

Código: 48001
Curso: Asesoramiento y venta de productos y servicios para la imagen personal
Modalidad: ONLINE
Duración: 60h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología a distancia/online. Este sistema de enseñanza está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. También permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.
El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se 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 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. Entre el material entregado en este curso, se adjunta un documento llamado *Guía didáctica del alumno* donde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será remitida por correo una vez corregido su examen, o puesta a su disposición en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo.
En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:



Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

DIPLOMA
ACREDITATIVO

D./Dña. **XXXXX XXXXX XXXXX** con D.N.I. **11111111H**, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Curso Intensivo de Inglés B2**, con Código **19656** Grupo **30694**, entre los días **29/06/2023** y**30/08/2023**, con una duración total de **56** horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

securs@
CONSULTORÍA DE FORMACIÓN
Avda. Ramón Nieto nº 133, Bajo
36208 - VIGO
Telf.: 986912815

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

Requistos previos

No hay requisitos previos, ni formativos ni profesionales.

Salidas profesionales

Este curso está específicamente diseñado para incrementar la cualificación profesional en la familia o sector correspondiente.

Objetivos

Este curso capacita al alumnado para desempeñar tareas de asesoramiento y venta de productos y servicios vinculados a la imagen personal, atendiendo a las necesidades, la morfología y el estilo de cada cliente. A lo largo del recorrido se profundiza en el diagnóstico personalizado, la comunicación con el cliente, el conocimiento de los productos y servicios de peluquería, estética, indumentaria y complementos, así como en las técnicas de venta y en la organización del punto de venta. La parte práctica ocupa un lugar central: se trabaja la elaboración de propuestas comerciales ajustadas, la argumentación de beneficios, el tratamiento de objeciones y el seguimiento posterior a la compra, junto con la fidelización y la atención en canales presenciales y digitales. También se abordan criterios de calidad, higiene, seguridad y buenas prácticas aplicables al servicio. Al finalizar, el alumnado será capaz de realizar un diagnóstico de imagen, diseñar propuestas personalizadas y conducir la venta de productos y servicios de imagen personal con criterios profesionales, éticos y orientados a la satisfacción del cliente.

Contenidos

Módulo 1: La imagen personal y el asesoramiento profesional
1.1 - Concepto y dimensiones de la imagen personal
1.2 - Sectores y perfiles profesionales del ámbito de la imagen
1.3 - El asesor de imagen: funciones y competencias
1.4 - Ética profesional y confidencialidad en el asesoramiento
1.5 - Hábitos de consumo y tendencias en imagen personal
1.6 - Marco normativo y buenas prácticas aplicables
Resumen del módulo 1
Módulo 2: Diagnóstico y conocimiento del cliente
2.1 - La entrevista inicial y la detección de necesidades
2.2 - Análisis morfológico y proporciones corporales
2.3 - Estudio del rostro, el color y el estilo personal
2.4 - Hábitos, rutinas y expectativas del cliente
2.5 - Elaboración del informe de asesoramiento
2.6 - Seguimiento y revisión del diagnóstico
Resumen del módulo 2
Módulo 3: Comunicación y atención al cliente
3.1 - Habilidades de comunicación verbal y no verbal
3.2 - Escucha activa y formulación de preguntas
3.3 - Atención presencial, telefónica y digital
3.4 - Gestión de expectativas y trato con clientes difíciles
3.5 - Presentación del asesoramiento con argumentos claros
3.6 - Registro y protección de los datos del cliente
Resumen del módulo 3
Módulo 4: Productos y servicios de imagen personal
4.1 - Clasificación de los productos de cuidado personal
4.2 - Cosmética, higiene y tratamientos básicos
4.3 - Servicios de peluquería y cuidado del cabello
4.4 - Servicios de estética y bienestar
4.5 - Indumentaria, calzado y complementos
4.6 - Criterios de selección y adecuación al cliente
Resumen del módulo 4
Módulo 5: El proceso de venta y la propuesta personalizada
5.1 - Fases del proceso de venta
5.2 - Preparación de la propuesta personalizada
5.3 - Argumentación y demostración de beneficios
5.4 - Tratamiento de objeciones
5.5 - Técnicas de cierre de la venta
5.6 - Venta cruzada y venta complementaria
5.7 - Seguimiento posterior a la compra
Resumen del módulo 5
Módulo 6: Estilismo, color y composición de la imagen
6.1 - Principios de composición y armonía visual

6.2 - Colorimetría aplicada a la imagen personal
6.3 - Estilos y códigos de vestimenta
6.4 - Adaptación de la imagen al contexto personal y profesional
6.5 - Accesorios, calzado y detalles de acabado
6.6 - Propuestas de cambio de imagen y su presentación
Resumen del módulo 6
Módulo 7: Organización y gestión del punto de venta
7.1 - Organización del espacio y del surtido
7.2 - Presentación y animación del producto
7.3 - Gestión de existencias y reposición
7.4 - Precios, promociones y márgenes
7.5 - Herramientas de gestión y terminal punto de venta
7.6 - Coordinación del equipo y planificación de la actividad
Resumen del módulo 7
Módulo 8: Venta digital y fidelización del cliente
8.1 - Canales digitales aplicados a la venta de imagen personal
8.2 - Presencia en redes y difusión de la oferta
8.3 - Asesoramiento a distancia y gestión de citas
8.4 - Programas de fidelización y valor añadido
8.5 - Seguimiento de la satisfacción y gestión de reclamaciones
8.6 - Análisis de resultados y mejora continua
Resumen del módulo 8
Módulo 9: Calidad, seguridad y desarrollo profesional
9.1 - Criterios de calidad en el servicio de asesoramiento
9.2 - Higiene y seguridad en el uso de productos y equipos
9.3 - Prevención de riesgos y ergonomía en el puesto de trabajo
9.4 - Gestión de residuos y criterios de sostenibilidad
9.5 - Actualización profesional y formación continua
9.6 - Autoevaluación del desempeño y plan de mejora personal
Resumen del módulo 9