

Técnico profesional en personal shopper

Personal Shopper, asistente en compras, Personal Assistant For Shopping... existen muchas maneras de denominar, así como de definir, esta profesión. Es el profesional, que previo estudio del cliente, sus necesidades u objetivos, guía al mismo en la elección y adquisición de los artículos adecuados, para el cumplimiento de estos. Puede realizar el mismo las compras u organizar las rutas, para que sea el cliente mismo, quien las realice. Tan demandada por la sociedad actual, en la que la imagen personal y corporativa, es tan influenciable tanto en nuestra vida personal como en la laboral. Con la correcta y apropiada elección de una imagen, conseguimos los éxitos o repercusiones deseadas. Es una profesión repleta de interesantes conceptos y curiosidades en general, que embriagará a todo aquel que desee conocer el fascinante mundo de la moda y la contemporaneidad del sector del shopping, tanto para dedicarse profesionalmente como para su uso y explotación personal.

El curso está enfocado en el ámbito personal, para curiosos del mundo de la moda y el shopping, y en el ámbito profesional, para todos aquellos emprendedores y profesionales de la moda, el estilismo, relaciones públicas, sector textil..., que quieren especializarse en un sector que aunque se encuentra en pleno auge promocional, hay pocos profesionales especializados, convirtiéndose así, en una oportunidad excepcional de desarrollo y crecimiento profesional.

Objetivos

El curso está diseñado para la obtención de:

1. Los conocimientos previos a la profesión.
2. Adquisición de las actitudes y aptitudes necesarias
3. Conocimiento de los conceptos precisos del sector
4. Estudio y desarrollo de las funciones y tareas
5. Creación y mantenimiento de los contactos
6. Conocimiento de los medios materiales y organizativos
7. Creación y administración del gabinete o empresa, personal shopper.

Metodología

El desarrollo del curso se realiza conforme a la metodología propia de Élite Formación:

PRESENCIAL

Desarrollado en nuestras instalaciones por un profesorado altamente cualificado y con experiencia profesional en la gestión asistencial de centros residenciales.

Personalizado

Adaptado a tu ritmo, de forma individual, permitiendo que lo puedas compatibilizar con otras tareas. El único centro de estudios que te permite desarrollar los estudios de forma presencial y compatible con tus actividades.

Profesional

Todos los contenidos del curso tienen su orientación a la práctica profesional, este es nuestro objetivo: mejorar tu capacitación y favorecer tu desarrollo profesional.

Programa formativo

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.

Salidas profesionales

Tiendas de ropa y grandes almacenes
Gabinetes de belleza
Organización de eventos
Departamentos de recursos humanos