



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

***Postgrado en Asesor de Imagen y Personal Shopper. Experto en Vestuario, Moda y Complementos + Titulación Universitaria***

**+ Información Gratis**

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

# ***Postgrado en Asesor de Imagen y Personal Shopper. Experto en Vestuario, Moda y Complementos + Titulación Universitaria***

**duración total:** 550 horas

**horas teleformación:** 150 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

## ***descripción***

Este CURSO DE ASESOR DE IMAGEN Y PERSONAL SHOPPER ofrece una formación especializada e individual en la materia. Debemos saber que 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 de manera individual 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. La demanda de profesionales dedicados al asesoramiento de belleza y estilo crece desmesuradamente, por tanto se necesita formación individual como la que presentamos que profundice en técnicas de belleza, imagen y estilo.



**+ Información Gratis**

## *a quién va dirigido*

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

## *objetivos*

- Conocer la historia de la indumentaria y su influencia en la actualidad.
- Destacar los cuidados y técnicas de embellecimiento personal.
- Conocer las prendas y complementos masculinos y femeninos y su repercusión en la imagen personal.
- Adecuar la imagen tanto a la vida cotidiana como a las ocasiones de etiqueta.
- Conocer la figura del personal shopper.
- Adquirir las habilidades sociales propias del personal shopper como: saber escuchar, tomar decisiones, etc.
- Conocer el término coolhunting.
- Destacar la importancia de la imagen personal.
- Saber identificar al tipo de cliente que solicita los servicios del personal shopper.
- Identificar las posibles rutas de tiendas según el estilo y las necesidades del cliente.
- Conocer el mercado de trabajo de un personal shopper.

## *para qué te prepara*

Este CURSO ONLINE DE ASESOR DE IMAGEN Y PERSONAL SHOPPER te prepara de manera individual en la adquisición de las habilidades necesarias para el desarrollo de la profesión de asesor de imagen y/o personal shopper. Conocerás el mundo de un personal shopper, es decir, aprenderás y adquirirás conocimientos básicos sobre la imagen personal, el estilo, necesidades del cliente, ruta de tiendas, tendencias, mercado de trabajo, entre muchas otras cosas. En definitiva, proporciona los conocimientos necesarios para ofrecer una respuesta profesional ante las demandas del mercado.

## *salidas laborales*

Diseñadores, Expertos en protocolo, Estilistas, Asesores (decoración, arte, belleza, moda, tecnología), Asesor de imagen freelance, Asesor de personas con falta de conocimientos estéticos y de tendencias, Asesor de particulares, artistas o cualquier persona sin disponibilidad de tiempo, Personal shopper en tiendas, centros comerciales, hoteles, agencias de viaje, etc. Y otros profesionales que buscan ampliar sus conocimientos en el ámbito de la moda.

## titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



### INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación  
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

#### NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

#### Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello

NOMBRE DEL ALUMNO/A



## forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

## metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

## materiales didácticos

- Manual teórico 'Personal Shopper'
- Manual teórico 'Asesor de Imagen'



## profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado "Guía del Alumno" entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



## *plazo de finalización*

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

## *campus virtual online*

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

## *comunidad*

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

## *revista digital*

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

## *secretaría*

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

**programa formativo**

# **PARTE 1. ASESOR DE IMAGEN**

## **MÓDULO 1. HISTORIA DE LA INDUMENTARIA**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. PREHISTORIA Y EDAD ANTIGUA**

- 1.Prehistoria
- 2.Mesopotamia: sumerios, babilonios y asirios, persas y medos
- 3.Egipto
- 4.Creta: civilización minoica
- 5.Grecia
- 6.Etruria
- 7.Roma
- 8.Imperio Bizantino

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. EDAD MEDIA Y RENACIMIENTO**

- 1.Edad Media
- 2.Indumentaria en la Edad Media
  - 1.- Indumentaria femenina
  - 2.- Indumentaria masculina
- 3.Renacimiento
  - 1.- Indumentaria renacentista femenina
  - 2.- Indumentaria renacentista masculina

