuowanie można w dużym stopniu zlokalizować tak ważne podczas wykonywania zabiegów estetycznych struktury.

Przebieg głównych naczyń krwionośnych i ich rozgałęzień na twarzy, jak również struktur nerwowych, strefy wysokiego ryzyka oraz metody zlokalizowania tych niewidzianych, ale jakże ważnych struktur, dokładnie opisuję w mojej książce pt. "3 Sposoby odmładzania twarzy". Do wszystkich omawianych tematów zamieściłam w książce również ilustracje, które ułatwiają zrozumienie omawianych zagadnień.

Jeżeli chcesz prawidłowo wykonywać estetyczne zabiegi odmładzające, to książka "3 Sposoby odmładzania twarzy" jest Twoim podstawowym narzędziem w pracy.

01

MIEJSCE 1

Preparat wprowadzamy w dwóch liniach leżących bezpośrednio nad górną krawędzią ostatniego odcinka brwi (więzadło oczodołowe)

02

MIEJSCE 2

Preparat wprowadzamy w jednej linii przy górnej krawędzi kości jarzmowej w bocznej części twarzy przy skroni (więzadło jarzmowe).

03

MIEJSCE 3

Preparat wprowadzamy w dwóch liniach tworzących kąt prosty umieszczonych pod kością jarzmową w środkowej policzkowej części twarzy (tłuszcz policzkowy).

04

MIEJSCE 4

Preparat wprowadzamy w fałd nosowo-wargowy, rozpoczynając od jego dolnego krańca, a kończąc w odległości ok. centymetra od płatka nosa.

05

MIEJSCE 5

Preparat wprowadzamy w linie marionetki. punkt początkowy linii znajduje się przy jej dolnym krańcu (ok 1 cm od dolnej wargi), punkt końcowy ok 3mm od dolnej wargi.

06

MIEJSCE 6

Preparat wprowadzamy w 4 punkty umieszczone na bródce (więzadło bródkowe).

07

MIEJSCE 7

Preparat wprowadzamy w bliznowate zagłębienie pod brodą (pod krawędzią żuchwy) wychodzące obustronnie na twarz w kształcie litery U

08

MIEJSCE 8

Preparat wprowadzamy w jednej inii (na długość 2 cm) przy krawędzi linii żuchwy, w odległości ok. 3 cm od środka brody

09

MIEJSCE 9

Preparat wprowadzamy w dwóch liniach przylegających do kąta żuchwy.

Wszystkie wymienione miejsca podania, jak i techniki wprowadzania preparatu oraz struktury poddane regeneracji i uzupełnieniu podczas zabiegu, dokładnie opisuję w mojej książce pt. "3 Sposoby odmładzania twarzy".

01

FAŁD NOSOWO - WARGOWY

Policzkowa „rzekoma” część więzadła policzkowo- szczękowego jest najslabszym ze wszystkich więzadeł podtrzymujących, jego osłabienie prowadzi do obwiśnięcia policzków, co jest przyczyną powstania fałdów **nosowo-wargowych** (1).

Zwłókniały przyczep więzadła nasila wgłębienie w skórze (charakterystyczne wgłębienie w fałdzie w jego dolnej części przy kącikach ust). Tę oznakę starzenia zniwelujemy stosując miejsce **4 z TLIOT**.

03

LINIE MARIONETKI

Fałd nosowo-wargowy bardzo często występuje w towarzystwie linii marionetki (niewielkie fałdy i wgłębienia w skórze biegnące od kącików ust w dół). Oba mankamenty niwelujemy za pomocą zabiegów z zastosowaniem stymulatorów tkankowych na bazie kwasu hialuronowego (a szczególnie fragmentarycznego), działanie to jest dwutorowe, ponieważ podanie preparatu w miejscach przyczepów więzadeł poprawia napięcie skóry, unosi tkanki oraz wypełnia wgłębienia w skórze znacznie ją wygładzając. Skutkiem tego fałd zostaje w znacznym stopniu zniwelowany, a skóra napięta. Linie marionetki zniwelujemy stosując miejsce **5 z TLIOT**.

02

DOLINA ŁEZ

Szczękowa część więzadła policzkowo – szczękowego prawdziwego przyczepiona jest do kości jarzmowej i łączy się ze skórą przy fałdzie nosowo-wargowym. Wraz z procesem starzenia zanikają tkanki miękkie, co potęguje ściąganie skóry w miejscach przyczepu więzadła i uwidacznia się w postaci wyraźnych wgłębień - w jego górnej części potocznie nazywana **doliną łez**, a w dolnym przyczepie **fałdem nosowo-wargowym** (odpowiada za wgłębienie w górnej części fałdu w okolicy płotka nosa) (1). Mankamenty te zniwelujemy stosując miejsca **3 i 4 z TLIOT**.

04

OPADANIE BRWI I WGŁĘBIENIA NAD BRWIAMI

Stymulatory tkankowe z zawartością fragmentarycznego kwasu hialuronowego doskonale sprawdzają się również w unoszeniu opadających brwi (zjawisko to nazywane jest ptozą) i charakterystycznych wgłębień nad ostatnim-trzecim odcinkiem brwi (równolegle do tego odcinka brwi formuje się charakterystyczna głęboka zmarszczka, czasem dwie lub trzy, jedna nad drugą). Odpowiedzialne za oba mankamenty są: więzadło podtrzymujące oczodołu oraz zanik tkanki tłuszczowej nadoczodołowej. Preparat wprowadzamy w tę okolice w celu zregenerowania więzadła i przywrócenia objętości tkance tłuszczowej. Efektem zabiegu jest uniesienie brwi oraz wypełnienie głębokich zmarszczek nad ich ostatnim odcinkiem. Stosujemy tu miejsce **1 TLIIT**.

LEKCJA 25. POZNASZ DOKUMENT, KTÓRY JEST NAPRAWDĘ ISTOTNY W PROCEDURZE ZABIEGU Z ZASTOSOWANIEM STYMULATORÓW TKANKOWYCH

KARTA KONSULTACYJNA DO ZABIEGU STYMULATORÓW TKANKOWYCH - WYJAŚNIENIE

Karta konsultacyjna klienta, nazywana też **formularzem świadomej zgody na zabieg**, jest istotnym elementem procedury, którego należy przestrzegać. Konsultacja z klientem przed zabiegiem jest bardzo ważna. Zadaniem zabiegowca jest wypytać klienta o wszystkie aspekty, które mogłyby stanowić przeciwwskazania do zabiegu, a więc o jego stan zdrowia, alergie, przyjmowane leki itp. Przeciwwskazania do zabiegu powinny być zapisane w karcie i omówione z klientem. Powinniśmy również zapytać o wiek klienta oraz styl życia i pory, w jakich pracuje w ciągu doby. Są to bardzo ważne informacje, które stanowią również o spodziewanych efektach zabiegu i ich trwałości. Jeżeli klient jest już w procesie starzenia (po 45 roku życia), lub nie odżywia się zdrowo i nie pije odpowiednich ilości wody (potrzeba co najmniej 2 litry wody dziennie, aby organizm, a tym samym skóra były odpowiednio nawodnione, dieta powinna być bogata w warzywa, owoce, rośliny strączkowe, ryby itp. aby dostarczała witaminy, mikroelementy i inne składniki potrzebne do prawidłowej gospodarki komórkowej), to efekty zabiegu mogą być nieco mniej intensywne i krócej trwać. Tak samo jest w przypadku niewystarczającej ilości snu lub w nieodpowiednich porach (praca w trybie nocnym zaburza zegar biologiczny i prawidłową regenerację organizmu), czy stosowania używek. **Wszystkie te aspekty dokładnie opisuję w mojej książce pt. "3 Sposoby odmładzania twarzy".**

Stąd właśnie biorą się te wszystkie pytania do klienta zawarte w karcie konsultacyjnej i o wszystkich tych aspektach należy poinformować klienta. Należy również poinformować go o wszystkich aspektach dotyczących samego zabiegu, dokładnie omówić preparat i spodziewane efekty zabiegu oraz zalecenia po zabiegu, aby je zoptymalizować i zminimalizować możliwość wystąpienia efektów niepożądanych. Klient musi również wiedzieć, że wszystkie informacje, jakich nam udzielił, są poufne i zebrane zostały tylko w celu przeprowadzenia zabiegu.

LEKCJA 25. POZNASZ DOKUMENT, KTÓRY JEST NAPRAWDĘ ISTOTNY W PROCEDURZE ZABIEGU Z ZASTOSOWANIEM STYMULATORÓW TKANKOWYCH

Formularz świadomej zgody na zabieg/ karta konsultacyjna

Imię i nazwisko.....

Data urodzenia.....

Num telefonu.....

Adres e-mail.....

Wywiad z klientem przed zabiegiem:

- czy zabieg z zastosowaniem stymulatorów tkankowych z zawartością kwasu hialuronowego był już u pani/a już przeprowadzony?.....
- Jeśli tak, to proszę podać przybliżoną datę ostatniego zabiegu i miejsca zabiegowe na twarzy.....
- Czy wystąpiła reakcja niepożądana ?.....
- Jeśli tak, to proszę podać jaka.....
- Czy zostało zastosowane znieczulenie przed zabiegiem?.....
- Jeśli tak, to proszę podać jakie.....
- czy po zastosowaniu znieczulenia wystąpiła reakcja alergiczna? Lub niepożądana?
- Czy ma Pan/i jakiegokolwiek reakcje alergiczne?
- Jeśli tak, to proszę podać jak się objawiają i czym są wywołane/.....
- Czy ma Pan/i aktywną opryszczkę lub tendencje do jej występowania?.....
- Jeśli tak, to kiedy ostatnio wystąpiła?.....
- Czy efekt ostatniego zabiegu był zgodny z Pani/a oczekiwaniami?
- Czy istnieją jeszcze jakiegokolwiek efekty ostatniego zabiegu?.....
- Jeśli tak, to proszę podać rejon na twarzy.....
- Czy zażywa Pan/i na stałe leki?
- Jeśli tak, to proszę podać jakie i od jakiego czasu.....
- Czy pali Pan/i papierosy?.....
- Czy używa Pan/i alkoholu lub innych używek.....
- Czy prowadzi Pan/i zdrowy styl życia (odpowiedni sen, prawidłowe odżywianie, ruch, świeże powietrze)?
- W jakich porach doby Pan/i pracuje?

LEKCJA 25. POZNASZ DOKUMENT, KTÓRY JEST NAPRAWDĘ ISTOTNY W PROCEDURZE ZABIEGU Z ZASTOSOWANIEM STYMULATORÓW TKANKOWYCH

Formularz świadomej zgody na zabieg/ karta konsultacyjna - ciąg dalszy.

Przeciwwskazania:

- Pozytywny wywiad alergiczny.
- Infekcja, stany zapalne, aktywne dermatozy w miejscu obszaru zabiegowego.
- Uszkodzenia skóry, świeże rany w miejscu obszaru zabiegowego.
- Wiek poniżej 18 lat.
- Ciąża i karmienie piersią.
- Aktywna opryszczka lub ujawnione w wywiadzie tendencje - w przypadku wprowadzania preparatu w okolicach ust.
- Osoby z immunosupresją.
- Choroby tkanki łącznej.
- Choroby autoimmunologiczne.
- Po zabiegach z zastosowaniem lasera.

Ważne informacje:

1. Przyjmowanie leków: aminoglikozydy- antybiotyki gentamycyna, amikacyna/leki rozrzedzające krew, aspiryna, niesteroidowe leki przeciwzapalne mogą zwiększyć sińce lub krwawienie.
2. Nie zaleca się przyjmowania leków i alkoholu co najmniej 48 godz. przed i po zabiegu.
3. Po zabiegu zalecane jest picie co najmniej 2 litrów dobre wody dziennie, w ciągu tygodnia od zabiegu unikanie wysiłku fizycznego oraz korzystania z sauny, siłowni i basenu.

Oświadczenie klienta:

1. Oświadczam, iż jestem zdrowa/y, czuję się dobrze i dobrowolnie poddaję się zabiegowi.
2. Zapoznałam/em się z przeciwwskazaniami, osoba wykonująca zabieg udzieliła mi odpowiedzi na wszystkie zadane pytania dotyczące zabiegu, preparatu, dalszego postępowania po zabiegu, a także ewentualnych powikłań i zagrożeń, jakie może nieść za sobą nie stosowanie się do zaleceń po zabiegu. Odpowiedzi były dla mnie w pełni zrozumiałe i zostały udzielone w sposób wyczerpujący.
3. Zostałam/em poinformowana/y, iż faktyczne efekty zabiegu mogą różnić się od moich wyobrażeń i oczekiwań.
4. Zabieg przeprowadzony był w ściśle sterylnym środowisku, zostały użyte jednorazowe akcesoria i materiały zabiegowe.
5. Zostały zachowane wszelkie środki ostrożności przeciwko zakażeniu COVID-19.
6. Otrzymałam/em instrukcje pozabiegowe, aby zminimalizować komplikacje pozabiegowe i zoptymalizować efekty zabiegu.
7. Zgadzam się/nie zgadzam się na wykonanie zdjęć przed i po zabiegu obszaru zabiegowego.
8. Zgadzam się/nie zgadzam się na publikowanie zdjęć przed i po zabiegu uniemożliwiające zidentyfikowanie mnie.
9. Zostałam/em poinformowana/y, iż moje dane i informacje dotyczące zabiegu są ściśle chronione i objęte tajemnicą zawodową.

Data.

