



Código: 07625
Curso: Curso profesional de Personal Shopper
Modalidad: DISTANCIA
Duración: 80h.

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:



Requisitos 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 conjunto de materiales didácticos permitirá al alumnado conocer la figura del personal shopper, adquirir las habilidades sociales propias del personal shopper, acercarse al término coolhunting, destacar la importancia de la imagen personal, saber identificar al tipo de cliente que solicita los servicios del personal shopper, así como identificar las posibles rutas de tiendas según el estilo y las necesidades del cliente.

Contenidos

MÓDULO 1. TÉCNICO PROFESIONAL EN PERSONAL SHOPPER

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.