



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Máster en Imagen Personal + Titulación Universitaria

+ Información Gratis

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

Máster en Imagen Personal + Titulación Universitaria

duración total: 1.500 horas

horas teleformación: 450 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

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. Este Master en Imagen Personal ofrece una formación especializada en la materia, y es de mucha ayuda debido a la demanda de profesionales dedicados al asesoramiento de belleza y estilo que está creciendo desmesuradamente, por tanto se necesita formación como la que presentamos que profundice en técnicas de belleza, imagen y estilo.



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.
- Especificación de los principales aspectos que pueden influir en el proceso de maquillaje.
- Introducción a las operaciones previas que se deben realizar antes de maquillar.
- Aprendizaje de los tipos de materiales empleados en el maquillaje y su utilización.
- Conocimiento de las diferentes partes del rostro.
- Especificación de la aplicación del maquillaje.
- Observar y valorar el tipo y estado del cabello para hacer la propuesta al cliente de los cambios a realizar en función de sus demandas y necesidades.
- Seleccionar los medios técnicos como aparatos, accesorios, complementos y cosméticos necesarios para el proceso, del peinado, acabado y/o recogido teniendo en cuenta las características del cliente.
- Adaptar el protocolo de un cambio de forma temporal del cabello, peinado o recogido a las características del cliente.

para qué te prepara

Este Master en Imagen Personal te prepara en la adquisición de las habilidades necesarias para el desarrollo de la profesión de asesor de imagen. 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, maquillaje, peinados, 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 'Cambios de Forma Temporal en el Cabello: Peinados, Acabados y Recogidos'
- Manual teórico 'Aplicación de Pelucas, Postizos, y Extensiones'
- Manual teórico 'Maquillaje'
- Manual teórico 'Marketing de la Moda: Experto en Marketing Retail'
- 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 inesem 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

PARTE 3. MAQUILLAJE PROFESIONAL

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL MAQUILLAJE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. HISTORIA DEL MAQUILLAJE

- 1.Introducción
- 2.Maquillaje en la primera década del siglo XX
- 3.Maquillaje en los años 20-30
- 4.Maquillaje en los años 40-50
- 5.Maquillaje en los años 60-70
- 6.Maquillaje en los años 80-90

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ASPECTOS RELEVANTES DEL MAQUILLAJE

- 1.Aspectos asociados al maquillaje
- 2.Aplicaciones del color al maquillaje

MÓDULO 2. OPERACIONES RELACIONADAS CON EL PROCESO DE MAQUILLAJE

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OPERACIONES PREVIAS AL MAQUILLAJE

- 1.Introducción
- 2.Recepción y contacto inicial con el cliente
- 3.La ficha técnica del maquillaje
- 4.Estudio y valoración de las características del cliente

5. Características anatómicas de algunas zonas de la piel relacionadas con el maquillaje
6. El color natural de la piel y su importancia en los procesos de maquillaje
7. Cambios anatómicos de la piel producidos por factores como la edad o el aumento o disminución de peso y/o volumen y su influencia en el proceso de maquillaje
8. Preparación de la piel

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRINCIPALES ÚTILES, MATERIALES Y HERRAMIENTAS EMPLEADOS EN EL MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Pinceles y brochas
3. Otros útiles necesarios para el maquillaje
4. Material desechable utilizado
5. El aerógrafo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ACTUACIONES COMPLEMENTARIAS AL MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Depilación
3. Decoloración del vello facial
4. Tinción de cejas
5. Tinte, permanente y extensiones de pestañas

MÓDULO 3. ESTUDIO DEL ROSTRO Y COSMÉTICOS UTILIZADOS EN EL MAQUILLAJE

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ESTUDIO DEL ROSTRO

1. Introducción
2. El estudio del rostro
3. Clasificación de los óvalos del rostro
4. El visagismo

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TIPOLOGÍA DE LOS COSMÉTICOS EMPLEADOS EN EL MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Cosméticos para la corrección del rostro
3. Cosméticos para el maquillaje del rostro
4. Cosméticos para la fijación del maquillaje
5. Cosméticos para el maquillaje de ojos
6. Cosméticos para el maquillaje de labios
7. Cosméticos para el maquillaje de mejillas

MÓDULO 4. LAS CORRECCIONES DEL ROSTRO

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LAS PARTES DEL ROSTRO Y SUS CORRECCIONES (I)

1. Introducción
2. La frente
3. Las cejas
4. La nariz
5. Los pómulos

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LAS PARTES DEL ROSTRO Y SUS CORRECCIONES (II)

