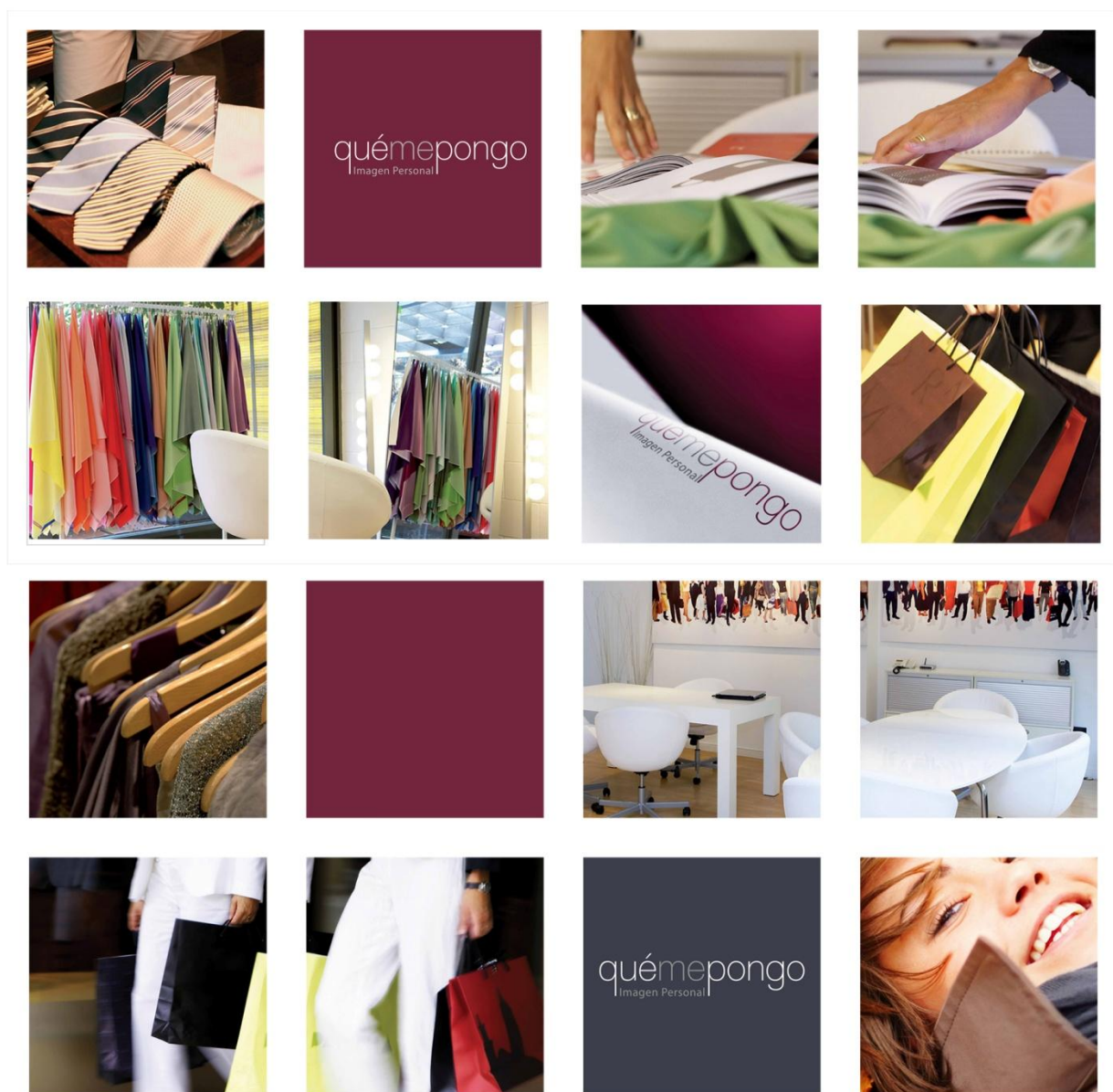


quémepongo

Imagen Personal

Máster Práctico de Personal Shopper



Máster Práctico de Personal Shopper

Introducción y programa

Es un **máster teórico-práctico** que va dirigido a todas aquellas personas interesadas en el mundo de la **asesoría de imagen, personal shopper y estilismo** ya sea para reforzar su carrera profesional, especializarse y formarse, o como enriquecimiento personal.

