



**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

MÓDULO 1. TÉCNICO PROFESIONAL EN PERSONAL SHOPPER

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA FIGURA DEL PERSONAL SHOPPER

1. Introducción.
2. ¿Qué es el personal shopper?
3. Evolución de la figura del personal shopper.
4. Funciones de un personal shopper.
5. Tipos de personal shopper.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HABILIDADES SOCIALES DEL PERSONAL SHOPPER

1. Introducción.
2. ¿Qué son las habilidades sociales?
3. Habilidades sociales del personal shopper.
4. Perfil del personal shopper.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COOLHUNTING

1. Introducción al coolhunting.
2. ¿Qué es ser cool?
3. ¿Qué es el Cool Hunting?
4. Figura del coolhunter.
5. Coolhunting Digital.
6. Tendencias.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA IMAGEN PERSONAL

1. Psicología de la imagen.
2. La relación entre la imagen personal y la calidad de vida.
3. La conexión con tu interior.
4. La importancia de la imagen personal.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SABER IDENTIFICAR AL CLIENTE. TIPOS DE

NECESIDADES

1. Introducción.
2. Atención al cliente.
3. Servicios que ofrece un Personal Shopper a sus clientes.
4. ¿Por qué contratar a un Personal Shopper?
5. ¿Qué tipo de cliente es el que solicita los servicios de un personal shopper?
6. ¿Cómo trabaja un personal shopper para saber que es lo que más le conviene a su cliente?
7. Grado de satisfacción del cliente y calidad percibida.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SHOPPING. RUTA DE TIENDAS

1. Introducción.
2. Conocer las tiendas más adecuadas atendiendo al estilo de cada cliente.
3. Necesidades del cliente.
4. Diferentes tipos de shopping: individual y en grupo.
5. Personal shopper de ruta.
6. Ruta de compras.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. MERCADO DE TRABAJO DEL PERSONAL SHOPPER

1. Introducción.
2. El mercado de trabajo actual.
3. Capacidad emprendedora del personal shopper.
4. Empoderamiento.



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