



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

TCPF001PO ASESOR DE IMAGEN. ESTILISTA DE MODA

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

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

OBJETIVOS

La asesoría de imagen, aplicada al ámbito personal, consiste en una serie de procedimientos y metodologías de trabajo que pretenden mejorar o potenciar la imagen de la persona, ya sea con finalidades laborales o personales, por lo que guarda una estrecha relación con el estilismo en moda. A través de este curso de asesoría de imagen el alumnado podrá conocer todo lo necesario para poner en marcha esta técnicas a nivel profesional, y desarrollar su carrera laboral en uno de los sectores con mayor demanda de personal altamente cualificado.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS BÁSICOS SOBRE ESTILISMO EN EL VESTIR

1. Definición de estilismo
2. Estilos básicos en la indumentaria
3. Características del personal asesor de imagen

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRENDAS: ANATOMÍA Y ESTILISMO

1. El lenguaje de las prendas
2. Tipos de prendas femeninas
3. Tipos de prendas masculinas
4. Complementos
5. Materiales y tejidos
6. Elección de la indumentaria

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INDUMENTARIA Y LA IMAGEN PERSONAL

1. Proporciones de la figura humana
2. El canon de belleza masculino y femenino
3. Correcciones ópticas de las proporciones a través de la indumentaria
4. Teoría del color aplicada a la asesoría de imagen
5. El fondo de armario
6. Composición del equipaje

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES DE LA INDUMENTARIA SEGÚN LAS OCASIONES

1. Indumentaria en los medios audiovisuales
2. Indumentaria como lenguaje político
3. Indumentaria para una entrevista de trabajo
4. Indumentaria en el entorno laboral
5. Indumentaria para ceremonia u ocasiones especiales
6. Normas de etiqueta y protocolo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL PROCESO DE ASESORÍA

1. Identificación de los criterios estéticos del cliente
2. Estudio y valoración de la imagen del cliente
3. Propuestas de indumentaria en función de la estética del cliente
4. Habilidades de negociación y técnicas de comercialización
5. Métodos para medir el grado de satisfacción del cliente

6. Creación de base de datos de los clientes



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