

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



# Asesoría de Imagen Masculina y Femenina - Shopping

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

- Identificar las demandas y necesidades del cliente para informar y asesorar sobre los productos y servicios de venta en Imagen Personal.
- Realizar demostraciones del producto cosmético o aparato que se vende, mediante la aplicación de técnicas específicas de Imagen Personal, asesorando y destacando las características y propiedades que lo hacen idóneo para el cliente.
- 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.

Contenidos:

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRENDAS FEMENINAS Y MASCULINAS

Prendas masculinas  
Prendas femeninas

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPLEMENTOS FEMENINOS Y MASCULINOS

Complementos masculinos  
Complementos femeninos

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA FIGURA DEL PERSONAL SHOPPER

Introducción



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



¿Qué es el personal shopper?  
Evolución de la figura del personal shopper  
Funciones de un personal shopper  
Tipos de personal shopper

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. SHOPPING. ESTILOS DE VESTUARIO

Introducción  
Conocer las tiendas más adecuadas 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 5. 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 6. SABER IDENTIFICAR AL CLIENTE

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  
Tratamiento de las dudas, quejas y reclamaciones del cliente