Podpis



MODUŁ 4

**JAK ODPOWIADAĆ NA
POTRZEBY KLIENTÓW I
ZARABIAĆ NA TYM PONAD
17 TYSIĘCY ZŁOTYCH NA
CZYSTO MIESIĘCZNIE.**

**Lekcja 26. Podam Ci sprawdzone przeze
mnie preparaty, dzięki którym odpowiesz na
potrzeby swoich klientów i na których zarobisz
najwięcej.**

**Lekcja 27. Powiem Ci, jakie zabiegi masz
wybrać, aby rozwiązać problemy Twoich
klientów związane z ich wyglądem.**

**Lekcja 28. Dam Ci gotową atrakcyjną listę
zabiegów łączonych, aby Twoi klienci
odwiedzali Cię regularnie, które zachwycą
Twoich klientów i przyciągną nowych.**

**Lekcja 29. Dam Ci tipy, których nigdzie nie
znajdziesz, jak budować długotrwałe relacje z
klientami.**

**Lekcja 30. Nauczę Cię, jak rozpoznawać
potrzeby klientów gabinetu kosmetycznego.**

**Lekcja 31. Pokażę Ci, jak przekonać
klientów o wartości zabiegów, aby zapłacili za
nie tyle, ile sobie zażyczysz.**

LEKCJA 26. PODAM CI SPRAWDZONE PRZEZE MNIE PREPARATY, DZIĘKI KTÓRYM ODPOWIESZ NA POTRZEBY SWOICH KLIENTÓW I NA KTÓRYCH ZAROBISZ NAJWIĘCEJ.

Na rynku istnieje wiele preparatów o różnym składzie, które z nich zatem wybrać, aby okazały się zarówno skuteczne w odmładzaniu i rewitalizacji tkanek twarzy, jak i bezpieczne? Jakimi kryteriami należy się kierować przy ich wyborze? Doradzam, aby w pierwszej kolejności wziąć pod uwagę jedynie preparaty certyfikowane medycznie. Następnie kierowałabym się ich składnikami, których jest oczywiście bardzo dużo. Wymienię te, które, moim zdaniem, są warte uwagi, gdyż według mojego doświadczenia przynoszą rewelacyjne efekty w poprawie kondycji i odmłodzeniu twarzy. Może to rozwiązać Wasz problem z wyborem preparatu.

Składniki aktywne stymulatorów tkankowych:

Numer jeden - fragmentaryczny kwas hialuronowy - zmodyfikowany w krótkie łańcuchy, jako jedyny ma zdolność oddziaływania na receptor błonowy CD44 na komórce fibroblastu, co skutkuje intensywną produkcją kolagenu, a w efekcie zagęszczeniem, ujędrnieniem i wygładzeniem skóry. Ponadto kwas hialuronowy jest substancją silnie nawilżającą dzięki swoim właściwościom higroskopijnym.

Kolagen - dzięki temu składnikowi uzupełniamy jego niedobory w skórze, gdyż około 40 roku życia jego pokłady są już znikome, dlatego pojawiają się na niej widoczne oznaki starzenia, jak: zmarszczki, fałdy, zwiotczenie skóry i obwiśnięcia. Dzięki stymulatorom tkankowym można skutecznie je zniwelować.

Karboksymetyloceluloza - inhibitor hialuronidazy, a więc składnik, który wydłuża żywotność kwasu hialuronowego w skórze i jego odmładzające działanie.

Aminokwasy i peptydy - wspomagają formowanie się włókien kolagenowych.

Cennych składników znacznie poprawiających kondycję skóry i tkanek twarzy, a w rezultacie ją odmładzających, jest oczywiście więcej. Całą gamę wiodących na rynku odmładzających stymulatorów tkankowych oraz ich składniki szeroko opisuję w mojej książce pt. "3 Sposoby odmładzania twarzy", którą polecam od serca. Wskazuję w niej też konkretnie przeznaczenie i działanie każdego preparatu.

Przed sprzedaż książki w promocyjnej cenie **już się rozpoczęła, tak więc, aby jej nie przegapić, wejdź na mojego bloga www.estetykaodmładzania.pl/blog/ i kup to niezbędne w Twojej pracy narzędzie w niższej cenie.**

LEKCJA 26. PODAM CI SPRAWDZONE PRZEZE MNIE PREPARATY,
DZIĘKI KTÓRYM ODPWIESZ NA POTRZEBY SWOICH KLIENTÓW I NA
KTÓRYCH ZAROBISZ NAJWIĘCEJ.

**PODSUMUJMY WIĘC, DO GRUPY STYMULATORÓW TKANKOWYCH
NALEŻĄ PREPARATY:**

- **Koktajle umieszczone w szklanych ampułkach z gumką** (do wielokrotnego pobierania) zawierające kilka składników aktywnych, w których zazwyczaj głównym jest nieusieciowany lub fragmentaryczny kwas hialuronowy. Pozostałe składniki to: aminokwasy, kwas bursztynowy, peptydy, niacynamid, wyciąg z szafranu, wyciąg z róży, kolagen i inne. W dalszej części szkolenia poznasz konkretne nazwy preparatów.
- **Preparaty gęste żelowe zawarte w sterylnych ampułko - strzykawkach**, ich składnikami są:
- **głównie fragmentaryczny lub nieusieciowany kwas hialuronowy** (niektóre preparaty zawierają dodatki takie jak: trehaloza - wydłuża działanie i żywotność kwasu hialuronowego w skórze; hydroksyapatyt wapnia)
- **kolagen i fragmentaryczny kwas hialuronowy.**
- **delikatnie usieciowany kwas hialuronowy** - preparat w postaci niezbyt gęstego żelu.
- **na bazie polinukleotydów.**



**LEKCJA 26. PODAM CI
SPRAWDZONE PRZEZE MNIE
PREPARATY, DZIĘKI KTÓRYM
ODPOWIESZ NA POTRZEBY
SWOICH KLIENTÓW I NA
KTÓRYCH ZAROBISZ NAJWIĘCEJ.**

Podam Wam przykłady sprawdzonych, skutecznych i bezpiecznych preparatów, stosowanych przeze mnie od dłuższego czasu. Przynoszą one rewelacyjne efekty w poprawie kondycji i odmłodzeniu skóry oraz w uniesieniu i ujędrnieniu tkanek twarzy, co skutkuje jej znacznie młodszym wyglądem.

Preparaty z drugiej grupy są przede wszystkim certyfikowane medycznie (na to należy zwrócić uwagę). Przedstawię preparaty o różnym składzie. Dobierając preparat odpowiedni dla danego klienta kierujemy się jego składem, a nie nazwą czy reklamą w internecie, mając na względzie zakładane efekty i dobro klienta. Informacje zawarte w tym opracowaniu z całą pewnością pozwolą Wam bez problemu znaleźć odpowiedni preparat.

Preparaty, które polecam w tym kursie są bardzo wysokiej jakości, w kolejnych lekcjach przekonacie się, że przynoszą również wysokie zyski-ponad 17 tysięcy złotych miesięcznie.

LEKCJA 26. PODAM CI SPRAWDZONE PRZEZE MNIE PREPARATY, DZIĘKI KTÓRYM ODPOWIESZ NA POTRZEBY SWOICH KLIENTÓW I NA KTÓRYCH ZAROBISZ NAJWIĘCEJ.

PREPARATY Z 2 GRUPY

PREPARAT FILLAGEN

Należy do grupy 2 omawianych preparatów, a więc tych, które służą do liftingu i tkanek twarzy, wypełniania wgłębień w skórze i uzupełniania tkanki podskórnej, a więc do totalnego liftingu i odmłodzenia twarzy-TLiOT.

Preparat umieszczony jest w sterylnej ampułko-strzykawce o pojemności 1 ml. Stosowany w celu silnej stymulacji tkankowej. Indukuje intensywny podział i namnażanie fibroblastów w skórze, a przez to wzmożoną syntezę nowego kolagenu, czego efektem jest znaczny wzrost napięcia i gęstości skóry. Silnie regeneruje również tkanki, jak więzadła podtrzymujące. Preparat składa się z czterech nowoczesnych synergicznie działających składników: R- Kolagenu, Matrykin, Karboksymetylocellulozy (CMC) oraz fragmentarycznego kwasu hialuronowego. R-Kolagen to rekombinowany kolagen kompatybilny z ludzkimi tkankami pozyskiwany z jedwabników. Matrykiny to nowoczesne niskocząsteczkowe peptydy naturalnie występujące w macierzy międzykomórkowej. Stymulują one komórki do produkowania białek strukturalnych. Karboksymetylocelluloza ma właściwości higroskopijne (ma je również kwas hialuronowy) i wypełniaczem przestrzeni tkankowej, który nadaje skórze elastyczność unosząc pozostałe tkanki. Jest również inhibitorem fizjologicznego enzymu hialuronidazy, stąd wydłuża działanie wprowadzonego kwasu hialuronowego oraz ochrania naturalny. Producent zaleca, aby nie stosować preparatu na okolice czoła i wokół oczu i należy tego bezwzględnie przestrzegać przy wykonywaniu zabiegów odmładzających twarz. Doskonale sprawdza się natomiast w innych rejonach twarzy w wypełnianiu wgłębień w skórze spowodowanych przez zwłókniałe przyczepy więzadeł, rozluźnianiu i nawilżaniu ich, jak i regeneracji samych więzadeł. Skutecznie wypełnia zmarszczki i różnego pochodzenia blizny. **Charakterystykę preparatu, jak i miejsca jego zastosowania na twarzy oraz efekty po zabiegach szerzej opisuję w mojej książce pt.: "3 Sposoby odmładzania twarzy". W książce podaję też dokładny plan zabiegów w niwelowaniu poszczególnych mankamentów dla różnych przedziałów wiekowych.** Polecam wykonać 3 zabiegi w odstępach 3 miesięcznych i zabieg przypominający po 6 miesiącach.

LEKCJA 26. PODAM CI SPRAWDZONE PRZEZE MNIE PREPARATY, DZIĘKI KTÓRYM ODPOWIESZ NA POTRZEBY SWOICH KLIENTÓW I NA KTÓRYCH ZAROBISZ NAJWIĘCEJ.

PREPARATY Z 2 GRUPY

H2O

Jest to preparat zawierający wysoko stężony (24 mg/2ml) fragmentaryczny kwas hialuronowy umieszczony w sterylnej ampułko - strzykawce o pojemności 2ml. Jest to stymulator tkankowy intensywnie nawodniający tkanki twarzy. Fragmentaryczny kwas hialuronowy silnie stymuluje fibroblasty do intensywnej proliferacji (podziałów komórki), a tym samym wzmożonej produkcji kolagenu typu III nazywanego „młodym kolagenem”. Dzięki zastosowaniu preparatu w połączeniu z odpowiednimi technikami znacznie odmłodzimy skórę poprzez silne nawodnienie oraz produkcję nowych włókien kolagenowych. Odzyskuje ona jędrność i gęstość. Za pomocą tego preparatu wypełnimy również zmarszczki oraz wgłębienia w skórze spowodowane ściągnięciem jej przez zwłókniałe przyczepy więzadeł. Poprzez wprowadzenie preparatu w odpowiednie, nieprzypadkowe miejsca na twarzy usprawnimy również więzadła podtrzymujące, co poskutkuje uniesieniem tkanek, a tym samym zniwelowaniem charakterystycznych fałdów i obwisłości, np. fałd nosowo - wargowy, linie marionetki, chomiki, podwójny podbródek, obwisłości na linii żuchwy, czy opadnięcie brwi.

Zastosowanie preparatu H2O, miejsca jego podania, oraz częstotliwość zabiegów dostosowaną do wieku klienta, jak również wszystkie zabiegi niwelujące wyżej wymienione oznaki starzenia na twarzy dokładnie opisuję w mojej książce pt.

"3 Sposoby odmładzania twarzy".

Dodam jeszcze, iż po długim czasie stosowania tego preparatu, przekonałam się, że jest on wprost nieoceniony w dogłębnym nawilżaniu tkanek twarzy i regeneracji więzadeł podtrzymujących, dlatego polecam go z czystym sumieniem. Jest również najbardziej wydajny ze wszystkich omawianych preparatów, gdyż pojemność 2ml wystarcza na podanie preparatu w 9 miejsc na twarzy, co skutkuje totalnym liftingiem i odmłodzeniem twarzy.

LEKCJA 26. PODAM CI SPRAWDZONE PRZEZE MNIE PREPARATY, DZIĘKI KTÓRYM ODPOWIESZ NA POTRZEBY SWOICH KLIENTÓW I NA KTÓRYCH ZAROBISZ NAJWIĘCEJ.

PREPARATY Z 2 GRUPY

REVITRANE HA20 SKIN BOOSTER.

Jego trwałość w tkankach jest dość długa. Jest to uzależnione od wielu czynników-głównie od wieku. Preparat ma postać nieco gęstego żelu, zawartego w sterylnej ampułko-strzykawce o pojemności 2 ml. Doskonale wypełnia zmarszczki i nadaje objętości tkankom, nawilża i regeneruje przyczepy więzadeł skórnych, przez co usprawnia same więzadła. Po każdym zastosowaniu tego preparatu spotykam się z efektem niezwykłego nawilżenia i wygładzenia skóry. REVITRANE HA20 Skin Booster doskonale sprawdza się również w wypełnieniach ubytków tkanek oraz uwydatnieniu policzków i linii żuchwy, a także niwelowaniu wszelkiego rodzaju zmarszczek. Nazywa się „boosterem dla skóry” i rzeczywiście zapewnia takie efekty, które widoczne są już po pierwszym zabiegu. Częstotliwość zabiegów, jak również ich skuteczność, uzależnione są od wieku i stanu skóry klienta. W celu odmłodzenia i liftingu twarzy zalecam dla klientów w przedziale wiekowym od 30 do 40 roku życia: 4 zabiegi w odstępach czteromiesięcznych, natomiast po 40 roku życia: 5–6 zabiegów w odstępach trzymiesięcznych.

