

Лекция по Модулю 1: «Введение в профессию. Правовые и организационные основы деятельности мастера маникюра»

Целевая аудитория: начинающие мастера маникюра (без опыта или с минимальным практическим опытом).

Цель модуля: сформировать понимание профессии как легальной, регулируемой и сервисной деятельности; дать базовые правовые, организационные и этические ориентиры для старта работы.

Блок 1. Профессия мастера маникюра: специфика, рынок, востребованность (3 ак. часа)

Что важно понять

Мастер маникюра — это специалист по оказанию бытовых косметических услуг по уходу за ногтевым аппаратом и кожей кистей (а часто и стоп). Важно сразу отделить это от медицинских услуг: маникюр не является медицинской процедурой, но требует строгого соблюдения санитарно-гигиенических норм и умения распознавать противопоказания.

Ключевые особенности профессии

- **Сервисная составляющая.** До 50% успеха — это коммуникация: умение консультировать, подбирать решение под запрос клиента, работать с возражениями и ожиданиями.
- **Техническая точность.** Работа с мелкими деталями, чувствительными тканями и острыми инструментами требует аккуратности и тренировки моторики.
- **Безопасность как основа.** Любая ошибка в дезинфекции или технике может привести к передаче инфекций, травмам, жалобам и проверкам.

Рынок услуг маникюра в РФ

Это один из самых массовых сегментов бьюти-индустрии. Спрос устойчив, сезонность выражена умеренно. Наиболее частые запросы клиентов: гигиенический маникюр, покрытие гель-лаком, дизайн, коррекция длины и формы, уход за кутикулой.

Что это значит для вас: даже в небольших городах есть спрос на качественный и безопасный сервис. Конкуренция высокая, поэтому выигрывают мастера, которые сочетают технику, сервис и соблюдение норм.

Контрольные вопросы (ответьте письменно)

1. Перечислите 3 главные составляющие успеха мастера маникюра и кратко раскройте каждую (1–2 предложения).
2. Почему важно разделять «маникюр» и «медицинскую процедуру»? Приведите 1 пример, где граница особенно критична.

3. Назовите 3 самых частых запроса клиентов и объясните, что в каждом из них чаще всего ожидают клиенты (результат, сроки, комфорт).
-

Блок 2. Нормативно-правовая база: что обязательно знать мастеру (3 ак. часа)

Основные документы

- **СанПиН 3.3686-21** — главный документ по санитарным требованиям к организациям, оказывающим бытовые услуги. Регулирует дезинфекцию, стерилизацию, обращение с отходами, организацию рабочего места.
- **СП и методические рекомендации Роспотребнадзора** — уточняют требования к обработке инструментов, хранению дезсредств, ведению журналов контроля.
- **ТР ТС 009/2011** (Технический регламент Таможенного союза) — требования к безопасности парфюмерно-косметической продукции. Регулирует использование лаков, гелей, жидкостей для снятия покрытия и т.п.
- **Федеральный закон № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения»** — общие требования к соблюдению санитарных норм.
- **Профессиональные стандарты и отраслевые рекомендации** — задают ориентиры по квалификации, перечню трудовых функций и требованиям к обучению.

Практические выводы для мастера

- Вы обязаны использовать только разрешённые к применению дезсредства и строго следовать инструкциям по их разведению и экспозиции.
- Инструменты должны проходить полный цикл: очистка → дезинфекция → предстерилизационная очистка (если требуется) → стерилизация → хранение в стерильной упаковке или УФ-шкафу.
- Материалы должны иметь действующие декларации соответствия или сертификаты, а сроки годности — соблюдаться.

Типичные нарушения и риски

- Использование несертифицированных дезсредств или неправильное разведение растворов.
- Хранение инструментов «просто в футляре» без стерильной упаковки.
- Применение материалов с истёкшим сроком годности.
- Отсутствие журналов учёта дезинфекции и стерилизации.

Последствия: жалобы клиентов, проверки Роспотребнадзора, штрафы, приостановление деятельности.

Контрольные вопросы

1. Назовите 2 документа, которые регулируют безопасность материалов (лаков, гелей) и 2 документа по санитарным требованиям.
2. Опишите полный цикл обработки инструмента в 5 шагах.

3. Приведите пример ситуации, когда использование просроченного материала может стать основанием для жалобы и проверки.
-

Блок 3. Организация рабочего места: требования и стандарты (2 ак. часа)

Обязательные элементы рабочего места

- Стол с гладкой, легко моющейся поверхностью.
- Стул мастера и стул для клиента (эргономичные).
- Лампа-лупа (для качественного осмотра и работы).
- Зона для дезинфекции и стерилизации (отдельная, с маркировкой).
- Ёмкости для отходов (в т.ч. острых и загрязнённых).
- Аптечка первой помощи.

Требования к помещению (кратко)

- Достаточное освещение, вентиляция.
- Поверхности, допускающие влажную уборку и дезинфекцию.
- Разделение «чистой» и «грязной» зон.

Чек-лист «Рабочее место готово к приёму клиента»

- Инструменты стерильны, упаковка не нарушена.
- Дезсредства в наличии, с действующими сроками, инструкции на виду.
- Расходные материалы (салфетки, перчатки, маски) в достатке.
- Журналы учёта (дезинфекция, стерилизация) заполнены.
- Аптечка укомплектована.
- Освещение и эргономика проверены.