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. BARROCO Y ROCOCÓ**

- 1.Barroco: siglo XVII
  - 1.- Indumentaria masculina
  - 2.- Indumentaria femenina
- 2.Rococó: siglo XVIII
  - 1.- Indumentaria femenina rococó
  - 2.- Indumentaria masculina

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. SIGLO XIX**

- 1.Siglo XIX
- 2.Indumentaria femenina
  - 1.- Años 1800-1820: Neoclasicismo
  - 2.- Años 1820-1830: Romanticismo
  - 3.- Años 1830-1890: era Victoriana
- 3.Indumentaria masculina
  - 1.- Años 1800-1840: el dandismo puro y el dandismo extravagante
  - 2.- La sobriedad de los años cuarenta

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. SIGLO XX Y SIGLO XXI**

- 1.Introducción al siglo XX
- 2.Periodo de 1900 a 1950
  - 1.- Periodo de 1900 a 1920
  - 2.- Periodo de 1920 a 1930
  - 3.- Periodo de 1930 a 1940
  - 4.- Periodo de 1940 a 1950
- 3.Periodo de 1950 a 2000
  - 1.- Periodo de 1950 a 1960
  - 2.- Periodo de 1960 a 1970
  - 3.- Periodo de 1970 a 1980
  - 4.- Periodo de 1980 a 1990



5.- Periodo de 1990 a 2000

4.El Siglo XXI

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. ICONOS DE LA MODA Y DISEÑADORES DEL SIGLO XX**

1.Iconos de la Moda del siglo XX

- 1.- Iconos de la moda del mundo del cine
- 2.- Iconos de la moda del mundo de la sociedad
- 3.- Iconos de la moda del mundo de la música

2.Diseñadores de Moda del Siglo XX

- 1.- Paul Poiret, Mariano Fortuny y Jeanne Lanvin
- 2.- Jeanne Paquin, Edward Molyneux, Jean Patou y Coco Chanel
- 3.- Elsa Schiaparelli, Nina Ricci y Alix Grès
- 4.- Maggy Rouff, Marcel Rochas y Mainbocher
- 5.- Augustabernard, Louiseboulanger y Cristóbal Balenciaga
- 6.- Pierre Balmain, Valentino e Yves Saint-Laurent

## **MÓDULO 2. EMBELLECIMIENTO PERSONAL Y ESTILISMO EN EL VESTIR**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. CUIDADOS Y TÉCNICAS DE EMBELLECIMIENTO PERSONAL**

- 1.Nociones básicas de nutrición y dietética
- 2.La pirámide nutricional y el óvalo
- 3.Clasificación de los alimentos
- 4.Índice de masa corporal

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA INDUMENTARIA Y SU REPERCUSIÓN EN LA IMAGEN PERSONAL**

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

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. ESTILISMO EN EL VESTIR**

- 1.Concepto de estilismo
- 2.Conceptos básicos sobre el estilismo en el vestir
  - 1.- La alta costura
  - 2.- Moda Prêt-à-porter
  - 3.- Fondo de armario o vestuario básico
- 3.Materiales y tejidos
  - 1.- Tipos de fibras textiles
  - 2.- Principales tejidos
  - 3.- Simbología del etiquetado
  - 4.- Conservación de las prendas

## **MÓDULO 3. PRENDAS Y COMPLEMENTOS**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. PRENDAS FEMENINAS Y MASCULINAS**

- 1.Prendas femeninas
  - 1.- Escotes, cuellos y mangas
  - 2.- Faldas
  - 3.- Chaquetas
  - 4.- Pantalones
  - 5.- Vestidos
  - 6.- Zapatos
- 2.Prendas masculinas
  - 1.- Camisa
  - 2.- Trajes

- 3.- Abrigos
- 4.- Calzado

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. COMPLEMENTOS FEMENINOS Y MASCULINOS**

##### 1. Complementos femeninos

- 1.- Bolso
- 2.- Sombrero
- 3.- Pañuelo y bufanda
- 4.- Guantes
- 5.- Medias
- 6.- Cinturones
- 7.- Joyas y bisutería