Preparat jest stymulatorem tkankowym na bazie lekko usieciowanego kwasu hialuronowego, dzięki temu dłużej utrzymuje się i działa odmładzająco w tkankach. Delikatnie usieciowanie nie nadaje mu jednak cech typowych dla wypełniacza; jest to preparat bardzo „elastyczny”, dający niezwykle subtelne efekty wypełnienia tkanek czy zmarszczek. Stosuję go dość często w zabiegach odmładzających i poprawiających kondycję skóry. Do tej pory nikt nie zgłosił jakichkolwiek efektów niepożądanych po zabiegu, a spotykam się jedynie z pozytywnymi opiniami i zadowoleniem z efektów zabiegu.

Warto wspomnieć, iż ma on jeszcze jedną zaletę, a mianowicie przy bardzo wysokiej jakości ma stosunkowo niską cenę.

Do iniekcji proponuję igłę 30G/0,3 mm/13 mm. Przed zabiegiem należy znieczulić skórę kremem znieczulającym, np. Painless, Lidoxin (forte), lub Emla i nałożyć folię w celu okluzji.

Po zabiegu z zastosowaniem powyższego preparatu należy zalecić klientowi picie dużych ilości wody, co najmniej 2 litrów dziennie.

LEKCJA 26. PODAM CI SPRAWDZONE PRZEZE MNIE PREPARATY, DZIĘKI KTÓRYM ODPOWIESZ NA POTRZEBY SWOICH KLIENTÓW I NA KTÓRYCH ZAROBISZ NAJWIĘCEJ.

PREPARATY Z 2 GRUPY

PREPARAT PLENHYAGE XL STRONG

Ten preparat jest stymulatorem działającym dwutorowo, stymuluje odnowę komórkową skóry i jednocześnie regeneruje tkanki twarzy. Preparat oparty jest na polinukleotydach, dzięki czemu jest skuteczny w odmładzaniu twarzy, a zarazem wydajny.

Nukleotydy – naturalna frakcja DNA to nowatorski składnik ze względu na swoje działanie ochronne i antyoksydacyjne, które zmniejsza uszkodzenia komórkowe. Zaleca się stosowanie preparatu również przy niwelowaniu bliznowaceń. Preparat zawiera łańcuchy polinukleotydowe o dużej masie cząsteczkowej, które łączą i magazynują duże ilości cząsteczek wody.

Aby uzyskać optymalne widoczne efekty odmłodzenia, polecam powtarzać zabieg w odstępach czasowych co 3 miesiące, z uwzględnieniem czynników, takich jak: styl życia oraz wiek klienta. U klientów powyżej 45 roku życia, a więc u tych w zaawansowanym procesie starzenia, zabiegi wykonujemy częściej co 1-2 m-ce, w celu utrzymania uzyskanych efektów odmłodzenia tkanek twarzy.

Zalecamy klientowi picie dużych ilości wody co najmniej 2 litrów dziennie i unikanie ekspozycji na UV.

LEKCJA 26. PODAM CI SPRAWDZONE PRZEZE MNIE PREPARATY, DZIĘKI KTÓRYM ODPOWIESZ NA POTRZEBY SWOICH KLIENTÓW I NA KTÓRYCH ZAROBISZ NAJWIĘCEJ.

PREPARATY Z 1 GRUPY

KOKTAJL AMBER AMINO BTX 3ML

Koktajl Amber Amino BTX 3ml wprowadza się za pomocą technik mezoterapii igłowej, a szczególnie depozytywnej i liniowo-wstecznej (można zastosować również technikę nakłuwania).

Jest to preparat stymulujący procesy regeneracyjne w skórze i silną syntezę kolagenu. Zawiera niezwykle skuteczne, unikatowe składniki, jak kwas bursztynowy i hialuronowy, aminokwasy i peptydy. Kompleks aminokwasów- glicyny, proliny, lizyny, seryny, które są podstawowymi składowymi białek podporowych skóry uzupełnia ich niedobory w skórze spowodowane procesem starzenia, które prowadzą do wiotkości skóry. Włókno kolagenowe składa się m.in. z glicyny, lizyny i proliny (ok 70% struktury), elastyna wytwarzana jest z lizyny i waliny. Seryna działa nawilżająco i przeciwzapalnie stąd skutecznie łagodzi zmiany zapalne i nawilża skórę. W efekcie zastosowania preparatu skóra staje się gęsta i elastyczna. Wygładzone są drobne zmarszczki mimiczne. Kwas bursztynowy natomiast, jest naturalnym stymulatorem tkankowym występującym w każdym organizmie żywym, poprawia funkcjonowanie i regenerację komórek skóry.

Kompleks peptydów (Decapeptyd-3 i Heksapeptyd -8- argireline) działają naprawczo i wzmacniają skórę oraz hamują proces elastozy (zaburzenia elastyny powstałe pod wpływem działania promieni UV na enzymy produkowane przez fibroblasty, zachodzące w procesie starzenia, widoczne jako szorstka luźna skóra), oddziałuje też na synapsy nerwowo-mięśniowe, co prowadzi do zniwelowania zmarszczek mimicznych. **O rewelacyjnym działaniu kwasu hialuronowego na tkanki twarzy objawiającym się jej silnym odmłodzeniem nie sposób napisać w kilku zdaniach, dlatego poświęciłam temu obszerny rozdział w mojej książce: "3 Sposoby odmładzania twarzy", którą serdecznie polecam.**

Zalecenia stosowania zabiegów z zastosowaniem preparatu Amber: seria 3 zabiegów w odstępach 2-3 tygodnie, następnie regularnie raz w miesiącu.

LEKCJA 26. PODAM CI SPRAWDZONE PRZEZE MNIE PREPARATY, DZIĘKI KTÓRYM ODPOWIESZ NA POTRZEBY SWOICH KLIENTÓW I NA KTÓRYCH ZAROBISZ NAJWIĘCEJ.

PREPARATY Z 1 GRUPY

KOKTAJL AMBER SAFRON

Kolejny preparat z rewelacyjnej serii Amber.

Wprowadzamy go do skóry technikami mezoterapii igłowej - nakłuwania i depozytowej. Jest on najnowocześniejszą mieszanką składników aktywnych intensywnie symulującą skórę do regeneracji. Wyraźnie zmniejsza przebarwienia, nadaje skórze młody zdrowy kolor o odcieniu jasnego różu czyniąc ją niezwykle promienną. Już po jednym zastosowaniu stymulatora skóra ma piękne naturalne glow i jest widocznie odmłodzona, szorstkości i drobne zmarszczki są zupełnie wygładzone, głębsze zmarszczki zmniejszone. Zalecam podawanie preparatu na powiekę dolną techniką nakłuwania, gdyż stymulator doskonale likwiduje obrzęki pod oczami, zasinienia wokół oczu i wygładza skórę powiek. Po zabiegu okolica oczodołu jest wyraźnie odmłodzona, efekt ten jest bardzo trudny do uzyskania przy zastosowaniu innych preparatów po jednym zabiegu. **Sposoby skutecznego niwelowania wszystkich oznak procesu starzenia w okolicy oczodołu (kurze łapki, zmarszczki obrzęki i zasinienia powieki dolnej, zwiotczenie powieki górnej, opadnięcie brwi i powiek, łwia zmarszczka i inne) dokładnie omawiam w mojej książce pt: "3 Sposoby odmładzania twarzy".**

Każdy składnik preparatu jest na wagę złota: kwas bursztynowy, fragmentaryczny kwas hialuronowy, wyciąg z szafranu, inhibitory tyrozynazy (niacynamid, kwas traneksamowy), kompleks aminokwasów, pantenol. Połączenie w preparacie działających synergicznie kwasu hialuronowego i bursztynowego potęguje stymulację skóry przywracając jej gęstość, jędrność i nawodnienie. Wyciąg z szafranu rozświetla skórę i nadaje jej promiennego wyglądu oraz hamuje aktywność enzymu tyrozynazy biorącego udział w powstawaniu melaniny, a także dzięki wysokiej zawartości flawonoidów wykazuje działanie przeciwzapalne, przyspiesza gojenie się zmian. Dodatkowe inhibitory tyrozynazy: niacynamid (witamina B3), glutation, kwas traneksamowy skutecznie niwelują przebarwienia i hiperpigmentacje, rozświetlają skórę. Preparat wpływa na zwężenie ujść gruczołów łojowych, wzmacnia barierę wodno-lipidową naskórka sprawiając że skóra jest gładka i promienna.

O rewelacyjnym działaniu odmładzającym kwasu hialuronowego na tkanki twarzy nie sposób napisać w kilku zdaniach, dlatego poświęciłam temu obszerny rozdział w mojej książce: "3 Sposoby odmładzania twarzy", którą serdecznie polecam.

Zalecenia stosowania zabiegów z zastosowaniem preparatu z serii Amber: seria 4 zabiegów w odstępach co 2-3 tygodnie, następnie regularnie raz w miesiącu, aż do zupełnego zniwelowania mankamentów, następnie, w celu utrzymania uzyskanych efektów, zabiegi przypominające co 3 miesiące.

Polecam pozostałe preparaty z serii Amber to: **Amber Hydro 0,55% i Amber Rose PDRN**, jak również inne stosowane przeze mnie rewelacyjne stymulatory, np serię **Elisir: Elisir Bio, Elisir Col, Elisir Lux**. **Zabiegi odmładzające skórę twarzy z wykorzystaniem wszystkich powyższych preparatów, jak również wielu innych, z podziałem na poszczególne rejony na twarzy i oznaki procesu starzenia, szczegółowo omawiam we wspomnianej książce pt: "3 Sposoby odmładzania twarzy".**



LEKCJA 27. POWIEM CI, JAKIE ZABIEGI MASZ WYBRAĆ, ABY ROZWIĄZAĆ PROBLEMY TWOICH KLIENTÓW ZWIĄZANE Z ICH WYGLĄDEM.

Już 23 lata jestem kosmetologiem i przekonałam się, że **klienci przychodzą do nas z konkretnym problemem**. Pragną wygładzić skórę, pozbyć się zmarszczek, zniwelować fałdy i obwiśnięcia. Tak naprawdę to oni nie mają wiedzy, jaki zabieg należy zastosować, aby tak się stało. To **Twoim zadaniem** jest zaproponować klientowi odpowiedni zabieg, który skutecznie, jak najszybciej i w sposób bezpieczny zniweluje zmarszczki, uniesie tkanki twarzy, zagęści i ujędźni skórę, jednym słowem sprawi, że Twój klient wygląda młodo i atrakcyjnie. **Dlatego musisz mieć takie zabiegi w swojej ofercie, które odpowiedzą na te wszystkie potrzeby Twojego klienta, a jednocześnie zagwarantują Ci wysokie zyski**. Z doświadczenia wiem na pewno, że największe zainteresowanie mają dwa rodzaje procedur zabiegowych

Uwierz mi, że **wystarczą nawet 2 zabiegi premium** przeprowadzone profesjonalnie, które od razu dają widoczne efekty odmłodzenia twarzy i tym samym znacznie poprawiają samopoczucie Twojego klienta.

Z doświadczenia wiem na pewno, że największe zyski przynoszą **dwa rodzaje procedur zabiegowych**:

1. Pierwsze to te, które natychmiast przynoszą widoczne efekty odmłodzenia i poprawy atrakcyjności twarzy
 2. Drugie to te, które nie tylko poprawiają wygląd, ale dodatkowo zawierają **element darmowy i relaksujący**. Czyli jest to taki zabieg, którego efekty są wyraźnie odmładzające, a przy tym jest tak **skonstruowany**, że Twój klient w trakcie trwania procedury otrzymuje element gratisowy i może się również zrelaksować, odpocząć i na chwilę zapomnieć o problemach. Pamiętajcie, jak w poprzednich lekcjach mówiłam Wam, **jak ważna jest maska algowa i masaż twarzy?** - to są właśnie te niezwykle atrakcyjne dla klienta darmowe bonusy, które nas kosztują niewiele, jedynie czas, a mają wysoką wartość rynkową. O dodawaniu tych gratisów do procedur zabiegowych i ich wycenie, będziemy mówić w kolejnych lekcjach.
- Kolejną, bardzo ważną rzeczą jest to, że zabiegi, które oferujesz swojemu klientowi, **nie mogą się skończyć na jednej wizycie**, tak więc musisz mieć w swojej ofercie również zabiegi połączone w terapię. **Każdemu klientowi proponujesz więc strategię zabiegów dostosowanych do jego potrzeb, aby na pewno odwiedzał Twój gabinet regularnie.**
 - **Dzięki zabiegom łączonym uzyskasz jeszcze lepsze efekty, a więc Twoi klienci będą mega zadowoleni z Twoich usług, a Ty zarobisz jeszcze więcej.**
 - **Dobierając odpowiednie zabiegi łączone dla swoich klientów - jesteś bezkonkurencyjny i wyróżniasz się na rynku!**

LEKCJA 27. POWIEM CI, JAKIE ZABIEGI MASZ WYBRAĆ, ABY ROZWIĄZAĆ PROBLEMY TWOICH KLIENTÓW ZWIĄZANE Z ICH WYGLĄDEM.

