UF2062 Aplicación de Técnicas de Entrenamiento y Asesoría a Clientes para el Cambio en el Estilo de Imagen Personal

UF2062 Aplicación de Técnicas de Entrenamiento y Asesoría a Clientes para el Cambio en el Estilo de Imagen Personal

Duración: 60 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado 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. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

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, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/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, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-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.

© icaformación2026

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.

Programa del curso:

CAMBIO EN EL ESTILO DE IMAGEN PERSONAL.UNIDAD DIDÁCTICA 1. TÉCNICAS DE ENTRENAMIENTO Y ASESORAMIENTO A CLIENTES PARA EL ESTILISMO EN EL VESTIR.ENTRENAMIENTO DEL CLIENTE Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO DE ASESORÍA DE

1. Plan de actividades para el entrenamiento del cliente en estilismo en el vestir.
2. Técnicas de entrenamiento en la selección de vestuario y complementos.
3. Colores personales de prendas y accesorios.
4. El fondo de armario masculino y femenino.
5. Pautas para la elección y combinación de prendas y complementos.
6. Protocolo y etiqueta social en el vestir:
7. - Etiqueta masculina: smoking, chaqué, spencer, frac colonial, uniforme militares de gala, complementos y accesorios, otros.
8. - Etiqueta femenina: vestido de cóctel, vestido largo, vestido corto, complementos y accesorios, otros.
9. Tabla de equivalencias del vestuario en otros países.
10. Técnicas de seguimiento y mantenimiento del proceso de asesoría en el vestir.
11. Manejo de software informático aplicable a la asesoría de estilismo.

COMPLEMENTOS.A 2. ESTRATEGIAS DE ASESORAMIENTO EN LA COMPRA DE VESTUARIO, ACCESORIOS Y

1. Identificación de criterios estéticos, estilo, necesidades y demandas para la asesoría en la compra de vestuario, complementos y accesorios.
2. Claves para la asesoría de compra de vestuario, complementos y accesorios.
3. La compra de vestuario, complementos y accesorios para un acto puntual o para el fondo de armario.
4. La comunicación aplicada a la asesoría para la compra vestuario, complementos y accesorios masculinos y femeninos.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS PUNTOS DE PUNTOS VENTA DE VESTUARIO, COMPLEMENTOS Y ACCESORIOS.

1. Tipología de tiendas:
2. - Cadenas nacionales, internacionales, firmas, multimarcas, outles, otros.
3. Diseñadores de moda y complementos.
4. Temporadas de compra.
5. Proveedores de servicios de estilismo.
6. Pautas para la confección de la «ruta de tiendas».

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTROL DE CALIDAD EN EL ASESORAMIENTO DE ESTILISMO EN EL VESTIR.

1. Parámetros que definen la calidad en las distintas fases del proceso de asesoría de estilismo en el vestir.
2. Métodos para valorar la calidad de los procesos de entrenamiento en estilismo en el vestir.
3. Métodos para el control de calidad en la atención al cliente.
4. Medidas correctoras en los procesos de asesoría de estilismo en el vestir.

© icaformación2026