1. Introducción
2. Los ojos
3. Los labios
4. El mentón

MÓDULO 5. MAQUILLAJE SEGÚN LAS CIRCUNSTANCIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 10. TIPOS DE MAQUILLAJE MÁS HABITUALES

1. Introducción
2. Maquillaje de día

3. Maquillaje de tarde-noche
4. Maquillaje de fiesta
5. Maquillaje de la mujer madura
6. Maquillaje de la piel negra
7. Maquillaje de novia

UNIDAD DIDÁCTICA 11. OTROS TIPOS DE MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Maquillaje de camuflaje
3. Maquillaje masculino
4. Maquillaje de pasarela
5. Maquillaje de fantasía facial y corporal

UNIDAD DIDÁCTICA 12. EL MAQUILLAJE EN LOS MEDIOS AUDIOVISUALES

1. Introducción
2. Maquillaje de teatro
3. Maquillaje de fotografía
4. Maquillaje de cine
5. Maquillaje de televisión

MÓDULO 6. LOS CENTROS DE BELLEZA

UNIDAD DIDÁCTICA 13. RECEPCIÓN, COMUNICACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Introducción
2. Técnicas de recepción y atención al cliente
3. Tipos de clientes
4. Tipos de visitas que puede hacer el cliente al centro de belleza y fases
5. Tratamiento de las dudas, quejas y reclamaciones del cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 14. SEGURIDAD E HIGIENE APLICADA A LOS CENTROS DE BELLEZA

1. Introducción
2. Normas de seguridad y precauciones en la manipulación de cosméticos decorativos
3. Contagio y prevención. Clasificación de los microorganismos
4. Higiene, desinfección y esterilización
5. Seguridad e higiene
6. Preparación del equipo y lugar de trabajo
7. Prevención de accidentes en el lugar de trabajo
8. Primeros auxilios en los procesos de maquillaje

UNIDAD DIDÁCTICA 15. EVALUACIÓN Y CONTROL DE LA CALIDAD DE LOS PROCESOS DE MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Concepto de calidad
3. Evaluación y control de calidad en los servicios de maquillaje Integral
4. Parámetros que definen la calidad de un servicio
5. Técnicas para medir el grado de satisfacción del cliente
6. Técnicas para detectar la desviación en la prestación de los servicios de maquillaje

PARTE 4. PEINADOS, ACABADOS Y RECOGIDOS

MÓDULO 1. CAMBIOS DE FORMA TEMPORAL EN EL CABELLO:

PEINADOS, ACABADOS Y RECOGIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTUDIO DE LA IMAGEN DEL CLIENTE Y DE LAS CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS DE SU CABELLO.

1. La fisonomía humana y su relación con los distintos tipos de peinados, acabados y recogidos:
2. Características y condiciones del cabello y su relación con los distintos procesos de peinados, acabados y recogidos:
3. Tendencias de la moda actual en cuanto a la realización de peinados, acabados y recogidos en el cabello.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SELECCIÓN Y APLICACIÓN DE APARATOS Y COSMÉTICOS PARA CAMBIOS DE FORMA TEMPORALES.

- 1.Cosmética específica para los cambios de forma temporales:
- 2.Aparatos y útiles para los cambios de forma del cabello:
- 3.Seguridad e higiene en la utilización de aparatos eléctricos utilizados en los peinados, acabados y recogidos.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS PARA LOS CAMBIOS DE FORMA TEMPORAL.

- 1.Los cambios de forma en el cabello y su ejecución técnica
- 2.Adaptación de protocolos de aplicación de cambios de forma temporal.
- 3.Medidas de protección personal del profesional para la prevención de riesgos en los cambios de forma temporal.
- 4.Medidas de protección del cliente sometido a procesos de cambios de forma temporal:

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTROL DE CALIDAD DE LOS PROCESOS DE PEINADOS, ACABADOS Y RECOGIDOS

- 1.Parámetros que definen la calidad de los procesos de peinados, acabado, recogidos.
- 2.Métodos para realizar la evaluación y el control de calidad de los procesos de cambios de forma temporal.
- 3.Pautas para el diseño de medidas correctoras de estos servicios.
- 4.Técnicas de resolución de quejas.

MÓDULO 2. APLICACIÓN DE PELUCAS, POSTIZOS Y EXTENSIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTUDIO DE LA IMAGEN DEL CLIENTE Y DE LAS CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS PARA LA APLICACIÓN DE POSTIZOS, PELUCAS Y EXTENSIONES.