JAK ODPOWIADAĆ NA POTRZEBY KLIENTÓW I ZARABIAĆ NA TYM PONAD 17 TYSIĘCY ZŁOTYCH NA CZYSTO MIESIĘCZNIE.

Zabieg 1. Mezoterapia igłowa.

Na jakie konkretne potrzeby swoich klientów odpowiadasz tymi zabiegami:

- Znacznie odmłodzić skórę i wygładzić zmarszczki,
- Ujędrnić, zagęścić, nawilżyć i poprawić kondycję skóry,
- Zlikwidować obrzęki i zasinienia pod oczami,
- Zniwelować zmarszczki kurze łapki,
- Ujędrnić i zniwelować zmarszczki powiek.

Zabieg 2. Lipoliza.

- Zniwelować podwójny podbródek,
- Zredukować trudny do pozbycia się nadmiar tkanki tłuszczowej na ciele: fałdy brzuszne, boczki, na udach, na ramionach, na plecach.

Zabieg 3. Stymulatory tkankowe

Na jakie konkretne potrzeby swoich klientów odpowiadasz tymi zabiegami:

- Bezinwazyjnie zliftingujesz i odmłodzić twarz,
- Ujędrnić i uniesiesz obwisłości: fałdy nosowo-wargowe, chomiki, opadnięte brwi, podwójny podbródek,
- Uwydatnisz linię żuchwy i policzki,
- Wypełnisz głębokie zmarszczki i bruzdy: zagłębienie w fałdzie nosowo - wargowym, linie marionetki, zmarszczki palacza wokół ust, łwia zmarszczka pomiędzy brwiami,
- Zniwelować głębokie zmarszczki poziome na czole,
- Zlikwidować obrzęki i zasinienia pod oczami oraz zmarszczki kurze łapki,
- Nadaś twarz młodego wyglądu

Wszystkie powyższe widoczne oznaki starzenia na twarzy oraz wiele innych, jak również sposoby ich niwelowania omawiam w mojej książce pt.: "3 Sposoby odmładzania twarzy", zamieściłam w niej również klasyfikację najpopularniejszych na rynku i sprawdzonych stymulatorów tkankowych.

LEKCJA 27. POWIEM CI, JAKIE ZABIEGI MASZ WYBRAĆ, ABY ROZWIĄZAĆ PROBLEMY TWOICH KLIENTÓW ZWIĄZANE Z ICH WYGLĄDEM.

JAK ODPOWIADĄĆ NA POTRZEBY KLIENTÓW I ZARABIAĆ NA TYM PONAD 17 TYSIĘCY ZŁOTYCH NA CZYSTO MIESIĘCZNIE.

Zabieg 4. Nici liftingujące PDO

Co prawda, nie omawiam w tym kursie nici liftingujących PDO, jednak chcę Ci pokazać, że ich zastosowanie jest wprost nieocenione w odmładzaniu twarzy i zabieg ten **można z powodzeniem łączyć ze stymulatorami tkankowymi i mezoterapią igłową**, dzięki czemu **efekty odmłodzenia twarzy są rewelacyjne i długotrwałe** (nici PDO unoszą tkanki i na długo stabilizują je w prawidłowym ułożeniu oraz indukują syntezę kolagenu w skórze, co powoduje jej silne zagęszczenie i ujędrnienie), **a zyski wprost gigantyczne. Jeśli zainteresowałam Cię zabiegami z zastosowaniem nici PDO, to zapraszam Cię na moje szkolenie stacjonarne, na którym nauczysz się samodzielnego aplikowania nici pdo i nabierzesz pewności siebie w wykonywaniu zabiegów odmładzających. Nie zwlekaj z decyzją, bo to opóźnia Twoje wysokie zarobki !**

Na jakie konkretne potrzeby swoich klientów odpowiadasz zabiegami z zastosowaniem nici liftingujących PDO:

- Bezinwazyjnie liftingujesz, unosisz i stabilizujesz tkanki twarzy dla długiego czasu,
- Unosisz i stabilizujesz skórę przed ponownym zwiotczeniem,
- Zagęszczasz skórę poprzez pobudzenie syntezy naturalnego kolagenu,
- Trwale niwelujesz fałd nosowo-wargowy, opadnięte policzki i brwi,
- Trwale niwelujesz chomiki i uwydatniasz linię żuchwy,
- Wygładzasz skórę i nadajesz twarzy znacznie młodszego wyglądu.

Sposoby niwelowania wymienionych oznak starzenia z zastosowaniem nici PDO szczegółowo omawiam w mojej książce, pt.: "3 Sposoby odmładzania twarzy", dowiesz się z niej również jak odpowiednio dobrać nici PDO i jak je łączyć z innymi zabiegami oraz jakie zalecenia dać klientowi po zabiegu oraz wiele innych cennych informacji.



**LEKCJA 28. DAM CI GOTOWĄ
ATRAKCYJNĄ LISTĘ ZABIEGÓW
ŁĄCZONYCH, ABY TWOI KLIENCI
ODWIEDZALI CIĘ REGULARNIE,
KTÓRE ZACHWYCĄ TWOICH
KLIENTÓW I PRZYCIĄGNĄ
NOWYCH.**

Kolejną, bardzo ważną rzeczą jest to, że w momencie, kiedy Twój klient skorzysta z pierwszego zaproponowanego przez Ciebie zabiegu estetycznego (musisz postarać się, aby był zadowolony z przebiegu samej procedury, jak również z jej efektów), proponujesz kolejne zabiegi, które zintensyfikują i utrzymają przez dłuższy okres czasu uzyskane efekty. Musisz uświadamiać więc swojego klienta, że zabiegi estetyczne, które mu proponujesz działają i są skuteczne, jednakże powinny być powtarzane w cyklach i zróżnicowane. Musisz również udowadniać swojemu klientowi uzyskanymi efektami, że jesteś wiarygodny i to co mówisz jest prawdą. Podsumowując zatem, zabiegi, które oferujesz swojemu klientowi, nie mogą się skończyć na jednej wizycie, tak więc musisz mieć w swojej ofercie również zabiegi połączone w terapię. **Każdemu klientowi proponujesz strategię zabiegów dostosowanych do jego potrzeb i wieku, aby na pewno odwiedzał Twój gabinet regularnie. Uwierzcie mi, że największe zyski generują stali klienci, dlatego tak ważne jest uczciwe traktowanie każdego klienta i budowanie z nim trwałych relacji.**

LEKCJA 28. DAM CI GOTOWĄ ATRAKCYJNĄ LISTĘ ZABIEGÓW ŁĄCZONYCH, ABY TWOI KLIENCI ODWIEDZALI CIĘ REGULARNIE, KTÓRE ZACHWYCĄ TWOICH KLIENTÓW I PRZYCIĄGNĄ NOWYCH.

A oto atrakcyjna lista zabiegów łączonych, dzięki której Twoi klienci będą Cię odwiedzali regularnie.

Lista nr 1

Zabiegi znacznie poprawiające kondycję skóry, niwelujące zmarszczki, wygładzające i odmładzające skórę oraz niwelujące jej obwiśnięcia.

- mezoterapia igłowa i lipoliza iniekcyjna-w przypadku podwójnego podbródka (mogą być w tym samym czasie-podczas jednej wizyty klienta, lub po upływie tygodnia), zabieg mezoterapii igłowej może być stosowany regularnie raz w miesiącu na całą twarz.
- po trzech tygodniach powtórzenie zabiegu lipolizy w celu zupełnego zniwelowania podwójnego podbródka,
- po miesiącu stymulatory tkankowe,
- po dwóch tygodniach mezoterapia igłowa
- po miesiącu mezoterapia igłowa,
- po 6 tygodniach stymulatory tkankowe
- po upływie 2-3 miesięcy można powtórzyć taki sam cykl lub wydłużyć okresy czasowe o 2-4 tygodni (mezoterapia igłowa regularnie raz w miesiącu).

LEKCJA 28. DAM CI GOTOWĄ ATRAKCYJNĄ LISTĘ ZABIEGÓW ŁĄCZONYCH, ABY TWOI KLIENCI ODWIEDZALI CIĘ REGULARNIE, KTÓRE ZACHWYCĄ TWOICH KLIENTÓW I PRZYCIĄGNĄ NOWYCH.

A oto atrakcyjna lista zabiegów łączonych, dzięki której Twoi klienci będą Cię odwiedzali regularnie.

Lista nr 2

Zabiegi unoszące tkanki twarzy, zagęszczające skórę, niwelujące głębokie zmarszczki, wgłębienia i fałdy.

- zabieg z zastosowaniem stymulatorów tkankowych,
- po upływie miesiąca zabieg z zastosowaniem nici liftingujących,
- po upływie miesiąca zabieg mezoterapii igłowej (jeśli potrzeba w celu zniwelowania podwójnego podbródka zabieg lipolizy iniekcyjnej),
- po upływie miesiąca zabieg z zastosowaniem stymulatorów tkankowych, powtórzenie lipolizy iniekcyjnej,
- po upływie miesiąca zabieg mezoterapii igłowej (powtarzamy zabieg jeszcze 2 razy raz w miesiącu),
- po upływie miesiąca stymulatory tkankowe,
- po upływie miesiąca zabieg z zastosowaniem nici liftingujących pdo.
- po upływie około 6 miesięcy można powtórzyć cykl

Według tej listy klient powinien odwiedzać Was regularnie raz w miesiącu, zabiegi są tak zróżnicowane, że na pewno przyniosą zakładane efekty totalnego odmłodzenia twarzy i zapewnią utrzymanie uzyskanych efektów przez dłuższy czas. Zróżnicowanie zabiegów ma jeszcze jedną zaletę, a mianowicie: Twój klient nie zniechęci się do regularnego odwiedzania raz w miesiącu Twojego gabinetu ze względu na koszty, ponieważ są one również zróżnicowane, co oznacza, że nie na każdej wizycie są one wysokie. Generalnie ponosi niskie koszty, a jedynie co jakiś czas wydaje większą sumę pieniędzy. Dodatkowo zachęcamy klienta do regularnego korzystania z zabiegów wplatając w procedury elementy gratisowe, o których będziemy mówić w kolejnych lekcjach.

LEKCJA 29. DAM CI TIPY, KTÓRYCH NIGDZIE NIE ZNAJDZIESZ, JAK BUDOWAĆ DŁUGOTRWAŁE RELACJE Z KLIENTAMI.

Słuchajcie przez wiele lat pracy z klientem gabinetu kosmetycznego i to w różnych realiach, za granicą i w Polsce przekonałam się, że istnieją pewne reguły, aby utrzymać z nim długotrwałe relacje. Postanowiłam podzielić się moimi doświadczeniami i lekcjami, jakie przez te wszystkie lata dostałam. Spróbujcie je zastosować w swojej praktyce, a przekonacie się, że to naprawdę działa. Generalnie chodzi o to, aby być wytrwałym i konsekwentnym w działaniach i dbać o detale. Ważne jest, aby klient miał poczucie, że jest ważny, a jego potrzeby są na pierwszym miejscu.

Oto 10 tipów, dzięki którym zbudujesz długotrwałe relacje ze swoimi klientami:

1. Zadbaj o profesjonalną obsługę i atmosferę

- Zagwarantuj wysoką jakość obsługi: Twoi klienci muszą czuć się w gabinecie komfortowo, jak w bezpiecznym miejscu. Zadbaj o uprzedzenie ich o przebiegu zabiegu – od przygotowania, przez wykonywanie, aż do pielęgnacji po.
- Bądź empatyczny i wzbudź zaufanie: Ważne jest, żeby Twój klient mógł liczyć na profesjonalne doradztwo. Musisz mieć odpowiednie podejście i indywidualnie traktować każdego klienta i przede wszystkim słuchać !

2. Personalizuj usługi

- musisz mieć indywidualne podejście do każdego Twojego klienta: dlatego proponuj mu zabiegi dopasowane do jego potrzeb i oczekiwań. Regularnie monitoruj efekty i dostosowuj plan zabiegowy-to buduje zaufanie, wykorzystaj listę zabiegów łączonych, którą Ci podałam.
- Przekaż zalecenia po zabiegu, rekomendacje produktów do codziennej pielęgnacji skóry, które wspomogą efekty zabiegów, dają klientowi poczucie, że się o niego troszczysz.

3. Buduj lojalność poprzez programy lojalnościowe

- Udzielaj swoim klientom rabatów i organizuj różne promocje: wprowadź system zniżek dla stałych klientów lub program poleceń: klienci, którzy przyprowadzają nowych, mogą liczyć na rabat lub darmowy zabieg.
- Wprowadź pakiety zabiegów: oferuj zniżki na zabiegi w ramach pakietów (np. 5 zabiegów mezoterapii igłowej z rabatem 10% lub 20%), to naprawdę motywuje klientów do regularnych wizyt.
- Przyznawaj punkty lojalnościowe: każda wizyta generuje punkty, które Twój klient później wymienia na zniżki lub darmowe usługi.

4. Edukuj swoich klientów

- Uświadamiaj swoich klientów na temat efektywności zabiegów: informuj o efektach, które pojawiają się po serii zabiegów. Klienci powinni rozumieć, że mezoterapia igłowa, stymulatory tkankowe, czy nici PDO wymagają kilku sesji dla pełnego efektu.

5. Regularnie komunikuj się z klientami

- Przypominaj o kolejnych wizytach poprzez SMS-y, e-maile lub aplikację gabinetową. Stosuj umawianie wizyt z wyprzedzeniem.
- **Bądź aktywny w internecie**, dzieląc się efektami przed i po zabiegach, opiniami innych klientów, nowościami w ofercie oraz poradami dotyczącymi pielęgnacji skóry.

