

## CURSO ONLINE DE IMAGEN PERSONAL Y ASESORAMIENTO



**250,00 € - 350,00 €**

Si le interesa el mundo de la imagen personal y quiere conocer las técnicas oportunas de asesoramiento este es su momento, con el Curso Online de Imagen Personal y Asesoramiento podrá adquirir los conocimientos necesarios para desempeñar esta función con éxito. En la actualidad, la imagen personal juega un papel como herramienta comunicativa en la sociedad, el culto al cuerpo y la preocupación por el aspecto físico son prioridades para muchos. El querer encontrarse bien con uno mismo y el tener la mejor imagen posible ante los demás son dos de los principios que rigen la relación con uno mismo y con nuestro entorno social y profesional. Realizando este Curso Online de Imagen Personal y Asesoramiento aprenderá los aspectos fundamentales de la imagen personal y asesoramiento, siendo profesional en el área del marketing y personal shopper etc.

**Categorías:** [Cursos online](#), [Imagen Personal](#) |

### INFORMACIÓN

**Duración**

175 h

<b>Modalidad</b>	Online
<b>Docencia</b>	TUTOR PERSONAL
<b>Prácticas</b>	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
<b>Método de pago</b>	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
<b>Centro de empleo</b>	AGENCIA DE COLOCACIÓN
<b>Formación acreditada</b>	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

## **DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING EN EL MERCADO DE LA IMAGEN PERSONAL.**

1. Diferencia entre productos y servicios estéticos.
2. Propiedades de los productos cosméticos.
3. Naturaleza de los servicios.
4. La servucción o proceso de creación de un servicio.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL REPRESENTANTE COMERCIAL O ASESOR TÉCNICO.**

1. Características, funciones, actitudes y conocimientos.
2. Cualidades que debe de reunir un buen vendedor/asesor técnico.
3. Las relaciones con los clientes.
4. Características esenciales de los productos y/o servicios que debe conocer un representante.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CLIENTE**

1. El cliente como centro del negocio.
2. Tipos de clientes y su relación con la prestación del servicio.
3. La atención personalizada.
4. Las necesidades y los gustos del cliente.
5. Motivación, frustración y los mecanismos de defensa.
6. Los criterios de satisfacción.
7. Las objeciones de los clientes y su tratamiento.
8. Fidelización de clientes.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 4. CUIDADOS Y TÉCNICAS DE EMBELLECIMIENTO PERSONAL**

1. Nociones básicas de nutrición y dietética
2. Pirámide nutricional
3. Clasificación de los alimentos
4. Índice de masa corporal (IMC)
5. Alteraciones y trastornos de la alimentación

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA INDUMENTARIA Y SU REPERCUSIÓN EN LA IMAGEN PERSONAL**

1. Canon de belleza: concepto y evolución
2. Proporciones idealizadas en la figura humana
3. Medidas antropométricas
4. Medidas antropométricas para un estudio de asesoría de vestuario
5. Automedición de las proporciones corporales

## **UNIDAD DIDÁCTICA 6. ESTILISMO EN EL VESTIR**

1. Concepto de estilismo
2. Conceptos básicos sobre el estilismo en el vestir
3. Materiales y tejidos

## **UNIDAD DIDÁCTICA 7. PRENDAS FEMENINAS Y MASCULINAS**

1. Prendas masculinas
2. Prendas femeninas

## **UNIDAD DIDÁCTICA 8. COMPLEMENTOS FEMENINOS Y MASCULINOS**

1. Complementos masculinos
2. Complementos femeninos

## **UNIDAD DIDÁCTICA 9. 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 10. SHOPPING. ESTILOS DE VESTUARIO**

1. Introducción
2. Conocer las tiendas más adecuadas 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 11. 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 12. SABER IDENTIFICAR AL CLIENTE**

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
8. Tratamiento de las dudas, quejas y reclamaciones del cliente