



MASTER IN CONSULENTE DI IMMAGINE E PERSONAL SHOPPER (160 Ore)

Obiettivi: Il consulente d'immagine e il personal shopper sono figure professionali sempre più richieste da personaggi dello spettacolo, sportivi, politici, manager di grandi aziende e da tutti coloro che, per motivi professionali o personali, desiderano costruirsi un'immagine di successo in linea con il proprio ruolo. Grazie ad una conoscenza approfondita del significato dei colori, delle forme e delle linee, della comunicazione non verbale e dell'etichetta, i professionisti dell'immagine – personal shopper, consulenti e style strategist – propongono un cambio di look che valorizza il cliente, suggeriscono gli abbinamenti e gli accessori più opportuni per un'immagine di successo. Essere un consulente d'immagine o un personal shopper significa saper identificare ed esaltare la personalità femminile e maschile adeguandola al ruolo, al contesto, alle caratteristiche fisiche della persona che richiede la consulenza. Ti piacerebbe iniziare una carriera nel mondo dell'Immagine? Essere in grado di analizzare con competenza il look di una persona e aiutarla ad individuare gli errori che sta commettendo, suggerendo soluzioni pratiche e sostenibili per sfoggiare finalmente il look giusto? Il percorso formativo proposto, permetterà di ottenere gli strumenti pratici e immediati per gestire in autonomia la consulenza d'immagine con strumenti base di make up, il supporto agli acquisti e la padronanza della lingua inglese per poter estendere la propria offerta a 360 gradi. Implementando un percorso digital per creare e sponsorizzare la propria immagine e il proprio brand in maniera coerente all'interno dei social network.

Il metodo di apprendimento: Abbiamo scelto un approccio pratico: per imparare la professione del consulente d'immagine e del personal shopper. Non c'è niente di meglio che mettersi alla prova con esercitazioni realistiche. Faremo insieme tanti esercizi di analisi e di simulazione di una consulenza, discuteremo delle varie opzioni disponibili e del perché una tra tutte è più consigliabile rispetto alle altre. Imparerai sempre attraverso la pratica.

Modulo 1 (8h teoria) *La figura del consulente d'immagine e del personal shopper e gli strumenti necessari*

La figura del Consulente d'Immagine: Chi è, cosa fa, obiettivi, gli strumenti necessari - La figura del Personal Shopper: Chi è, cosa fa, obiettivi, gli strumenti necessari - Comunicazione verbale e non verbale - Panoramica di storia della moda: I diversi stili in diverse epoche - I must have del fashion: Capi e accessori icona - I tessuti, i tagli, i modelli - Analisi dei cicli di vita della moda.

Modulo 2 (6h teoria - 6h pratica) *Analisi armocromatica*

L'analisi del colore ed i principi dell'Armocromia, la teoria delle stagioni e le tecniche tonali: Utilizzata da anni dalle stylist di Hollywood è il primo imprescindibile step della consulenza d'immagine - Identificare la propria palette personale è fondamentale nella scelta di abiti e accessori, per trovare lo stile distintivo e conseguentemente saper comunicare in maniera corretta il proprio personal brand e valore aggiunto - Come individuare la palette colore attraverso l'uso dei teli: Consigliare i giusti abbinamenti di colore di make-up, vestiti e accessori in base al colore dell'incarnato, degli occhi, dei capelli - Esercitazioni pratiche.

Modulo 3 (6h teoria - 6h pratica) *Analisi morfologica*

Studio della figura: Basi di analisi antropometriche per determinare le dimensioni e le proporzioni del corpo umano fino alla gestione dei principali problemi della figura - Analisi delle diverse tipologie del viso - Analisi dello stile; Una guida completa alla scelta e abbinamento per evidenziare i punti forza della cliente - Esercitazioni pratiche.

Abea S.r.l. con Unico Socio

Sede Legale Via B. Quaranta 47/A – 49 20139 Milano (MI)
Tel. +39 02 36587709 Fax +39 02 36587731 www.abeaform.it
C.F. P.IVA 05102840963 Cap. Soc. € 10.000 N°Rea 1797457





Modulo 4 (4h teoria - 4h pratica) *Come gestire il cliente*

Come gestire il rapporto con il cliente - Individuare gli obiettivi del cliente: Le giuste domande da porre - Analisi del cliente: La sua personalità; Il suo stile; La sua professione; Analisi del suo armadio; Definizione del messaggio che deve trasmettere il suo look - Gestione del guardaroba e definizione di uno stile coerente con gli obiettivi del cliente - Tecniche di shopping consapevole ed efficace - Gestire il post-consulenza: Linee guida da fornire al cliente - Come si realizza un moodboard - Esercitazioni pratiche.

Modulo 5 (4h teoria - 4h pratica) *Come strutturare la propria attività*

Basi di Economia per intraprendere la professione di Consulente d'Immagine e Personal Shopper - Tecniche di Comunicazione efficace per promuoverti come professionista, imparare a gestire le "Public Relation" ed ottenere collaborazioni con agency e altri professionisti del settore - Basi di web marketing e gestione della visibilità in rete: Come creare il tuo sito web e comparire nei risultati di ricerca di Google; Gestire un blog di settore; Come comunicare sui tuoi canali social - Progetto finale - Esercitazioni pratiche.