LEKCJA 29. DAM CI TIPY, KTÓRYCH NIGDZIE NIE ZNAJDZIESZ, JAK BUDOWAĆ DŁUGOTRWAŁE RELACJE Z KLIENTAMI.

6. Dostosuj swoją ofertę do pór roku i trendów

- Zastosuj sezonowe promocje, np. w okresie wiosenno-letnim czy przed świętami, proponuj zabiegi, które odpowiadają na potrzeby skóry w danym czasie, jak przygotowanie skóry do lata, zabiegi ujędrniające przed zimą, głęboko nawilżające po zimie.
- Bądź na bieżąco z nowinkami w branży i regularnie aktualizuj swoją ofertę. Twoi klienci na pewno docenią fakt, że gabinet oferuje najnowsze i najbardziej skuteczne zabiegi estetyczne.

7. Zbieraj feedback i reaguj na potrzeby Twoich klientów

- To o czym już wielokrotnie wspominałam, a więc regularnie pytaj swoich klientów, przeprowadzaj ankiety, zbieraj opinie na temat jakości Twoich usług, komfortu wizyty oraz efektywności zabiegów. Umożliwi Ci to poprawienie jakości usług oraz wprowadzenie zabiegów, które odpowiadają na potrzeby Twoich klientów.
- Jeśli klient po zabiegu nie wrócił na kolejną wizytę, koniecznie skontaktuj się z nim i zapytaj, czy jest zadowolony z efektów oraz zaproponuj kolejną wizytę.

8. Bądź dostępny i elastyczny

- Jeśli to możliwe, oferuj różne godziny wizyt, w tym wieczorami lub w weekendy. Dzięki temu zdobędziesz klientów, którzy pracują dłużej.
- Twoi klienci powinni mieć łatwy dostęp do Ciebie lub – telefon, wiadomości, aplikacja lub media społecznościowe. Szybka odpowiedź na zapytania buduje profesjonalny wizerunek, nie olewaj wiadomości od klientów, nie każ im zbyt długo czekać na odpowiedź-to naprawdę irytuje i zniechęca Twojego klienta.

9. Stawiaj na jakość, nie na ilość - tip moim zdaniem najważniejszy, którym kieruję się nieustannie przez 23 lata!

- Zamiast oferować duże promocje na zabiegi i wykonywać je poniżej ceny rynkowej, skup się na jakości wykonywanych zabiegów, co pozwoli zbudować Ci markę opartą na zaufaniu do Twojego profesjonalizmu, wówczas możesz nawet mieć nieco wyższe ceny niż inne gabinety w Twojej okolicy. Nieco wyższe ceny stanowią również o marce i prestiżu.
- Zawsze dbaj o najwyższą jakość preparatów, kosmetyków, usług i atmosferę w gabinecie, bo to wszystko wpływa na ogólną satysfakcję Twoich klientów. Bądź zawsze miłym, przyjaznym i uśmiechniętym, pokazuj, że kochasz swoją pracę i wykonujesz ją z radością i pasją.

10. Spójrz na lojalność Twoich klientów jako na inwestycję, która na pewno zwróci się z nawiązką

- Twórz relacje, a nie transakcje, zatem nie traktuj każdej wizyty wyłącznie jako sposób na zarobek, buduj relację, która będzie oparta na wzajemnym szacunku i zaufaniu. Zadowoleni klienci zawsze będą do Ciebie wracać i polecać Twój gabinet innym.
- **więcej na temat profesjonalizmu podczas wykonywania zabiegu i wizyty klienta pisze w książce "3 Sposoby odmładzania twarzy"**



LEKCJA 30. NAUCZĘ CIĘ, JAK ROZPOZNAWAĆ POTRZEBY KLIENTÓW GABINETU KOSMETOLOGICZNEGO.

Stosując te metody, będziesz w stanie dokładnie rozpoznać, czego naprawdę potrzebują Twoi klienci i odpowiednio dopasować zabiegi do ich oczekiwań.

1. Bezpośrednia rozmowa podczas konsultacji

- Pytaj swoich klientów o ich oczekiwania, cele oraz problemy skórne, które chcą rozwiązać. Na przykład: „Co chciałabyś poprawić w wyglądzie swojej skóry?” lub „Jakie są Twoje główne obawy dotyczące pielęgnacji, czy zabiegów?”
- Zwracaj uwagę na to, co Twój klient mówi, ale też na to, co może ukrywać. Czasem potrzeba więcej niż jedno pytanie, by odkryć prawdziwe potrzeby.

2. Obserwacja wyglądu skóry i stanu zdrowia

- Przeprowadź dokładną analizę skóry podczas pierwszej wizyty. Zwróć uwagę na jej kondycję, oznaki starzenia, zmarszczki, przebarwienia, obwiśnięcia, fałdy czy inne problemy. To pomoże Ci zaproponować odpowiednie zabiegi.

3. Wykorzystanie ankiety przed wizytą

- Przygotuj krótką ankietę, którą klienci mogą wypełnić przed wizytą. To pomoże Ci w poznaniu ich potrzeb (np. poprawa jędrności skóry, zniwelowanie zmarszczek, czy obwisłości, poprawa kolorytu skóry itp.).
- Zapytaj też o codzienną rutynę pielęgnacyjną, co wskaże, czy klient stosuje odpowiednie kosmetyki, czy może potrzebuje wskazówek w tym zakresie.

4. Regularne follow-upy i pytania po zabiegach

- Po zakończeniu zabiegu zawsze zapytaj klienta o odczucia, czy zauważył poprawę, czy ma jakieś dodatkowe pytania. Dzięki temu możesz dostosować dalszy plan zabiegów.
- Jeśli klient nie wrócił na kolejną wizytę, zapytaj o przyczynę. Może nie był zadowolony z efektu lub ma wątpliwości dotyczące kolejnych zabiegów.

5. Obserwacja reakcji na różne zabiegi

- Obserwuj, jak skóra Twojego klienta reaguje na konkretne zabiegi. Zauważ, które zabiegi dają natychmiastowe efekty lub, które wymagają kilku sesji, pomoże Ci to w dopasowaniu kolejnych zabiegów.



LEKCJA 30. NAUCZĘ CIĘ, JAK ROZPOZNAWAĆ POTRZEBY KLIENTÓW GABINETU KOSMETOLOGICZNEGO.

6. Obserwacja stylu życia i historii zdrowotnej

- Pytaj o styl życia, dietę, sen, poziom stresu, rodzaj wykonywanej pracy, stosowanie używek i nawyki związane z pielęgnacją skóry. te wszystkie aspekty mają niebagatelny wpływ na rezultaty zabiegów i ich trwałość. Często klienci nie zdają sobie sprawy, że niektóre problemy zdrowotne mogą wpływać na stan skóry. Jeśli masz taką możliwość, zapytaj o historię zdrowotną, aby odpowiednio dostosować zabiegi.

7. Zbieranie opinii i feedbacku

- Proś klientów o opinię na temat wykonanych zabiegów, co im się podobało, a co nie. To pomoże nie tylko w lepszym zrozumieniu ich oczekiwań, ale również w udoskonaleniu Twoich usług.
- Zwracaj uwagę na to, jakie zabiegi lub produkty klienci wybierają częściej i o które pytają. To może wskazywać na ich główne potrzeby i oczekiwania. Z doświadczenia wiem, że takimi zabiegami są mezoterapia igłowa, lipoliza iniekcyjna, stymulatory tkankowe i nici liftingujące pdo. Jeśli jeszcze nie masz tych zabiegów w swojej ofercie, to koniecznie zgłoś się na szkolenie stacjonarne, aby wykonywać je jak najszybciej w swoim gabinecie. Pamiętaj, że są to zabiegi, które generują naprawdę wysokie zyski. W kolejnych lekcjach pokażę Ci, że na tych zabiegach zarabiasz 17 tysięcy złotych miesięcznie na czysto. Z tego miejsca zapraszam Cię na organizowane przeze mnie szkolenia stacjonarne, na których nauczysz się samodzielnego wykonywania tych zabiegów i nabierzesz pewności siebie.

8. Obserwowanie trendów i potrzeb ogólnych

- Zwracaj uwagę na to, czego oczekują klienci na rynku kosmetycznym, np. zabiegi odmładzające, terapie na cellulit i rozstępy itp. staraj się dostosować ofertę do aktualnych potrzeb rynku.

9. Personalizowane podejście w komunikacji

- W zależności od rodzaju klienta, np. starszy klient czy młodszy, osoby bardziej wymagające czy osoby mniej oczekujące, dopasuj sposób komunikacji, aby lepiej poznać ich potrzeby i oczekiwania.

10. Zachowanie ciągłości w relacji

- Regularnie przypominaj o kolejnych wizytach, analizuj postępy w efektach zabiegów i przede wszystkim bądź otwarty na rozmowy, co pozwoli Ci rozpoznać zmieniające się potrzeby Twojego klienta w miarę upływu czasu.



LEKCJA 31. POKAŻĘ CI, JAK PRZEKONAĆ KLIENTÓW Ó WARTOŚCI ZABIEGÓW, ABY ZAPŁACILI ZA NIE TYLE, ILE SOBIE ZAŻYCZYSZ.

Jak już ustalisz ostateczną cenę zabiegu (będziemy ten temat omawiać w kolejnych lekcjach), to w następnym kroku musisz przekonać swoich klientów o jego wartości, aby chętnie zapłacili za niego tyle, ile sobie zażyczysz.

Już w momencie oferowania klientowi zabiegu, musisz podkreślać jego unikalność i korzyści płynące z całej procedury. Klient musi wiedzieć, dlaczego właśnie taką cenę ma dany zabieg. Dlatego wyjaśnij mu całą procedurę, zaznacz, jak ważny jest każdy z jej elementów, następnie omów zastosowany preparat i udowodnij, że jest on marki premium.

Aby udowodnić klientowi, że zabieg jest wart swojej ceny daj mu naprawdę wartościowy element za darmo, który tak naprawdę niewiele Cię kosztuje. Oczywiście poinformuj klienta o wysokiej jakości i wartości gratisu, jaki mu dodałeś do zabiegu, co będziemy omawiać w kolejnych lekcjach. **Ale mam też dla Ciebie niespodziankę!** Dokładny opis taktyki dodawania gratisów do procedur zabiegowych znajdziesz w moim darmowym e-booku, jeśli jeszcze którego go nie masz, to nie ma co się oglądać **pobierz darmowego e-booka już dziś pt. "Zarabiaj 17 tysięcy złotych na zabiegach estetycznych"**.

Każdy klient, który decyduje się na zabieg estetyczny, chce mieć pewność, że oddaje się w najlepsze ręce, dlatego musisz zadbać, aby być profesjonalnie przeszkolonym, następnie eksponuj swoje certyfikaty w gabinecie.

Musisz przekonać klienta o swoich unikatowych umiejętnościach, kwalifikacjach i profesjonalizmie, a zobaczysz, że nie będzie on szukał tańszych usług w okolicy.

Jako specjalista w tej dziedzinie musisz podkreślać swój prestiż również ceną. Klienci muszą mieć świadomość, iż Twoje działania są długoterminowe i ich istotą jest poprawa kondycji i odwracanie skutków procesu starzenia się skóry.

Uwierz mi, że nieco wyższe ceny dodają specjaliście prestiżu, natomiast niższe mogą być kojarzone przez klientów z niską jakością preparatu lub też samej usługi.

Klienci muszą mieć świadomość, iż Twoje działania są długoterminowe i ich istotą jest poprawa kondycji i odwracanie skutków procesu starzenia skóry. Zabiegi, które Ty wykonujesz nie upiększają Twojego klienta na krótki okres czasu, jak przyklejenie rzęs, położenie makijażu, pomalowanie paznokci, czy zrobienie fryzury. Twoje zabiegi odmładzają, więc nie mogą kosztować porównywalnie do nich.



MODUŁ 5

**NAJWAŻNIEJSZE LEKCJE O TYM,
W JAKI SPOSÓB TWÓJ GABINET
ZAROBI PONAD 17 TYSIĘCY
ZŁOTYCH NA MIESIĄC NA CZYSTO.**

**Lekcja 32. Podam Ci 7 złotych zasad
prawidłowej** wyceny zabiegów, abyś nie
dopłacał/a do interesu, a Twoje zyski wystrzeliły.

**Lekcja 33. Dam Ci gotową wycenę dla
zabiegów** przynoszących największe zyski.

**Lekcja 34. najważniejsza ! Pokażę Ci jak
osiągasz ponad 20 tysięcy** złotych na miesiąc
na czysto na zabiegach estetycznych.

Lekcja 35. Zdradzę Ci, jak kupować preparaty
z najwyższej półki po jak najlepszej cenie, abyś
była bezkonkurencyjna na swoim rynku lokalnym.

**Lekcja 36. Dostaniesz Check - listę
odpowiedniego** zarządzania czasem i efektywnej
organizacji pracy w Twoim gabinecie.



LEKCJA 32. PODAM CI 7 ZŁOTYCH ZASAD PRAWIDŁOWEJ WYCENY ZABIEGÓW, ABYS NIE DOPŁACAŁ/A DO INTERESU, A TWOJE ZYSKI WYSTRZELIŁY

Właściwie najważniejszą rzeczą, jaką musisz zrobić, aby zarabiać ponad 17 tys. zł miesięcznie na czysto na zabiegach estetycznych jest dokładna wycena każdego zabiegu z osobna. Dzięki temu ustalasz swoje **zyski** - czyli kwoty, które osiągasz z danego zabiegu na czysto. Wycena zabiegów służy również temu, aby nie daj Boże, nie dopłacać do zabiegu, czyli nie dokładać do interesu.