Este máster está impartido por **Montse Guals**, asesora, personal shopper y fundadora de la empresa "Quémepongo", junto con la estilista y personal shopper **Elisabet Olivé**, con más de 15 años de experiencia, autoras de los libros "Qué me pongo", "¿Y yo, qué me pongo?" y colaboradoras en diferentes medios de comunicación, como radio, televisión, prensa escrita y blogs.

- **Precio:** 1770 € (IVA no incluido).
- **Modalidad de pago:** 270 € matrícula y 6 mensualidades de 250€. Todos los cursos ofrecidos por quémepongo se pueden bonificar a través de la Fundación Tripartita. Para más información contacta con nosotros a través de formacion@quemepongo.es o de nuestro teléfono 93 217 06 06
- **Duración:** 76 horas lectivas. Correspondientes a clases presenciales, y además trabajos, tutorías y el proyecto final.
- **Garantía:** **quémepongo es empresa pionera y líder** en el sector de la imagen personal y el personal shopper con una amplia trayectoria de más de 15 años formando y asesorando, tanto a nivel particular como empresarial.
- **Proyecto Final:** el máster incluye un proyecto final tutelado por la profesora de cada área. Presentación del proyecto al cabo de los 3 meses de la finalización del máster.
- **Título:** Una vez finalizado el curso se entrega un **certificado de asistencia** por haber realizado el curso. Superado el trabajo final se te otorgará un **diploma acreditado por quémepongo**.
- **Material incluido:** pañuelos de los colores primarios, apuntes de todos los módulos y fichas.
- **Regalo:** 2 libros escritos por Montse Guals y Elisabet Olivé.
¿qué me pongo? dedicado a la mujer.
Y yo, ¿qué me pongo? dedicado al hombre.

Programa:

1. Introducción
2. Asesoría de Imagen aplicada al personal shopper
3. Estilismo en el vestir
4. Cómo trabaja la asesoría del color un personal shopper
5. Cómo valora las prendas de un guardarropa un personal shopper
6. Fondo de armario
7. Capacidades y habilidades del personal shopper
8. Rutas de shopping
9. Marketing y venta
10. Salidas profesionales

FECHAS	HORARIO	HORAS	PRECIO
TARDE ABRIL - JUNIO Inicio: 04/04/13 Fin: 27/06/13	MARTES Y JUEVES 18,00 a 21,00 h	76h	Matrícula 450€ 3 cuotas 440€

*El máster incluye una Proyecto final de Personal Shopper, tutelado por el profesor de cada área, al finalizar el curso.

* El precio del curso no incluye el IVA y la forma de pago puede ser fraccionada por mensualidades.

1. Introducción

- Definición de personal shopper
- Profesión y servicio
- La influencia de la belleza y el poder de la imagen personal

2. Asesoría de Imagen aplicada al personal shopper

- Qué es la asesoría de imagen
- Objetivo de la asesoría de imagen
- Proyección de la imagen personal
- La iconología de la imagen y su simbología (líneas, formas, volúmenes, colores
- ...
- Cómo asesorar con objetividad al cliente de personal shopper

3. Estilismo en el vestir

- Cánones de belleza y proporciones corporales
- - Análisis antropométrico
- Siluetas femeninas y masculinas y sus características físicas
- - Técnica de observación
- La indumentaria a través de líneas, formas y volúmenes...
- - Correcciones ópticas a través de la indumentaria
- Relación entre estilismo y visagismo (peinado, maquillaje y óptica)
- Nomenclatura de las prendas de vestir y complementos
- Estilo propio
- - Maneras de vestir y niveles en el vestir
- Reglas de protocolo y normas de uso social
- Tejidos y materiales de uso más frecuente en la indumentaria
- Los colores más adecuados en imagen y en belleza, según necesidades del cliente

4. Cómo trabaja la Asesoría del color un personal shopper

- La importancia del color
- Terminología y simbología del color
 - Aspectos a tener en cuenta
- Las características del color
- Clasificación del color
- La influencia del color en el vestir y complementos
 - Su efecto óptico
- Como identificar la armonía de color a nuestro cliente
- Realización del test de color "método quémepongo"
- Efecto visual de los colores
- Calidad de imagen y calidad de belleza
- Cómo aplicar los colores al objetivo de imagen, belleza, estilo, entorno...

