



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

UF2062 Aplicación de Técnicas de Entrenamiento y Asesoría a Clientes para el Cambio en el Estilo de Imagen Personal

Modalidad de realización del curso: [A distancia y Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Este curso se ajusta a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente a la Unidad Formativa UF2062 Aplicación de técnicas de entrenamiento y asesoría a clientes para el cambio en el estilo de imagen personal, incluida en el Módulo Formativo MF1251_3 Asesoría en vestuario, moda y complementos, regulada en el Real Decreto 620/2013, de 2 de agosto, que permita al alumnado adquirir las competencias profesionales necesarias para la asesoría en vestuario, moda y complementos, preparando al alumnado concretamente para la aplicación de técnicas de entrenamiento y asesoramiento a clientes para el cambio en el estilo de imagen personal.

CONTENIDOS

UNIDAD FORMATIVA 1. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE ENTRENAMIENTO Y ASESORAMIENTO A CLIENTES PARA EL CAMBIO EN EL ESTILO DE IMAGEN PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ENTRENAMIENTO DEL CLIENTE Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO DE ASESORÍA DE ESTILISMO EN EL VESTIR.

1. Plan de actividades para el entrenamiento del cliente en estilismo en el vestir.
2. Técnicas de entrenamiento en la selección de vestuario y complementos.
3. Colores personales de prendas y accesorios.
4. El fondo de armario masculino y femenino.
5. Pautas para la elección y combinación de prendas y complementos.
6. Protocolo y etiqueta social en el vestir:
7. - Etiqueta masculina: smoking, chaqué, spencer, frac colonial, uniforme militares de gala, complementos y accesorios, otros.
8. - Etiqueta femenina: vestido de cóctel, vestido largo, vestido corto, complementos y accesorios, otros.
9. Tabla de equivalencias del vestuario en otros países.
10. Técnicas de seguimiento y mantenimiento del proceso de asesoría en el vestir.
11. Manejo de software informático aplicable a la asesoría de estilismo.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRATEGIAS DE ASESORAMIENTO EN LA COMPRA DE VESTUARIO, ACCESORIOS Y COMPLEMENTOS.

1. Identificación de criterios estéticos, estilo, necesidades y demandas para la asesoría en la compra de vestuario, complementos y accesorios.
2. Claves para la asesoría de compra de vestuario, complementos y accesorios.
3. La compra de vestuario, complementos y accesorios para un acto puntual o para el fondo de armario.
4. La comunicación aplicada a la asesoría para la compra vestuario, complementos y accesorios masculinos y femeninos.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS PUNTOS DE PUNTOS VENTA DE VESTUARIO, COMPLEMENTOS Y ACCESORIOS.

1. Tipología de tiendas:
2. - Cadenas nacionales, internacionales, firmas, multimarcas, outles, otros.
3. Diseñadores de moda y complementos.
4. Temporadas de compra.
5. Proveedores de servicios de estilismo.
6. Pautas para la confección de la «ruta de tiendas».

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTROL DE CALIDAD EN EL ASESORAMIENTO DE ESTILISMO EN EL VESTIR.

1. Parámetros que definen la calidad en las distintas fases del proceso de asesoría de estilismo en el vestir.
2. Métodos para valorar la calidad de los procesos de entrenamiento en estilismo en el vestir.
3. Métodos para el control de calidad en la atención al cliente.
4. Medidas correctoras en los procesos de asesoría de estilismo en el vestir.



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es