Jeśli znasz wszystkie koszty zabiegu, a więc koszty stałe, jakie Twój gabinet generuje każdego miesiąca oraz koszty wykonania konkretnego zabiegu, to możesz ustalić jego ostateczną cenę i swój zysk. Wtedy dokładnie wiesz, ile zarabiasz na czysto na godzinę na danym zabiegu.

Dzięki dokładnej wycenie masz rozeznanie, ile zabiegów powinieneś wykonać w ciągu dnia, jak długie przerwy możesz stosować pomiędzy zabiegami oraz jakie możesz dać rabaty lojalnościowe swoim klientom.

Jeśli nie wiesz jak to zrobić, to w moim darmowym e-booku przygotowałam dla Ciebie takie wyceny dla zabiegów estetycznych: "Zarabiaj 17 tysięcy złotych na zabiegach estetycznych". W kolejnych lekcjach pokażę Ci jak się robi takie wyceny.

Moje gotowe wyceny możesz wykorzystać jako szablony, wystarczy, że podstawisz tylko swoje kwoty i wszystko bardzo szybko obliczysz, zajmie Ci to dosłownie 2 minuty.



LEKCJA 32. PODAM CI 7 ZŁOTYCH ZASAD PRAWIDŁOWEJ WYCENY ZABIEGÓW

Po pierwsze

Musisz znać dokładny czas trwania zabiegu, jest to konieczne, ponieważ według tego czasu ustalasz wszystkie koszty wykonania zabiegu, Twoje wynagrodzenie na godzinę i Twój zysk. Tak - Twoje wynagrodzenie na godzinę to jedno, a twój zysk na czysto z zabiegu to drugie. Według moich oszacowań zabiegi estetyczne, które Ci zaprezentuję w tym kursie trwają całą godzinę i tego czasu należy się trzymać.

Po drugie

Musisz obliczyć wszystkie koszty stałe, jakie Twój gabinet generuje na godzinę.

Po trzecie

Musisz obliczyć proporcjonalnie wszystkie koszty wykonania tego konkretnego zabiegu.

Po czwarte

Musisz ustalić wynagrodzenie dla siebie lub dla swoich pracowników na godzinę za wykonanie tego konkretnego zabiegu.

Po piąte

Musisz ustalić, jaki chcesz mieć zysk czyli zarobek na czysto z tego konkretnego zabiegu.

Po szóste

Musisz ustalić ostateczną cenę zabiegu.

Po siódme

Musisz ustalić wartość tego konkretnego zabiegu i przekonać o niej swoich klientów, aby zapłacili za niego kwotę, jaką sobie zażyczysz.



LEKCJA 33. DAM CI GOTOWĄ WYCENĘ DLA ZABIEGÓW PRZYNOSZĄCYCH NAJWIĘKSZE ZYSKI.

Jako pierwszą zrobimy wycenę dla zabiegu **mezoterapii igłowej**. W moim darmowym e-booku "Zarabiam 17 tysięcy złotych na zabiegach estetycznych" zrobiłam już wycenę dla preparatu **Amber Saffron**, dlatego tutaj zrobimy dla jednego z preparatów, które polecam Ci w tym kursie: **Stimulate Booster HA 6%**.

Na początek ustalamy koszty materiałów, które zużyjemy na jeden zabieg:

Igła pobraniowa 1zł, igła zabiegowa 1zł, preparat dezynfekujący skórę 1zł, płatki kosmetyczne 3zł, rękawiczki jednorazowe 5zł, jednorazowe prześcieradło 5zł, papierowe ręczniki 1zł, czepek dla klienta 1zł, krem wokół oczu 5zł, krem do twarzy 5zł, mleczko do demakijażu 2zł, płyn micelarny 2zł, tonik 2zł, proszkowa maska algowa 12zł (**maska algowa jest gratisem dla Twojego klienta, który dodajesz do zabiegu**) oraz główny preparat odmładzający i poprawiający kondycję skóry, posłużę się tutaj nowoczesnym preparatem wysokiej jakości **Stimulate Booster HA 6% 5ml**, który kupuję od mojego stałego dostawcy w cenie **110,00 zł** (preparat wystarcza na 2 zabiegi, a więc koszt dla jednego zabiegu to 55,00 zł), **łącznie koszt materiałów do wykonania to 101,00 zł.**

Teraz obliczmy koszty stałe:

Ty wiesz, jakie masz koszty stałe każdego miesiąca, możesz sugerować się również średnią z kilku miesięcy. W naszej kalkulacji przyjmijmy kwoty: wynajem lokalu 3000,00 złotych, media 2000,00 złotych, ubezpieczenie i podatki 2000,00 złotych, marketing 500,00 złotych, szkolenia 1000,00 złotych.

Po zsumowaniu otrzymujemy łączną kwotę 8500,00 zł. Zakładając, że Twój gabinet jest czynny również w soboty, to prosperuje on średnio 25 dni w miesiącu. Dzielimy tę kwotę przez 25, co daje nam 340,00 zł kosztów na jeden dzień. Gabinet jest czynny 8 godzin dziennie, a więc 340 zł dzielimy przez 8, co daje nam 42,50 zł. **Zatem twój gabinet generuje koszty stałe w kwocie 42,50 zł na godzinę.**



LEKCJA 33. DAM CI GOTOWĄ WYCENĘ DLA ZABIEGÓW PRZYNOSZĄCYCH NAJWIĘKSZE ZYSKI.

Ustalmy teraz Wynagrodzenie Twoje lub pracowników

Wykonujesz zabiegi mezoterapii igłowej, a więc jesteś specjalistą w zabiegach estetycznych, zainwestowałaś/eś czas i pieniądze w profesjonalne szkolenia, zatem Twoje wynagrodzenie na godzinę powinno wynosić minimum 100,00 zł. Oczywiście możesz ustalić wyższe. Jeśli chodzi o wynagrodzenie dla pracowników, to uważam, że optymalna stawka na godzinę w przypadku tego zabiegu to 50,00 złotych. Ostatecznie, to Ty wraz z pracownikiem ustalacie tę kwotę. W naszych kalkulacjach przyjmujemy **Twoje wynagrodzenie na godzinę w wysokości 100 zł.**

Dodając koszty stałe do kosztów materiałów oraz Twoje wynagrodzenie na godzinę otrzymamy **całkowity koszt zabiegu mezoterapii igłowej:** $42,50 + 101,00 + 100,00 = 243,50 \text{ zł.}$

Kalkulacja zysku przynosząca wysokie zarobki.

W kolejnym kroku musisz wykalkulować swój zysk na czysto. Powszechnie praktykuje się procentowy zysk z zabiegu, gdzie do całkowitych kosztów dodaje się ich określony procent, zazwyczaj jest to 30%. Nie sądzę jednak, iż taki zysk zagwarantuje Ci wysokie satysfakcjonujące zarobki.

Moja kalkulacja zysku jest zupełnie inna, pozwala ona utrzymać średnią rynkową cenę zabiegu estetycznego, która jest wciąż atrakcyjna dla klientów i jednocześnie gwarantuje wysokie zarobki. Kalkulacja, którą ja Ci doradzam polega na tym, iż **jako zysk przyjmujesz całkowitą cenę głównego preparatu,** tak więc na podstawie omawianego przykładu, w przypadku mezoterapii igłowej jest to kwota **110,00 zł.**

Teraz musisz ustalić cenę zabiegu i jego wartość, która zagwarantuje Ci wysoki zysk.

Obliczyliśmy, że koszt całkowity zabiegu mezoterapii igłowej to 243,50 zł, zysk to 110zł, co daje **końcową cenę zabiegu 353,50 zł.**

Przekonałam się, iż **zabieg ten doskonale sprzedaje się w cenie 450 zł,** a dlaczego ? i tutaj wreszcie wyjaśnię to o czym napisałam na początku: **dzięki zastosowanemu w procedurze bonusowi - elementowi, który dodajesz do zabiegu gratis, a który został już wliczony w koszt zabiegu.** Zysk dla tego zabiegu jest zatem **wiekszy, niż zakładałam początkowo, a więc wynosi 110zł + 96,50 = 206,50 zł.** Na zabiegu mezoterapii igłowej **zarabiasz 206,50 + 100 = 306,50 zł na czysto na godzinę.** Jest to czysty zysk, pamiętaj, że do kosztu całkowitego zostało już wliczone Twoje wynagrodzenie w wysokości 100 zł.

Gratisem jest maska algową, którą wliczyłam wcześniej w koszty zabiegu 12 zł. Jej wartość rynkowa jako osobnej usługi to minimum 150 zł.

W zabiegu zastosowałaś główny preparat o bardzo wysokiej jakości i skuteczności, o czym od razu informujesz klienta. Dodajesz darmowy bonus, o czym również informujesz klienta jeszcze przed zabiegiem. Jeżeli podkreślisz wszelkie zalety samego zabiegu, jak i maski algowej, to jestem pewna, że nie jest dla klienta problemem zapłacenie o 50,00 zł więcej za zabieg, skoro zyskuje w nim gratis rewelacyjną maskę o wartości 150,00 zł.

Cena za zabieg 450 zł, wciąż oscyluje w średniej rynkowej, a dodatkowo zastosowany gratisowy bonus, wyróżnia ten zabieg na rynku i czyni go bardziej wartościowym.



LEKCJA 33. DAM CI GOTOWĄ WYCENĘ DLA ZABIEGÓW PRZYNOSZĄCYCH NAJWIĘKSZE ZYSKI.

A teraz zrobmy wycenę dla zabiegu z zastosowaniem stymulatorów tkankowych. W moim darmowym e-booku "Zarabiaj 17 tysięcy złotych na zabiegach estetycznych" zrobiłam kalkulację dla preparatu **Sisthaema Hevo +T**. W tym kursie zrobię ją dla **preparatu H2O**.

Na początku obliczamy koszty wykonania zabiegu.

Preparat dezynfekujący skórę 1zł, krem znieczulający skórę 5 zł, płatki kosmetyczne 3zł, rękawiczki jednorazowe 5zł, jednorazowe prześcieradło 5zł, papierowe ręczniki 1zł, czepek dla klienta 1zł, krem do twarzy 5zł, mleczko do demakijażu 2zł, płyn micelarny 2zł, tonik 2zł, oraz główny preparat stymulator tkankowy z grupy najwyższych jakościowo preparatów H2O, którego cena rynkowa oscyluje w kwocie 169,00 zł, **łącznie koszt wykonania zabiegu to 201,00 zł.**

Oszacowałam, iż optymalny czas trwania tej procedury łącznie ze znieczuleniem i przeprowadzeniem wywiadu z pacjentem to jedna godzina. Obliczyliśmy wcześniej, iż Twój gabinet generuje **koszty stałe w kwocie 42,50 zł na godzinę.**

Teraz ustalmy twoje wynagrodzenie na godzinę do tego konkretnego zabiegu.

Procedury zabiegowe z zastosowaniem stymulatorów tkankowych wymagają dużo bardziej zaawansowanych umiejętności i wiedzy, dlatego też szkolenia z tych zabiegów są droższe i zajmują więcej czasu, a więc Twoja inwestycja, aby zostać specjalistą w wykonywaniu tych zabiegów była o wiele większa niż w przypadku mezoterapii igłowej. Zatem Twoje wynagrodzenie na godzinę powinno wynosić minimum 150,00 zł. Oczywiście możesz ustalić wyższe według własnego uznania. Jeśli chodzi o wynagrodzenie dla pracowników, to uważam, że optymalna stawka na godzinę w przypadku tego zabiegu to 75,00 złotych. Przyjęłam tę stawkę, jednak ostatecznie to Ty ją ustalasz wraz z Twoim pracownikiem. **W naszych kalkulacjach przyjmujemy Twoje wynagrodzenie na godzinę w wysokości 150 zł.**

Dodając koszty stałe do kosztów materiałów oraz Twoje wynagrodzenie na godzinę otrzymamy **całkowity koszt zabiegu stymulatorów tkankowych: 201,00 + 42,50 + 150,00 = 393,50 zł.**

Tym sposobem ustalasz koszty całkowite dla każdego zabiegu, jaki masz w swojej ofercie.



LEKCJA 33. DAM CI GOTOWĄ WYCENĘ DLA ZABIEGÓW PRZYNOSZĄCYCH NAJWIĘKSZE ZYSKI.

Teraz ustalimy Twój zysk na czysto na zabiegu z zastosowaniem stymulatorów tkankowych.

Kalkulacja, którą ja Ci doradzam polega na tym, iż **jako zysk przyjmujesz całkowitą cenę głównego preparatu**, tak więc dla stymulatorów tkankowych to **169,00 zł- ale to nie jest Twój ostateczny zysk na czysto, czytaj dalej, a zobaczysz, co się będzie działo.**

Koszt całkowity zabiegu wyliczyliśmy na **393,50 zł, wstępnie zakładany zysk to 169,00 zł**, co daje **cenę końcową zabiegu 562,50 zł**, która w przypadku tego zabiegu jest raczej niska, tym bardziej, że użyliśmy preparatu głównego marki premium. Jeśli zastosujesz odpowiednie techniki podania preparatu skutkujące natychmiastowym odmłodzeniem i liftingiem twarzy (**9 miejsc podania preparatu, które podałam Ci wcześniej w tym kursie i które dokładnie opisuję w książce "3 Sposoby odmładzania twarzy"**), przekonasz klienta, że zabieg naprawdę działa i to od razu, a więc **produkt jest bardzo wysokiej jakości, a twoje umiejętności są unikatowe**. Zatem zabieg wart jest więcej. **Przekonałam się, iż zabieg ten doskonale sprzedaje się w cenie 899,00 zł**, jestem pewna, że Twoi klienci będą przekonani co dowartości zabiegu i chętnie zapłacą Ci za niego tę cenę, a **Ty osiągniesz o 336,50 zł więcej zysku niż zakładaliśmy na początku**. Na odpowiednim profesjonalnym podaniu stymulatorów tkankowych **zarobisz więc 505,50 zł na czysto na godzinę plus Twoje wynagrodzenie 150 zł**, a ostateczna cena za zabieg jest wciąż bardzo atrakcyjna dla klienta i mieści się w średniej ceny rynkowej. Jeśli naprawdę chcesz zarabiać 17 tys zł miesięcznie na czysto na zabiegach estetycznych Musisz stosować te kalkulacje. Pomoże Ci w tym również mój darmowy e-book, który możesz pobrać już dziś "Zarabiaj 17 tysięcy złotych na zabiegach estetycznych".