Modulo 6 (4h teoria - 4h pratica) *Le regole della comunicazione*

Il processo comunicativo - Il messaggio, il contesto e il feedback - Forme di comunicazione: verbale, paraverbale e non verbale - Prepararsi a comunicare: Dall'accoglienza alla comprensione dei gusti e obiettivi del cliente - Esercitazioni pratiche.

Modulo 7 (4h teoria - 4h pratica) *La comunicazione come strumento di relazione*

Presupposti dell'empatia e dell'assertività: Accompagnare il cliente con sensibilità nel percorso di cambiamento - Tre armi vincenti: Cortesia, ascolto attivo, chiarezza del messaggio da trasmettere - Le barriere alla comunicazione e come superarle - Esercitazioni pratiche.

Modulo 8 (4h teoria - 4h pratica) *Comunicazione positiva con il cliente*

L'importanza della conversazione per valorizzare e anticipare le potenzialità dei clienti - Regole e strategie comunicative per fornire consigli pratici di lifestyle - Come gestire il reclamo e segnali di irritazione e/o insoddisfazione - Esercitazioni pratiche.

Modulo 9 (4h teoria - 4h pratica) *Il make up, parte I*

Breve introduzione sul make up - Teoria del colore applicata al make up - Scelta e applicazione del fondotinta per tipologia di pelle e tonalità' - Annullamento delle discromie, copertura borse/occhiaie - Studio della morfologia del viso e correzioni con i chiaro/scuri - Make up dell'occhio e correzioni con ombretti - Esercitazioni pratiche.

Modulo 10 (4h teoria - 4h pratica) *Il make up, parte II*

Trucco base giorno - Studio labbra e applicazione rossetto - Trucco base sera - Esercitazioni pratiche.

Modulo 11 (4h teoria - 4h pratica) *Fare business con i social network. L'importanza della presenza*

Introduzione al mondo social: Come fare Business con internet e i social Network - L'importanza di una buona attività - La gestione della presenza sui social - Come si pianifica il piano di comunicazione - Gestire i Social Network in maniera coordinata - L'influencer marketing come strategia - Esercitazioni pratiche.

Modulo 12 (8 h teoria) *LinkedIn*

I numeri di LinkedIn: L'importanza del social nel web marketing - Profilo LinkedIn e personal branding - Impostare il profilo personale - I gruppi LinkedIn - Il motore di ricerca - Cosa fare con il profilo: I vantaggi del personal branding nel marketing - Il blog di LinkedIn - Pagine aziendali - Influencer marketing su LinkedIn.

Abea S.r.l. con Unico Socio

Sede Legale Via B. Quaranta 47/A - 49 20139 Milano (MI)
Tel. +39 02 36587709 Fax +39 02 36587731 www.abeaform.it
C.F. P.IVA 05102840963 Cap. Soc. € 10.000 N°Rea 1797457



Modulo 13 (4h teoria - 4h pratica) *Instagram*

Come funziona - Come creare un profilo - Che differenza c'è tra un profilo utente e un profilo business su Instagram - Perché avere un profilo business? - Come condividere foto, album di foto e video - Come si utilizzano i filtri? - A cosa serve la geolocalizzazione sulle foto di Instagram? - Come mettere i tag - Cosa sono gli hashtag - Come e quali hashtag utilizzare su Instagram - Come cercare gli hashtag - Cosa sono le stories e come si utilizzano - Come ottenere risultati su Instagram? - Come fare Instagram marketing - Come leggere le statistiche su Instagram - Come attivare una sponsorizzazione su Instagram - Influencer marketing su Instagram - Esercitazioni pratiche.

Modulo 14 (4h teoria - 4h pratica)

Teoria: Present simple - Auxiliary verbs - To be - To Have - To Have got.

Pratica: Introduction to fashion - History of fashion - Esercitazioni.

Modulo 15 (4h teoria - 4h pratica)

Teoria: Present Continuous - To be going to - Will-Won't.

Pratica: Textiles - Garment construction - Esercitazioni.

Modulo 16 (4h teoria - 4h pratica)

Teoria: Definitive, Indefinitive articles - Irr. plurals - Numbers (ordinal, cardinal) - Telling the time - Saxon genitive - Family tree - Possessive adjectives - Pronouns - Personal pronouns - Subject - Object - Comparative - Superlative.

Pratica: Production - Promotion - Method of payments - Esercitazioni.

Modulo 17 (4h teoria - 4h pratica)

Teoria: Past simple+continuous - Get - UK vs USA - Prepositions - Some - Any & co.

Pratica: Events - Answer the phone - Writing emails.

Modulo 18 (4h teoria - 4h pratica)

Teoria: Present perfect + continuous

Pratica: Retail - Dealing with complaints - Esercitazioni.

Modulo 19 (8h teoria) *Moduli Obbligatori*

D.lgs 81/08: Salute e Sicurezza sui luoghi di lavoro (4h teoria)

Diritti e Doveri dei Lavoratori Temporanei (4h teoria)