##### 2. Complementos masculinos

- 1.- Corbata
- 2.- Pajarita
- 3.- Cinturón
- 4.- Sombrero
- 5.- Tirantes

## **PARTE 2. PERSONAL SHOPPER**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA FIGURA DEL PERSONAL SHOPPER**

- 1. ¿Qué es el personal shopper?
  - 1.- Agencias de personal shopper
  - 2.- Personal shopper on-line
  - 3.- Otras figuras anexas al personal shopper
- 2. Evolución de la figura del personal shopper
- 3. Funciones específicas de un personal shopper
- 4. 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
  - 1.- Empatía
  - 2.- Saber escuchar
  - 3.- Asertividad
  - 4.- Tomar decisiones
- 3. Perfil del personal shopper
- 4. 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
  - 1.- Características de un coolhunter
  - 2.- Tipos de coolhunter
- 5. Coolhunting digital
  - 1.- La netnografía
- 6. Tendencias
  - 1.- Microtendencias y macro-tendencias
  - 2.- Tipos de tendencias
  - 3.- Contextualización de las tendencias
  - 4.- Diferenciar tendencias de modas pasajeras

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA IMAGEN PERSONAL**

1. Psicología de la imagen
  - 1.- Autoconocimiento
  - 2.- Autoconcepto
  - 3.- Autoaceptación
  - 4.- Autovaloración
  - 5.- Autorespeto
  - 6.- Autoestima
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
  - 1.- La primera impresión es la que cuenta
  - 2.- La imagen personal no es algo superficial
  - 3.- El asesor de imagen
  - 4.- 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
  - 1.- Los colores: cálidos y fríos
  - 2.- Escalas de color
  - 3.- Armonización y contraste de los colores utilizados en el maquillaje
  - 4.- Efectos psicológicos del color
3. Maquillaje de día
4. Maquillaje de tarde-noche
5. Maquillaje de fiesta
6. Maquillaje de la mujer madura
7. Maquillaje de la piel oscura

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE PELUQUERÍA**

1. El pelo
  - 1.- Fundamentos de los cambios de forma temporales
  - 2.- Procedimientos físicos utilizados
  - 3.- Factores que influyen sobre el cabello: la tracción, el calor, la humedad y la humedad asociada al calor
2. Fundamentos de los cambios de forma permanente en el cabello
  - 1.- Modificaciones en la estructura del cabello
  - 2.- Efectos producidos en el cabello en los procesos de cambio de forma permanente
  - 3.- Cambios con humedad y secado posterior: rulos, anillas, ondas al agua, secador etc.
  - 4.- 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?
  - 1.- Según su personalidad
  - 2.- Según su asiduidad
  - 3.- Según su situación profesional
5. ¿Cómo trabaja un personal shopper para saber qué es lo que más le conviene a su cliente?
6. Grado de satisfacción del cliente y calidad percibida
7. 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
  - 1.- Estilo Vintage
  - 2.- Estilo Clásico
  - 3.- Estilo British

- 4.- Estilo Bohemio
- 5.- Estilo Chic urbano; más casual e informal
- 2.Importancia de los colores
- 3.Necesidades del cliente
  - 1.- Clasificación de las necesidades (Maslow)
  - 2.- Los deseos
- 4.Diferentes tipos de shopping: individual y en grupo
- 5.Personal shopper de ruta
- 6.Ruta de compras
  - 1.- Ejemplo de ruta de compras por Madrid

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. MERCADO DE TRABAJO DEL PERSONAL SHOPPER**

- 1.El mercado de trabajo actual
  - 1.- El trabajo del personal shopper
  - 2.- Ejercer la profesión de personal shopper
  - 3.- Salidas profesionales
- 2.Capacidad emprendedora del personal shopper
  - 1.- Destrezas
  - 2.- Actitudes
  - 3.- Intereses y motivaciones
- 3.Empoderamiento
  - 1.- Desarrollo de capacidades personales para el aprendizaje
  - 2.- 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
  - 1.- Etiqueta masculina: smoking, chaqué, spencer, frac coloquial, uniformes militares de gala, complementos y accesorios y otros
  - 2.- Etiqueta femenina: vestido de cóctel, vestido largo, vestido corto, complementos y accesorios, otros