LEKCJA 34. NAJWAŻNIEJSZA ! POKAŻĘ CI JAK OSIĄGASZ PONAD 20 TYSIĘCY ZŁOTYCH NA MIESIĄC NA CZYSTO NA ZABIEGACH ESTETYCZNYCH.

Na początku tego kursu powiedziałam, że **wystarczą Ci tylko 2 konkretne procedury zabiegowe, które natychmiast rozwiązują problemy Twoich klientów i są odpowiedzią na ich potrzeby**. Do tej pory przekonałam Cię, że tymi zabiegami są **mezoterapia igłowa i stymulatory tkankowe**. Możesz prowadzić do swojej oferty również lipolizę iniekcyjną i nici liftingujące PDO, wtedy osiągniesz jeszcze lepsze efekty w poprawie wyglądu Twoich klientów i oczywiście zarobisz jeszcze więcej.

A teraz udowodnię Ci, że Twój zysk na czysto na miesiąc na zabiegach estetycznych przekroczy 17 tysięcy złotych w sytuacji, gdy stosujesz tylko 2 konkretne zabiegi: mezoterapię igłową i stymulatory tkankowe.

Wyliczyliśmy, że **na zabiegu mezoterapii igłowej zarabiasz na czysto 306,50 zł i zabieg trwa godzinę.**

Wyliczyliśmy również, że **na stymulatorach tkankowych zarabiasz na czysto 505,50 zł i zabieg trwa również godzinę.**

Pokazałam Ci również jak udowodnić wartość zabiegu i przekonać klientów, aby zapłacili za niego cenę, jaką sobie zażyczysz oraz jak zachęcić Twoich klientów, aby korzystali z zabiegów regularnie.

Przy obliczaniu kosztów stałych, jakie Twój gabinet generuje na czysto na godzinę założyliśmy, że jest on czynny 8 godzin przez 25 dni w miesiącu.

Teraz obliczmy Twój czysty zysk na miesiąc dla zabiegu mezoterapii igłowej i stymulatorów tkankowych.

Aż nie dowiary prawda? Jednak liczby nie kłamią:

- **jeśli wykonasz tylko jeden zabieg mezoterapii igłowej na dzień, który zajmuje Ci tylko jedną godzinę-zobacz ile zarobisz na czysto: $306,50 \times 25 = 7662,50\text{zł}$**
- **jeśli wykonasz tylko jeden zabieg stymulatorów tkankowych na dzień, który zajmie Ci tylko jedną godzinę-zobacz ile zarobisz na czysto: $505,50 \times 25 = 12637,50\text{zł}$**

Na dwóch zabiegach, które wykonasz tylko jeden raz dziennie zarabiasz na czysto na miesiąc: 20300,00zł.

Zobacz! ponad dwadzieścia tysięcy złotych! zarobisz na miesiąc na czysto wykonując dziennie dwa zabiegi, w które zainwestujesz dwie godziny swojego czasu. Wspaniale ! Prawda?

Pozostałe 6 godzin dziennie wykorzystujesz na inne zabiegi lub czynności, lub też możesz odpoczywać albo poświęcić ten czas na rozwój osobisty, czy spełnianie odłożonych na bok marzeń.

Więc jeśli jeszcze nie wykonujesz tych zabiegów w swoim gabinecie, nie zwlekaj dłużej, bo Twoje zyski uciekają!



LEKCJA 35. ZDRADZĘ CI, JAK KUPOWAĆ PREPARATY Z NAJWYŻSZEJ PÓŁKI PO JAK NAJLEPSZEJ CENIE, ABYŚ BYŁA BEZKONKURENCYJNA NA SWOIM RYNKU LOKALNYM

Musisz kupować preparaty z najwyższej półki, ale w korzystnych cenach.

Aby osiągać zyski ponad 17 tysięcy złotych na czysto na miesiąc nie możesz kupować preparatów wysokiej jakości zbyt drogo. Chodzi o to, żeby jak najlepszy preparat kupić w dobrej cenie. Swego czasu pracowałam w dużym gabinecie za granicą, którego właściciele dbali o to, aby zawsze był full stock, czyli pełen zapas produktów. Uważam, że jest to bardzo dobra praktyka, ponieważ kupując hurtowo, uzyskujesz o wiele korzystniejsze ceny i masz pewność, że dysponujesz odpowiednią ilością produktów oraz szerokim asortymentem. W polskich realiach, sprawdziłam to, i również doskonale się to sprawdza. Ale to nie jest jedyny sposób, więc jak kupować preparaty z najwyższej półki i osiągać jak największe zyski z zabiegów?

- nie kupuj od przypadkowych dostawców i za każdym razem od innego !
- zwiąż się z jedną, dużą firmą, która w swojej ofercie ma wszystkie dostępne na rynku certyfikowane medycznie preparaty stosowane w zabiegach estetycznych !
- taka firma zazwyczaj oferuje pakiet lojalnościowy- za każde zakupy zdobywasz punkty, które wymieniasz później na wybrane preparaty !
- Masz też opiekuna, który każdorazowo podczas zakupów udziela Ci indywidualnego rabatu !
- co jakiś czas firma przysyła Ci wiadomość, że możesz zakupić preparaty w korzystnych pakietach, np. 3 sztuki plus jedna gratis, w ten sposób robisz zapas produktów, które kupujesz po znacznie niższej cenie. Dzięki temu zwiększasz swój zysk, lub też możesz ogłosić wśród Twoich klientów promocję na dany zabieg, co sprawi, iż zarobisz o wiele więcej w danym miesiącu.



LEKCJA 36. DOSTANIESZ CHECK - LISTĘ ODPOWIEDNIEGO ZARZĄDZANIA CZASEM I EFEKTYWNEJ ORGANIZACJI PRACY W TWOIM GABINECIE.

Na podstawie mojego wieloletniego doświadczenia stworzyłam dla Ciebie listę, która pomoże Ci uporządkować dzień pracy, zwiększyć efektywność i zadbać o komfort zarówno klientów, jak i Twój własny.

1. Przygotowanie stanowiska pracy

- upewnij się, że wszystkie narzędzia i sprzęty są czyste i przygotowane do użycia (np. preparaty, igły do mezoterapii, wózki zabiegowe).
- zdezynfekowany fotel, ręczniki jednorazowe, czepki, płatki kosmetyczne, kosmetyki, które wymieniłam w wycenie zabiegów.
- znieczulenie, środki do dezynfekcji, preparaty do zabiegów, rękawiczki.

2. Planowanie dnia

- zaplanuj dokładnie, ile zabiegów wykonasz w danym dniu, uwzględniając czas na przerwy, konsultacje i ewentualne opóźnienia.
- w przypadku mezoterapii i stymulatorów tkankowych, upewnij się, że masz opracowany schemat działania.
- zaplanuj regularne przerwy na odpoczynek i regenerację.
- przewiduj czas na dokładne oczyszczenie i dezynfekcję stanowiska między klientami.

3. Zarządzanie klientami

- upewnij się, że każdy klient jest zapisany na odpowiednią godzinę, a jego karta i zgody na zabieg są aktualne.
- zaplanuj wystarczająco dużo czasu na szczegółową rozmowę z klientem o jego oczekiwaniach, przeciwwskazaniach i ewentualnych efektach niepożądanych.
- po zabiegu poinformuj klienta o pielęgnacji skóry i zaleceniach na najbliższe dni.
- spersonalizuj zabieg – dostosuj preparaty stosowane w mezoterapii i stymulator tkankowy do indywidualnych potrzeb klienta.



LEKCJA 36. DOSTANIESZ CHECK - LISTĘ ODPOWIEDNIEGO ZARZĄDZANIA CZASEM I EFEKTYWNEJ ORGANIZACJI PRACY W TWOIM GABINECIE.

4. Organizacja przestrzeni i zapasów

- regularnie sprawdzaj stan preparatów, ampułek do mezoterapii, igieł, kremów do znieczulenia i innych kosmetyków.
- przechowuj materiały w odpowiednich warunkach, zgodnie z zaleceniami producentów (np. przechowywanie preparatów w odpowiedniej temperaturze).
- dbaj o dokładne wprowadzanie danych Twoich klientów oraz przeprowadzanych zabiegów (zapisuj rodzaj zabiegu, użyte preparaty, daty zabiegów).

5. Optymalizacja pracy

- dopilnuj, aby każdy zabieg miał dokładnie wyznaczony czas, postaraj się, aby cała procedura trwała jedną godzinę, tak, jak to założyliśmy w kalkulacjach, zaplanuj tak zabiegi, aby były pomiędzy nimi przerwy co najmniej 20 minut, w razie, gdyby zabieg się jednak przedłużył.

6. Komunikacja z klientami

- wysyłaj przypomnienia o nadchodzącej wizycie, aby zminimalizować liczbę nie przeprowadzonych zabiegów. Przez wiele lat pracowałam w Wielkiej Brytanii, gdzie zwyczajowo praktykuje się **wpłatę depozytu w trakcie umawiania wizyty na jakikolwiek zabieg**. Nikogo to nie dziwi, ani nie jest żenujące. Jest to powszechna praktyka, która doskonale się sprawdza, klienci nie chcą bowiem, aby przepadł im nawet mały depozyt (są to niewielkie kwoty) i zawsze stawiają się na umówione wizyty. W Polsce jest to raczej sprawa wstydliwa-prosić klienta o depozyt, jednak uważam, że tak samo, jak za granicą pozwoliłoby to uniknąć gabinetom niespodziewanych okienek w ustalonym harmonogramie dnia pracy. **Nikt nie lubi marnować czasu i pieniędzy, to dlaczego Ty masz to robić?**
- follow-up po zabiegu-skontaktuj się z klientem po zabiegu, aby sprawdzić, jak się czuje, i zapytać o ewentualne reakcje niepożądane.

7. Ewaluacja i feedback

- regularnie oceniaj skuteczność przeprowadzanych zabiegów, zawsze poproś o feedback swojego klienta.
- koniecznie zaplanuj czas na podnoszenie kwalifikacji i **uczestnictwo w szkoleniach, aby wykonywać nowoczesne zabiegi estetyczne-dzięki nim zarabiasz najwięcej!**

8. Dbłość o zdrowie i samopoczucie

- pamiętaj o ergonomii pracy, aby unikać przeciążeń kręgosłupa i postawy z nachyloną głową. Staraj się prostować kręgosłup, kiedy tylko się da. Po 23 latach pracy przy fotelu kosmetycznym, z postawą ciągle nachyloną nad nim, wiem co mówię. Taka postawa, nie zmieniana często w ciągu dnia, prowadzi do zwyrodnień kręgosłupa i ucisku na nerwy, co skutkuje bólem w plecach, ramionach i dłoniach.
- staraj się odpoczywać pomiędzy zabiegami przy spokojnej niezbyt głośnej muzyce relaksacyjnej, rób przerwy na zdrowy posiłek i pożywne przekąski, aby utrzymać siłę, witalność i jasność umysłu przez cały dzień.
- zapewnij sobie czas na relaks, odpoczynek po zakończeniu pracy. Połóż się spać przed godziną 22.00, ponieważ zasypiając o tej godzinie masz gwarancję, że Twój organizm w pełni się regeneruje, a Ty wstajesz rano radosna, wypoczęta i pełna energii do pracy.



MODUŁ 6

MINDSET.

Lekcja 37. Wesprę Cię z całego serca, abyś trwała w swoich założeniach, że wykonujesz zabiegi estetyczne i zarabiasz na nich ponad 17 tysięcy złotych na czysto miesięcznie i nigdy się nie poddajesz.

Lekcja 38. Zadam Ci 10 najważniejszych pytań w Twojej karierze.

Lekcja 39. Naprawię Twoje relacje z pieniędzmi i zarabianiem.





**LEKCJA 37. WESPRĘ CIĘ Z CAŁEGO
SERCA, ABYŚ TRWAŁA W SWOICH
ZAŁOŻENIACH, ŻE WYKONUJESZ ZABIEGI
ESTETYCZNE I ZARABIASZ NA NICH PONAD
17 TYSIĘCY ZŁOTYCH NA CZYSTO
MIESIĘCZNIE I NIGDY SIĘ NIE PODDAJESZ**

To jest tylko i wyłącznie Twój sukces !!!

Ja już swój osiągnęłam! i teraz już tylko się nim cieszę,
Czerpię radość z każdego dnia i z tego, że mogę, to wszystko
czego doświadczyłam, te wszystkie lekcje jakie dostałam ,
przekazać Tobie!

