



Programa del curso profesional:

**Personal Shopper , Asesor de moda y estilo y
Cool Hunter**

WWW.OPOSICIONESYCURSOS.ES

Metodología

El Curso será desarrollado con una metodología Semipresencial. El sistema está organizado ateniéndonos en todo momento a las necesidades del alumno de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo. El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso en las tutorías presenciales así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación.

Profesorado

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes:

Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/as sociales etc...

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

- Por el aula virtual,
- Por e-mail
- Por teléfono

Prácticas

Tenemos convenios de prácticas con las mejores empresas de cada sector y existe la posibilidad, siempre contando con la disponibilidad del alumno, de la realización de estas prácticas para afianzar sus conocimientos teóricos.

Medios y materiales docentes

- Temario desarrollado. Manuales, CD, DVD (si es el caso), cuadernos de ejercicios etc...
- Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.
- Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



Orientación Laboral

Disponemos en nuestro equipo de psicólogos y psicopedagogos que orientarán al alumno sobre la forma de realizar su currículum y sobre las oportunidades existentes en el mercado laboral para la profesión elegida. Disponemos de Bolsa de trabajo y de agencia de colocación.

Titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo



TEMARIO

PARTE I: Técnico Profesional en Personal Shopper

MÓDULO 1. TÉCNICO PROFESIONAL EN PERSONAL SHOPPER

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA FIGURA DEL PERSONAL SHOPPER

Introducción.

¿Qué es el personal shopper?

Evolución de la figura del personal shopper.

Funciones de un personal shopper.

Tipos de personal shopper.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HABILIDADES SOCIALES DEL PERSONAL SHOPPER

Introducción.

¿Qué son las habilidades sociales?

Habilidades sociales del personal shopper.

Perfil del personal shopper.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COOLHUNTING

Introducción al coolhunting.

¿Qué es ser cool?

¿Qué es el CoolHunting?

Figura del coolhunter.

Coolhunting Digital.

Tendencias.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA IMAGEN PERSONAL

Psicología de la imagen.

La relación entre la imagen personal y la calidad de vida.

La conexión con tu interior.

La importancia de la imagen personal.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SABER IDENTIFICAR AL CLIENTE. TIPOS DE NECESIDADES

Introducción.

Atención al cliente.

Servicios que ofrece un Personal Shopper a sus clientes.

¿Por qué contratar a un Personal Shopper?

¿Qué tipo de cliente es el que solicita los servicios de un personal shopper?

¿Cómo trabaja un personal shopper para saber que es lo que más le conviene a su cliente?

Grado de satisfacción del cliente y calidad percibida.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SHOPPING. RUTA DE TIENDAS

Introducción.

Conocer las tiendas más adecuadas atendiendo al estilo de cada cliente.

Necesidades del cliente.

Diferentes tipos de shopping: individual y en grupo.

Personal shopper de ruta.

Ruta de compras.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. MERCADO DE TRABAJO DEL PERSONAL SHOPPER

Introducción.

El mercado de trabajo actual.

Capacidad emprendedora del personal shopper.

Empoderamiento.

PARTE II: Asesor de Imagen. Experto en Vestuario, Moda y Complementos

1. MÓDULO 1. HISTORIA DE LA INDUMENTARIA

TEMA 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

TEMA 2. EDAD MEDIA Y RENACIMIENTO

1. Edad Media
2. Indumentaria en la Edad Media
3. Renacimiento
4. Indumentaria en el Renacimiento

TEMA 3. BARROCO Y ROCOCÓ

1. Barroco: siglo XVII
2. Rococó: siglo XVIII

TEMA 4. SIGLO XIX

1. Siglo XIX
2. Indumentaria femenina
3. Indumentaria masculina

TEMA 5. SIGLO XX y SIGLO XXI

1. Introducción al siglo XX
2. Período de 1900 a 1950
3. Período de 1950 a 2000
4. El siglo XXI

TEMA 6. ICONOS DE LA MODA Y DISEÑADORES DEL SIGLO XX

1. Iconos de la moda del siglo XX
2. Diseñadores de moda del siglo XX
3. **MÓDULO 2. EMBELLECIMIENTO PERSONAL Y ESTILISMO EN EL VESTIR**

TEMA 7. 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

TEMA 8. 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

TEMA 9. ESTILISMO EN EL VESTIR

1. Concepto de estilismo
2. Conceptos básicos sobre el estilismo en el vestir
3. Materiales y tejidos
4. **MÓDULO 3. PRENDAS Y COMPLEMENTOS. INDUMENTARIA COTIDIANA Y DE ETIQUETA**

TEMA 10. PRENDAS FEMENINAS Y MASCULINAS

1. Prendas masculinas
2. Prendas femeninas

TEMA 11. COMPLEMENTOS FEMENINOS Y MASCULINOS

1. Complementos masculinos
2. Complementos femeninos

TEMA 12. 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

TEMA 13. 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

TEMA 14. 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

TEMA 15. 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

TEMA 16. CONCEPTOS BÁSICOS DE PROTOCOLO, USOS Y HABILIDADES SOCIALES

1. Protocolo
2. Tipos de actos protocolares
3. Usos y Habilidades Sociales

TEMA 17. IMAGEN PERSONAL Y COMUNICACIÓN

1. Conceptos Generales de la Comunicación
2. Los tipos de comunicación: comunicación corporal y oral
3. Habilidades conversacionales
4. La imagen personal y el entorno

PARTE III: COOLHUNTING

1. Introducción al coolhunting
2. ¿Qué es ser cool?

3. ¿Qué es el coolhunting?
4. Figura del coolhunter
5. Coolhunting digital
6. Tendencias