Контрольные вопросы

1. Составьте свой чек-лист из 7 пунктов для быстрой проверки готовности рабочего места перед началом смены.
 2. Объясните, почему важно разделять «чистую» и «грязную» зоны. Приведите 2 примера, как это можно организовать даже в небольшом кабинете.
-

Блок 4. Формы занятости и оформление деятельности (2 ак. часа)

Варианты легального оформления

- **Самозанятость (НПД)** — подходит, если вы работаете самостоятельно, без наёмных сотрудников, и ваш доход укладывается в лимиты. Плюсы: простая

отчётность, низкие ставки налога. Минусы: нельзя нанимать персонал, есть ограничения по видам деятельности и обороту.

- **ИП** — если планируете нанимать сотрудников, расширять услуги, заключать договоры с организациями. Больше отчётности, но больше возможностей.
- **Работа в салоне** — оформление по трудовому договору. Ответственность за соблюдение норм частично лежит на работодателе, но вы обязаны соблюдать внутренние регламенты и требования.

На что обратить внимание

- При работе на дому нужно учитывать требования к помещению и возможные претензии соседей/управляющей компании.
- При аренде кабинета/места в салоне проверьте, кто отвечает за санитарные нормы, журналы, утилизацию отходов.
- Для всех форм важно иметь документы на материалы и оборудование, а также вести учёт стерилизации и дезинфекции.

Контрольные вопросы

1. Сравните самозанятость и ИП по 3 критериям: отчётность, возможность нанимать сотрудников, лимиты по доходу.
2. Приведите 1 пример ситуации, когда работа без оформления может привести к претензиям со стороны клиента или проверяющих органов.

Блок 5. Этика, сервис, безопасность: правила взаимодействия с клиентом (2 ак. часа)

Принципы профессиональной этики

- **Конфиденциальность.** Не обсуждайте клиентов вне рабочего контекста.
- **Вежливость и уважение.** Даже в конфликтной ситуации сохраняйте профессиональный тон.
- **Информированность.** Клиент должен понимать, что вы делаете, зачем и какие есть риски.

Алгоритм приёма клиента

1. **Знакомство и выяснение запроса.** Что хочет клиент: гигиенический маникюр, покрытие, коррекция, уход?
2. **Осмотр и диагностика.** Оцените состояние ногтей и кожи, отметьте особенности и противопоказания.
3. **Обсуждение плана и согласование.** Расскажите, какие техники и материалы планируете использовать, сколько времени займёт процедура, какие есть ограничения.
4. **Информирование о рисках и согласие.** Объясните возможные риски (аллергии, отслойки, травмы), предложите подписать согласие на обработку персональных данных и информированное согласие на процедуру (если используете в своей практике).

5. **Выполнение процедуры и рекомендации по уходу.** Дайте простые и понятные рекомендации: как ухаживать за маникюром, когда прийти на коррекцию, на что обратить внимание.

Скрипты коммуникации (примеры фраз)

- «Перед процедурой я всегда осматриваю ногти и кожу — это нужно, чтобы подобрать максимально щадящую и безопасную технику».
- «Вижу признаки сухости кожи — предлагаю использовать более мягкие абразивы и добавить уход».
- «Если есть склонность к аллергии, лучше заранее предупредить — я подберу гипоаллергенные материалы».

Контрольные вопросы

1. Напишите 3 фразы, которыми вы будете объяснять клиенту необходимость осмотра перед процедурой.
 2. Составьте короткий текст (4–5 предложений) для информирования клиента о правилах подготовки к маникюру (что лучше не делать за 24–48 часов до визита).
-

Итоговый контроль по модулю (письменное задание)

Кейс: вы начинающий мастер, планируете принимать клиентов на дому. Опишите пошагово, как вы организуете свою работу с учётом правовых, санитарных и сервисных требований. Включите:

- форму занятости и обоснование выбора;
- список документов и журналов, которые будете вести;
- перечень обязательных элементов рабочего места и как вы их разместите;
- алгоритм приёма клиента (5–7 шагов);
- 3–4 фразы для коммуникации с клиентом, чтобы объяснить важность осмотра, безопасности и ухода.

Критерии оценки:

- Полнота и обоснованность выбора формы занятости — 20%.
 - Учёт санитарных и правовых требований (документы, журналы, организация места) — 30%.
 - Логичный и реалистичный алгоритм приёма клиента — 30%.
 - Профессиональные, вежливые формулировки для клиента — 20%.
-

Рекомендации по визуальным материалам (что собрать для обучения)

1. **Схема «Цикл обработки инструмента»** — 5 шагов с подписями: очистка, дезинфекция, предстерилизационная очистка, стерилизация, хранение.

2. **Фото «Чистой» и «Грязной» зоны** — примеры организации даже в небольшом пространстве.
3. **Образцы журналов учёта** — фото/сканы страниц журналов дезинфекции и стерилизации.
4. **Чек-листы** — распечатайте и используйте для ежедневных проверок.
5. **Шаблоны документов** — согласие на обработку персональных данных, информированное согласие на процедуру, карта клиента.