**Czy mówisz, do siebie na temat zabiegów estetycznych,
które zaprezentowałam Ci w tym kursie: to nie dla mnie,
lub nie nadaję się do tego, to jest dla mnie za trudne, nie
odważę się, nie jestem w tym zbyt dobra/y ?
Zdradzę Ci, że kiedyś, dawno temu, też tak myślałam, ale
powiem Ci, że kiedy umysł jest gotowy, to wszystko jest
gotowe!**

**W momencie, kiedy nastawiłam swój umysł na to, że ja też
mogę się nauczyć tych wszystkich trudnych rzeczy i też
mogę wykonywać te zabiegi - zmieniło się wszystko !**

A teraz posłuchaj najważniejszego !

**TY też możesz ! TY też jesteś zdolna/y, wyjątkowa/y, i
niepowtarzalna/y. Stać Cię na wszystko, osiągniesz
wszystko, co tylko zasiejesz w swoim umyśle.**

**Pamiętaj, że wszystko, co nas otacza i co jest w naszym
życiu powstało z naszych myśli.**

**Pomyśl więc już dziś, że możesz robić te wszystkie rzeczy
o których choć przez ułamek sekundy pomyślałaś/eś
i zacznij działać !**

**Jestem tu po to, aby Cię wspierać i pomagać Ci rozwijać
się i wzrastać w kosmetologii !**

Pamiętaj o tym

Rozwijaj się i wzrastaj

**Miej w sobie wytrwałość i wiarę, że osiągniesz wszystko,
czego pragniesz!**

Ja zawsze tak mówię do siebie !



LEKCJA 38. ZADAM CI 10 NAJWAŻNIEJSZYCH PYTAŃ W TWOJEJ KARIERZE.

Jeśli naprawdę chcesz wykonywać zabiegi estetyczne i zarabiać na nich ponad 17 tysięcy złotych miesięcznie
Musisz odpowiedzieć sobie na następujące pytania, bez tego ani rusz:

1. Jakie jest Twoje nastawienie do wykonywania zabiegów estetycznych?
2. Ile jesteś w stanie z siebie dać, aby opanować do perfekcji nowe umiejętności?
3. Czy chcesz zdobywać wiedzę?
4. Czy naprawdę chcesz zarabiać pięciocyfrowe kwoty na zabiegach estetycznych?
5. Co myślisz o pieniądzach i zarabianiu w ogóle?
6. Co myślisz o sobie, jako o specjaliście w tej dziedzinie?
7. Czy skupiasz się na swoich celach i konsekwentnie dążysz do ich realizacji? Jakich są twoje cele?
8. Czy stawiasz na swój rozwój i jesteś w tym wytrwała/y?
9. Czy ustaliłaś/eś już swoje priorytety?
10. Czy chcesz być aktywna/y w czynnościach generujących pieniądze, czy rozpraszają Cię pierdoły?





LEKCJA 39. NAPRAWIĘ TWOJE RELACJE Z PIENIĘDZMI I ZARABIANIEM.

Przez 100 stron tego kursu cały czas namawiam Cię głównie do tego, aby zarabiać i to dużo ! Udowadniam Ci z całej mocy, że na zabiegach estetycznych zarobisz ponad 17 tysięcy złotych miesięcznie na czysto!

Możesz pomyśleć, że pieniądze to dla mnie główny cel w życiu, i że pracuję tylko dla pieniędzy i nic innego mnie nie interesuje.

W takim razie pozwól, że opowiem Ci trochę o sobie i o drodze, jaką w życiu przeszłam, aby osiągnąć sukces, a zapewniam Cię, że nie była ona łatwa. Moja droga do sukcesu kosztowała mnie wiele wysiłku i wyrzeczeń, samozaparcia i ogromu włożonej pracy. W międzyczasie przytrafiało się mnóstwo konfliktów życiowych, które jeszcze bardziej utrudniały tę drogę. Ciągłe wyskakiwały różnego rodzaju problemy i to kiedy najmniej się tego spodziewałam. No - samo życie !

Ale tak było kiedyś, w czasach kiedy jeszcze nie byłam tą osobą, którą jestem dziś. Mówiąc szczerze o sobie, muszę powiedzieć, że jestem osobą uduchowioną i to bardzo. Aby osiągnąć ten stan, a raczej dobrostan w którym teraz jestem przez lata pracowałam nad sobą, nad swoim umysłem, podświadomością, a przede wszystkim sercem - odczuwaniem prawdziwej szczerzej miłości do wszystkiego, co mnie otacza, ale przede wszystkim do tego, co jest wewnątrz mnie. Przeczytałam mnóstwo książek na temat rozwoju osobistego i duchowego, napisanych przez mądrych, wartościowych ludzi (polecam Ci je od serca, jeśli również chcesz je poznać, napisz do mnie). Zajęło mi to trochę czasu, ale teraz dopiero wiem i czuję, że jestem w domu, a więc odnalazłam siebie w swoim wnętrzu - z tego czerpię swoją siłę, stąd pochodzą wspaniałe pomysły, słuszne decyzje i właściwe kroki życiowe. Książki te nauczyły mnie również odczuwać wdzięczność do każdego, nawet najdrobniejszego szczegółu mojego życia, dlatego rano jestem wdzięczna całym sercem za kubek mojej ulubionej kawy z pianką i mlekiem owsianym. W takim stanie umysłu i duszy, będących w pełnej harmonii i spokoju, przytrafiają mi się tylko wspaniałe rzeczy, już nie ma przykrych niespodzianek, sama jestem sobie kapitanem i steruję swoim życiem. Myślę tylko pozytywnie, nikomu niczego nie zazdroszczę, bo to by tylko zubożało mnie samą. Nikomu nie życzę tego, czego nie życzylabym sobie samej. I nareszcie do nikogo się nie porównuję, co zajmowało mi kiedyś mi większość życia-wciąż chciałam być lepsza od siebie samej - chciałam być taka, jak inni ludzie, których podziwiałam, nie znając ich tak naprawdę. A przecież jestem doskonała, bo stworzył mnie najdoskonalszy i Ty też jesteś doskonała i zasługujesz na wszystko, czego pragniesz. Urodziłaś się po to, aby spełniło się twoje pragnienie i Twój życiowy cel. No właśnie-życiowy cel- to kolejna historia.Trzeba go najpierw znaleźć i poczuć głęboko w sobie, a następnie mieć odwagę, siłę i wiarę i podążać za nim nieustannie i do końca. I w takim właśnie stanie, kiedy umysł i dusza są w harmonii, wyciszone, a serce odczuwa wdzięczność i miłość do wszystkiego co mnie otacza, a przede wszystkim do siebie samej, przyciągamy największe pieniądze, lekko i bez wysiłku. Następną rzeczą, jakiej się nauczyłam, którą wzięłam sobie do serca i której przestrzegam - to utrzymywanie dobrej, pozytywnej relacji z pieniędzmi.

Od wielu lat czytam wyłącznie uduchowione treści, każdego ranka i przed zaśnięciem modlę się i afirmuję. Dzięki temu odnalazłam swoją duszę i pokochałam siebie (to było najtrudniejsze zadanie w moim życiu po traumatycznym dzieciństwie). Pokochałam też pieniądze.

Przekonałam się, że pieniądze trzeba lubić, aby chciały być w naszym życiu. W dzieciństwie i wczesnej młodości wmówiono mi, że jest inaczej i że pieniądze to samo zło.



LEKCJA 39. NAPRAWIĘ TWOJE RELACJE Z PIENIĘDZMI I ZARABIANIEM.

A TY co myślisz o pieniądzach i jaką masz z nimi relację ?

Być może odpowiesz, że przecież lubisz pieniądze, każdy je lubi. A ile razy narzekałaś na ich brak? Ile razy narzekałaś że coś jest za drogie, albo twierdziłaś, że Cię na coś nie stać, albo zastanawiałaś się skąd Twoja klientka, która jeździ najnowszym mercedesem, ma pieniądze, albo martwiłaś się, jak zapłacić wysoki rachunek lub ratę kredytu za dom, albo zirytowała Cię koleżanka, która znów się wygrzewa w ciepłych krajach, albo nie pozwoliłaś sobie na drobną przyjemność, ponieważ stwierdziłaś, że szkoda na to pieniędzy ?

To wszystko nie jest lubieniem pieniędzy, a już na pewno nie ich kochaniem.

Takie myślenie, czy postępowanie tylko tworzy blokady w ich swobodnym napływie. Mi też było trudno to najpierw zrozumieć, a następnie wykorzenić z siebie te wszystkie złe nawyki myślenia i działania związane z pieniędzmi. Jednak udało się, i Tobie też się uda, a wtedy zobaczysz, jak pieniądze będą płynąć do Ciebie lekko ze wszystkich stron. Być może myślisz tak samo, jak ja myślałam kiedyś-że nie zasługujesz na to, aby mieć dużo pieniędzy, albo że nie są dla Ciebie, albo że pieniądze są złe, bo ktoś, kto ma dużo pieniędzy, jest zły, niegodziwy lub podejrzany.

A przecież dzięki pieniądżom można zrobić wiele dobrego.

Pieniądże to narzędzie do Twojego rozwoju, do wzrostu. Po to jesteśmy na tym świecie, aby się rozwijać, wyrażać swoje talenty i dawać je światu. W pieniądżach nie ma nic złego, pod warunkiem, że nie jest to jedyny cel życia (3).

Dzięki pieniądżom zaspokajasz swoje potrzeby i swoich najbliższych. A co z marzeniami? Przecież nie urodziłaś/eś się po to, aby tylko i wyłącznie pracować. Traktuj pieniądze jak energię, jak dobrą, pozytywną energię, która cały czas swobodnie przepływa.

Dużo interesuję się energią, która przepływa przez nasze ciało i co za tym idzie również czakrami. Nie będę Ci teraz o nich opowiadała, wyjaśnię jedynie, że w naszym ciele jest ich 7 i każda z nich jest odpowiedzialna za jakiś aspekt fizyczny i mentalny. Pierwsza czakra nazywana jest czakrą podstawy (jest podstawą systemu i związana jest z ziemią) i to ona odpowiada za nasze potrzeby fizyczne i poczucie bezpieczeństwa, ugruntowanie), jednym słowem za pieniądze. Jeżeli czakra ta jest zablokowana lub nie zrównoważona, to w naszym świecie, na różne sposoby objawiają się zaburzenia materialne, w tym zaburzenia w przepływie i relacji z pieniędzmi (4).

Z czakrami można pracować, ja się tego nauczyłam i możecie mi uwierzyć, że to naprawdę działa i poprawia komfort życia we wszystkich jego aspektach.

Od trzech lat każdego dnia wstaję o 5.30 rano i zaczynam dzień od jogi. Praktykuję jogę kundalini godzinę dziennie i przekonałam się, że to wspaniały sposób na ulepszanie siebie. Zaczynam tak każdy dzień i każdy jest wspaniały, następnie przez pół godziny się modlę i afirmuję. O godzinie 8 zaczynam pracę pogodną i radosną, nie myśląc o negatywnych rzeczach. Jestem przez cały dzień we wspaniałym nastroju, który wypracowałam przez te półtorej godziny rankiem.

Wiadomo, że powietrzem człowiek nie żyje i rachunki trzeba płacić, a paragon w supermarkecie też się sam nie zapłaci, dzieci wyrastają z bucików i ubrań, moje już nie wyrastają, ale studiują i to też jest spora inwestycja. Dlatego pracuję z pasją, kocham to, co robię i cieszę się z każdej chwili. Podczas medytacji dziękuję za wszystkie pieniądze, jakie otrzymałam w całym swoim życiu. Słowo "dziękuję" towarzyszy mi przez cały dzień, nigdy nie zapominam, aby je wypowiadać i pisać w wiadomościach.

Na koniec powiem Ci jeszcze bardzo ważną rzecz dotyczącą zarabiania: dostajesz tyle, ile jesteś w stanie przyjąć, a istotą rzeczy nie jest to, że jest Ci za mało dostarczane, bo zasoby są niewyczerpane, tylko Twoje nastawienie. Dlatego otwórz się i bądź gotowa/y przyjąć więcej niż zarabiasz w tej chwili, wyobrażając sobie, że przekroczy to Twoje najśmielsze marzenia, ponieważ Twoje zasoby są niewyczerpane.



SERDECZNIE POLECAM

Moją książkę

“3 Sposoby odmładzania twarzy”

Ta książka jest dla specjalisty wykonującego zabiegi estetyczne ważnym narzędziem w codziennej pracy.

A mój produkt premium to w wersji cyfrowej to kompleksowy kurs:

**“Sukces w kosmetologii estetycznej”
sekrety mezoterapii igłowej i stymulatorów tkankowych.**

ZNAJDZIESZ MNIE



WWW.ESTETYKAODMLADZANIA.PL



ESTETYKAODMLADZANIA.PL/BLOG/



AGATA@ESTETYKAODMLADZANIA.PL



**MGR AGATA PANKOWIAK-EKSPERT
KOSMETOLOGII ESTETYCZNEJ**



EXPERT_KOSMETOLOGII

PRZYPISY:

1. Sattler G., Gout U.: „Wypełniacze Ilustrowany Przewodnik Kliniczny Podstawy Wskazania Stosowanie” Wydawnictwo Kwintesencja 2018r.
2. Adamski Z., Kaszuba A.: „Dermatologia dla kosmetologów”. Edra Urban & Partner.
3. Murphy J.: “Bogać się z potęgą podświadomości”. Wydawnictwo Świat Książki 2024r.
4. Singh Khalsa D.: “Kundalini esencja jogi”. Wydanie polskie “Oficyna Wydawnicza ABA.