



Curso de Escaparatismo y personal shopper

Con nuestro cuerpo podemos llegar a transmitir gran cantidad de mensajes a través de cuatro canales de información diferentes sobre los que se debe mantener siempre una armonía. Estos canales son:

La apariencia exterior • Tono y modulación de la voz • Gesticulación • Indumentaria

La labor de un profesional de la imagen es ayudar a gestionar estos canales para crear las sensaciones y emociones que el cliente desea transmitir. Por ello la figura del **ASESOR DE IMAGEN, PERSONAL SHOPPER y VISUAL MERCHANDISING** como creador de imagen, es clave.

Fechas: Fechas: 25junio-30 julio **Intensivo:** lunes a viernes de 9h-14h.

Modalidad: Presencial **Duración:** 125 horas

Lugar: Se informará la dirección del Centro por mail a los alumnos seleccionados.

Requisitos:

Tener entre 16 y 29 años, estar inscrito/a en Garantía Juvenil. Estar interesados y capacitados para desarrollar la ocupación.

Objetivos:

- Aprender las competencias profesionales de un asesor de imagen y visual merchandising (escaparatismo).
- Trabajar la capacidad de innovación y creatividad.
- Integrar los conocimientos necesarios para realizar el proceso de asesoramiento dirigido a comercio retail.
- Aprender a trabajar en entornos creativos, integrando acertada y equilibradamente distintas visiones en las diferentes acciones del mundo retail.
- Poner en práctica y realizar proyectos reales tanto a nivel personal como profesional.
- Colaborar en la gestión y organización de eventos.
- Alcanzar una base sólida para desarrollar tu profesión como visual merchandising y asesor de imagen en comercio.

MÓDULO 1-FORMACIÓN PARA EL EMPLEO

1: CONOCIENDO EL PRODCUTO = YO. ¿Quién eres, qué quieres, qué buscas?

Escúchate a ti mismo/a: qué me frena. Auto regulación emocional. De la zona de confort a la acción: motivación y plan de acción.

2: GESTIÓN DEL CAMBIO. Yo profesional. Identifica tus competencias profesionales. Sectores económicos y oportunidades. Comunicación efectiva. Habilidades y técnicas para influir, convencer y persuadir. Identifica tu rol dentro de los equipos de trabajo. Trabajo en equipo.

Creando mi YO S.L. Campaña de marketing y Elevator pitch. Creatividad al servicio de una marca con sentido.

3: REPUTACIÓN DIGITAL. VENDETE EN LA RED. Deja tu huella, influencia. Posiciónate en la red. Estrategia en RRSS. Redacta tu BIO digital y aporta contenido (blogs, portales, foros, linkedin etc) Diseña tu infografía.

4: GENERANDO ENGAGEMENTE. DISCURSOS QUE GENERAN EMOCIONES. ¿Qué es vender? Diferencia entre vendedor e influenciador. Neuroventa. Inteligencias y neuroventa. Un paseo por el cerebro para venderse mejor.

MÓDULO 2-ESCAPARATISMO Y PERSONAL SHOPPER

1-DEFINICIÓN DEL ASESOR DE IMAGEN y del PERSONAL SHOPPER. El asesor como imagen profesional. Servicios que ofrece un asesor de imagen. Objetivos de la asesoría. Recursos y estrategias de venta de servicios según el cliente. Planificación ruta de tiendas según el cliente. **IMAGEN PERSONAL.** Definición de la imagen. Proyección a través de la imagen. Lenguaje corporal y comunicación no verbal. Características físicas y personales. **PROCESO DE ASESORAMIENTO.** Fases. Identificación de las necesidades y deseos del cliente. Análisis de la imagen global. Propuesta. **ESTUDIO Y ANÁLISIS DEL COLOR.** Psicología del color. Color y personalidad. Test del color. Combinación de color. **VISAGISMO.** Tipos y formas de



rostros. Estudio del rostro. Pautas de corrección. **MORFOLOGÍA**. Tipología corporal análisis y valoración. Proporciones reales y proporciones idealizadas. Correcciones. **PELUQUERÍA – MAQUILLAJE** - Concepto del make-up. Cosmética y cuidados para cada tipo de piel. Correcciones.

2-FONDO DE ARMARIO, femenino- masculino. Optimización de espacio. **HISTORIA DE LA MODA**. La moda desde sus orígenes. Iconos de estilo estético. **Influencers**, iconos del momento y estilo. **PROTOCOLO**. Habilidades sociales. Dress Code: Etiqueta masculina/ Etiqueta Femenina. **ESTILISMO Y TENDENCIAS**. Firmas-Diseñadores-Boutiques-Marcas online. Herramientas estratégicas de compra. Creación de outfits. Creación y captación de tendencias

3-ESCAPARATISMO & ARTE VISUAL. Historia y concepto. Comunicación del escaparatismo. Diseño y clasificación de escaparates. Metodología de escaparates: Ropa, Complementos, Juguetes, Menaje. Planificación de tareas. Diseño y realización de elementos decorativos. Materiales y técnicas constructivas. Técnicas y estrategia de montaje. Exposición en función del target y la marca. Técnica de color. Iluminación: Concepto, forma e influencia. Tipologías de maniqués, ubicación e interpretación. Creación de outfits en función de la marca y perfilados. **VISUAL MERCHANDISING** Análisis de espacios comerciales. Estrategias de presentación. Optimizar el punto de venta. Gestión y creación de visual estratégicos. Creación de ambientes y atmósferas comerciales. Organización y distribución de producto.

EJERCICIOS PRÁCTICOS Y VISITAS PROGRAMADAS

Metodología y Evaluación

Nuestra metodología es práctica y participativa, trabajaremos orientados a la realización de ejercicios prácticos, generando en sesiones puntuales el desarrollo de la formación en espacios de trabajo reales en los que los/as alumnos/as puedan conocer el desempeño desde la práctica real.

La entrega del certificado de participación será condicionado a la asistencia del alumno que deberá asistir a mínimo el 75% de la formación.