- Ejercicios prácticos para determinar las armonías
 - Práctica del test de color

5. Cómo valora las prendas de un guardarropa un personal shopper

- Definición del análisis del guardarropa
- Capacidades del asesor en relación al análisis del guardarropa
 - Qué aportar, qué transmitir y qué generar
- Cómo hay que asesorar al cliente
 - Valoración de las características físicas del cliente
 - Conocer necesidades, gustos y estilo de vida
- Distintas formas de trabajar el servicio
-
- Cómo realizar un análisis del guardarropa
 - Criterios del análisis
 - Qué hay que tener en cuenta de las prendas y complementos
 - Funcionalidad y valoración
- Realización de looks
- Finalidad del análisis del guardarropa
- Cómo optimizar y maximizar resultados
- Ejercicios prácticos y fichas técnicas

6. Fondo de Armario

- Definición de fondo de armario
- Necesidades y prioridades del cliente
- Factores a tener en cuenta
- Objetivo del fondo de armario
 - Funcional, versátil, duradero
- Elementos a tener en cuenta
- Finalidad del fondo de armario
- Vestuario básico en función de las actividades personales, profesionales y sociales
- Realización de un fondo de armario femenino y masculino
 - Objetividad y criterio
 - Belleza, imagen y estilo
 - Fase de análisis, diseño y creación
- Realización de looks
- Esquema de consigna cromática

7. Capacidades y habilidades del personal shopper

- Moda y tendencias
 - Conceptos de alta costura, demi couture, pret a porter, colecciones, precolecciones; pre-fall, crucero; cápsulas...
- Estilos de siempre y emergentes
- Conceptos de elegancia; distinción; glamour; tener porte; chic...
- Tallaje femenino y masculino
 - Técnica de percepción visual
- La importancia de la versatilidad
- Interpretación de la simbología en el etiquetado y conservación
- Necesidades del personal shopper y factores a tener en cuenta
 - Identificar gustos, necesidades y preferencias del cliente
 - Determinación de las necesidades del cliente
- Hábitos de compra
- Criterios de selección de los colaboradores
 - Tipos de colaboradores
 - Gestión de base de datos
 - Trabajo de campo
- Diferentes servicios de personal shopper
 - Con cliente, sin cliente, en grupo, on-line
 - Metodología a seguir en cada servicio
- Fichas y ejercicios prácticos
- Fashion terminology

8. Rutas de Shopping

- Organización de distintas rutas de shopping
- Diferentes tipos de shopping
 - Individual y en grupo
- Cómo rentabilizar el servicio
- Fichas y planning de compras

9. Practica de Personal shopper

- Ejercicios de distintos roles
 - Presentación y valoración
- Diferentes tipos de shopping
 - Con cliente, sin cliente, en grupo, online..
- Diferentes rutas de shopping
- Realización de presupuestos

10. Marketing y venta

- Imagen Personal del personal shopper
- Técnica de venta del personal shopper

- Cómo presupuestar los distintos tipos de servicios

11. Salidas profesionales

- La importancia del personal shopper en la sociedad actual
- El futuro del personal shopper
- Salidas profesionales

Contacta con nosotras para ampliar la información que precises sobre los másteres.

Responsable del máster: **Elisabet Olivé**

T. 93 217 06 06 M. 648 057 178

E-mail: formacion@quemepongo.es

Web: www.quemepongo.es

Máster impartido en:

Oficina Central quemepongo

Av. Diagonal 512,
08006 BARCELONA