



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

Técnico Profesional en Personal Shopper

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

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

OBJETIVOS

El trabajo de personal shopper nace para cubrir ciertas necesidades de la sociedad actual en la que la jornada laboral y los compromisos personales ocupan todo nuestro tiempo y nos impiden dedicarnos a elegir la imagen adecuada para cada situación. Este curso parte de la figura del personal shopper, haciendo hincapié en las habilidades sociales propias de este profesional, la importancia de la imagen personal y la clientela, etc. En definitiva, te proporciona todos los conocimientos básicos y necesarios para saber cubrir todas estas demandas tanto a nivel personal como social.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA FIGURA DEL PERSONAL SHOPPER

1. ¿Qué es el personal shopper?
2. - Agencias de personal shopper
3. - Personal shopper on-line
4. - Otras figuras anexas al personal shopper
5. Evolución de la figura del personal shopper
6. Funciones específicas de un personal shopper
7. Tipologías de la figura del personal shopper

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HABILIDADES SOCIALES DEL PERSONAL SHOPPER

1. ¿Qué son las habilidades sociales?
2. Habilidades sociales del personal Shopper
3. - Empatía
4. - Saber escuchar
5. - Asertividad
6. - Tomar decisiones
7. Perfil del personal shopper
8. Conocimiento profesional del Personal Shopper. Documentación técnica

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COOLHUNTING

1. Introducción al coolhunting
2. ¿Qué es ser cool?
3. ¿Qué es el coolhunting?
4. Figura del coolhunter
5. - Características de un coolhunter
6. - Tipos de coolhunter
7. Coolhunting digital
8. - La netnografía
9. Tendencias
10. - Microtendencias y macrotendencias
11. - Tipos de tendencias
12. - Contextualización de las tendencias
13. - Diferenciar tendencias de modas pasajeras

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA IMAGEN PERSONAL

1. Psicología de la imagen
2. - Autoconocimiento
3. - Autoconcepto

4. - Autoaceptación
5. - Autovaloración
6. - Autorespeto
7. - Autoestima
8. La relación entre la imagen personal y la calidad de vida
9. La conexión con tu interior
10. La importancia de la imagen personal
11. - La primera impresión es la que cuenta
12. - La imagen personal no es algo superficial
13. - El asesor de imagen
14. - El poder de la imagen personal en la sociedad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS DE MAQUILLAJE

1. Intensidad y calidad de la luz en el maquillaje
2. Aplicaciones del color al maquillaje
3. - Los colores: cálidos y fríos
4. - Escalas de color
5. - Armonización y contraste de los colores utilizados en el maquillaje
6. - Efectos psicológicos del color
7. Maquillaje de día
8. Maquillaje de tarde-noche
9. Maquillaje de fiesta
10. Maquillaje de la mujer madura
11. Maquillaje de la piel oscura

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE PELUQUERÍA

1. El pelo
2. - Fundamentos de los cambios de forma temporales
3. - Procedimientos físicos utilizados
4. - Factores que influyen sobre el cabello: la tracción, el calor, la humedad y la humedad asociada al calor
5. Fundamentos de los cambios de forma permanente en el cabello

6. - Modificaciones en la estructura del cabello
7. - Efectos producidos en el cabello en los procesos de cambio de forma permanente
8. - Cambios con humedad y secado posterior: rulos, anillas, ondas al agua, secador etc
9. - Cambios en seco: tenacillas, planchas, con molde y fijador, anillas o sortijillas

UNIDAD DIDÁCTICA 7. SABER IDENTIFICAR AL CLIENTE. TIPOS DE NECESIDADES

1. Atención al cliente
2. Servicios que ofrece un personal shopper a sus clientes
3. ¿Por qué contratar a un personal shopper?
4. ¿Qué tipo de cliente es el que solicita los servicios de un personal shopper?
5. - Según su personalidad
6. - Según su asiduidad
7. - Según su situación profesional
8. ¿Cómo trabaja un personal shopper para saber qué es lo que más le conviene a su cliente?
9. Grado de satisfacción del cliente y calidad percibida
10. Tratamiento de las dudas, quejas y reclamaciones del cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 8. SHOPPING. RUTA DE TIENDAS

1. Conocer las tiendas más adecuadas atendiendo al estilo de cada cliente
2. - Estilo Vintage
3. - Estilo Clásico
4. - Estilo British
5. - Estilo Bohemio
6. - Estilo Chic urbano; más casual e informal
7. Importancia de los colores
8. Necesidades del cliente
9. - Clasificación de las necesidades (Maslow)
10. - Los deseos
11. Diferentes tipos de shopping: individual y en grupo
12. Personal shopper de ruta

13. Ruta de compras
14. - Ejemplo de ruta de compras por Madrid

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MERCADO DE TRABAJO DEL PERSONAL SHOPPER

1. El mercado de trabajo actual
2. - El trabajo del personal shopper
3. - Ejercer la profesión de personal shopper
4. - Salidas profesionales
5. Capacidad emprendedora del personal shopper
6. - Destrezas
7. - Actitudes
8. - Intereses y motivaciones
9. Empoderamiento
10. - Desarrollo de capacidades personales para el aprendizaje
11. - La red personal y social

UNIDAD DIDÁCTICA 10. CONCEPTOS BÁSICOS DE PROTOCOLO Y SUS USOS

1. Clases
2. Utilidad
3. Usos sociales
4. Protocolo y etiqueta social en el vestir
5. - Etiqueta masculina: smoking, chaqué, spencer, frac coloquial, uniformes militares de gala, complementos y accesorios y otros
6. - Etiqueta femenina: vestido de cóctel, vestido largo, vestido corto, complementos y accesorios, otros



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