- 1.La fisonomía humana y su relación con la aplicación de pelucas, postizos y extensiones.
- 2.Características y condiciones del cuero cabelludo y del cabello y su relación con los distintos procesos de aplicación de postizos, pelucas y extensiones.
- 3.Tipos de postizos y pelucas.
- 4.Tipos de extensiones según el tipo de unión al cabello natural.
- 5.Tendencias de la moda actual, en cuanto a pelucas, postizos y extensiones.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SELECCIÓN Y PREPARACIÓN DE APARATOS Y COSMÉTICOS PARA LA APLICACIÓN DE PELUCAS, POSTIZOS Y EXTENSIONES.

- 1.Cosméticos específicos para la aplicación de pelucas, postizos y extensiones.
- 2.Aparatos y útiles para la aplicación de pelucas, postizos y extensiones.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COLOCACION DE POSTIZOS Y PELUCAS.

- 1.Cuidados de los postizos y pelucas.
- 2.Técnicas de colocación y sujeción de los postizos y pelucas.
- 3.Mantenimiento y conservación.
- 4.Medidas que deben adoptarse para mantener los resultados obtenidos en optimas condiciones.
- 5.Adaptación de los protocolos de aplicación de postizos y pelucas.
- 6.Medidas de protección personal del profesional y del cliente para la prevención de riesgos en los procesos de colocación de postizos y pelucas.
- 7.Medidas de protección del cliente sometido a procesos de colocación de postizos y pelucas.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. APLICACIÓN DE EXTENSIONES AL CABELLO.

- 1.Técnicas de aplicación de extensiones.
- 2.La aplicación de extensiones en la peluquería étnica.
- 3.Cuidados de las extensiones.
- 4.Adaptación de los protocolos de aplicación de extensiones.
- 5.Medidas de protección personal del profesional para la prevención de riesgos en la aplicación de extensiones.
- 6.Medidas de protección del cliente sometido a procesos de aplicación de extensiones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTROL DE CALIDAD EN LA APLICACIÓN DE PELUCAS, POSTIZOS Y EXTENSIONES.

- 1.Parámetros que definen la calidad de los procesos de aplicación de pelucas, postizos y extensiones.
- 2.Métodos para realizar la evaluación y el control de calidad de los procesos de aplicación de pelucas, postizos y extensiones.
- 3.Pautas para el diseño de medidas correctoras de estos servicios.
- 4.Técnica de resolución de quejas.

PARTE 5. MARKETING DE LA MODA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL RETAIL MARKETING

1. Concepto de retail marketing
2. El sector en el retail marketing
3. Mercado del retail marketing
4. Tipos de consumidores

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRATEGIAS EN EL SECTOR RETAIL

1. Estrategias de segmentación y posicionamiento
2. Estrategias competitivas
3. Estrategia de precio
4. Estrategia de producto y surtido
5. Branding y gestión de marca

UNIDAD DIDÁCTICA 3. STAFFING

1. Determinación de la fuerza de ventas
2. Liderazgo del equipo de ventas
3. Formación y habilidades del equipo de ventas
4. Motivación de la fuerza de ventas
5. Resolución de conflictos. Deficiencia en el servicio al cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EXPERIENCIA DE COMPRA, SHOPPING EXPERIENCE

1. Determinación de la fuerza de ventas
2. Liderazgo del equipo de ventas
3. Formación y habilidades del equipo de ventas
4. Motivación de la fuerza de ventas
5. Resolución de conflictos. Deficiencia en el servicio al cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RETAIL INTELLIGENCE

1. Segmentación y posicionamiento
2. Retail intelligence in store
3. Retail inteligencia out store
4. Big data
5. Geolocalización en retail

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CRM EN RETAIL

1. El papel del CRM en la empresa
2. La estrategia CRM
3. Beneficios de una estrategia de CRM en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMERCIO ELECTRÓNICO Y MARKETPLACES

1. Marketing electrónico vs. Comercio Electrónico
2. Modelos de negocio online
3. Atención al cliente en el intercambio de productos vía internet
4. Beneficios de Internet y del Comercio Electrónico
5. Marketplaces

UNIDAD DIDÁCTICA 8. COMUNICACIÓN COMERCIAL

1. Internet como canal de comunicación
2. Herramientas en Comunicación
3. Venta en Internet
4. Proceso de planificación publicitaria
5. Campañas online

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MARKETING EN EL PUNTO DE VENTA

1. Comunicación en el punto de venta
2. Publicidad y promoción en el punto de venta
3. Implementación del shopper marketing

- 4.Estrategias en el punto de venta
- 5.Plan de marketing en el punto de venta

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ESTRATEGIAS DE CANALES

- 1.Estrategias de canales: multicanalidad, omnicanalidad y conflicto
- 2.Modelos de negocio fabricante - canal
- 3.Control del canal
- 4.Control del cliente
- 5.Cadena de comercialización
- 6.E-commerce