

DOBLE TITULACIÓN

MÁSTER EN ASESORÍA DE IMAGEN

+

MÁSTER EN PERSONAL SHOPPER

esneca
BUSINESS SCHOOL

MAS118

- DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO -



aeen
asociación española
de escuelas de negocios



DESTINATARIOS

Este curso está dirigido a cualquier persona que pretenda adquirir los conocimientos necesarios en asesoría de imagen y en personal shopper. Permitirá sentar las bases para conocer la historia de la indumentaria, el embellecimiento personal y estilismo en el vestir.

También se mostrará en el curso la prehistoria y edad antigua, iconos de la moda y diseñadores del siglo XX, cuidados y técnicas de embellecimiento personal. Además, al finalizar cada unidad didáctica, el alumno dispondrá de ejercicios de autoevaluación que le permitirán valorar los conocimientos adquiridos y que él mismo se podrá corregir a través del solucionario que encontrará al final del temario.

El alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA
600H



MODALIDAD
ONLINE

*Incluye módulos con clases en directo



CURSO INICIAL
ONLINE



TUTORIAS
PERSONALIZADAS



IDIOMA
CASTELLANO



DURACIÓN
HASTA UN AÑO
*Prorrogable



IMPORTE

VALOR ORIGINAL: 2380€
VALOR ACTUAL: 595€

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el **“MÁSTER EN ASESORÍA DE IMAGEN+ MÁSTER EN PERSONAL SHOPPER”**, de ESNECA BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional..

REDES SOCIALES



www.facebook.com/esnecaschool



linkedin.com/school/esneca-business-school



[@esneca.business.school](https://www.instagram.com/esneca.business.school)



www.esneca.com



www.twitter.com/ESNECA



www.esneca.com/blog

CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1. ASESORÍA DE IMAGEN

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
3. Renacimiento
4. Indumentaria en el Renacimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 3. BARROCO Y ROCOCÓ

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

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SIGLO XIX

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

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SIGLO XX

1. Introducción al siglo XX
2. Período de 1900 a 1950
3. Período de 1950 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
2. Diseñadores de Moda del Siglo XX

UNIDAD DIDÁCTICA 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

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
4. Medidas Antropométricas para un estudio de asesoría de vestuario
5. 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
3. Materiales y Tejidos

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PRENDAS FEMENINAS Y MASCULINAS

1. Prendas femeninas
2. Prendas masculinas

UNIDAD DIDÁCTICA 11. COMPLEMENTOS FEMENINOS Y MASCULINOS

1. Complementos femeninos
2. Complementos masculinos

UNIDAD DIDÁCTICA 12. CONCEPTOS BÁSICOS DE PROTOCOLO, USOS Y HABILIDADES SOCIALES

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

UNIDAD DIDÁCTICA 13. 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

UNIDAD DIDÁCTICA 14. HABILIDADES SOCIALES DEL PERSONAL SHOPPER

1. Introducción
2. ¿Qué son las habilidades sociales?
3. Habilidades sociales del personal shopper
4. Perfil del personal shopper

UNIDAD DIDÁCTICA 15. COOLHUNTING

1. Introducción al coolhunting
2. ¿Qué es ser cool?
3. ¿Qué es el coolhunting?
4. Figura del coolhunter
5. Coolhunting digital
6. Tendencias

UNIDAD DIDÁCTICA 16. MERCADO DE TRABAJO DEL PERSONAL SHOPPER

1. Introducción
2. El mercado de trabajo actual
3. Capacidad emprendedora del personal shopper
4. Empoderamiento

PARTE 2. PERSONAL SHOPPER

MÓDULO 1. TÉCNICO PROFESIONAL EN PERSONAL SHOPPER

UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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 2. HABILIDADES SOCIALES DEL PERSONAL SHOPPER

1. Introducción.
2. ¿Qué son las habilidades sociales?
3. Habilidades sociales del personal shopper.
4. Perfil del personal shopper.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COOLHUNTING

1. Introducción al coolhunting.
2. ¿Qué es ser cool?
3. ¿Qué es el Cool Hunting?
4. Figura del coolhunter.
5. Coolhunting Digital.
6. Tendencias.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. 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 5. SABER IDENTIFICAR AL CLIENTE. TIPOS DE NECESIDADES

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.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SHOPPING. RUTA DE TIENDAS

1. Introducción.
2. Conocer las tiendas más adecuadas atendiendo 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 7. MERCADO DE TRABAJO DEL PERSONAL SHOPPER

1. Introducción.
2. El mercado de trabajo actual.
3. Capacidad emprendedora del personal shopper.
4. Empoderamiento.