

CONSULENTE DI IMMAGINE & PERSONAL SHOPPER (60 Ore)

Figura professionale in uscita: 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.

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.

Lo scopo del corso è fornire agli allievi tutti gli strumenti fondamentali per analizzare e valorizzare le potenzialità del capitale umano del cliente attraverso la figura del CONSULENTE D'IMMAGINE & PERSONAL SHOPPER. Un percorso a completo dove si andranno ad analizzare:

Il primo focus del nostro percorso formativo per diventare consulente d'immagine e personal shopper sarà sulla storia della moda: analizzeremo le più importanti tendenze del passato e del presente, le Maison e gli stilisti di riferimento. Visioneremo ogni tipo di materiale sull'argomento: riviste, video, press release. Successivamente vedremo l'armocromia, le principali tecniche di analisi del colore e come applicarle e l'utilizzo del "drapping" per arrivare alla diverse morfologie corporee. Parleremo delle varie tipologie di volti e corpi umani e studieremo le metodologie e gli strumenti utili per enfatizzare particolari caratteristiche fisiche o difetti. Imparerai un metodo pratico ed efficace per gestire il rapporto con i tuoi clienti. Come si determina lo stile di una persona. Sarai in grado di valutare lo stile del cliente che ti chiede una consulenza, individuare i suoi obiettivi e suggerire un cambio di look idoneo alla sua figura e al messaggio che vuole comunicare. Approfondiremo le tecniche di shopping consapevole ed efficace con un metodo per gestire il post-consulenza e la creazione di moodboard.

Il secondo focus del percorso formativo sarà incentrato sullo sviluppo per proprio Personal Branding sui canali social con la creazione di strategie e contenuti: testo, foto e video. In ottica di mantenere coerente la propria immagine tra offline e online, creare engagement e community intorno al proprio brand.

MODULO I: 8 ore (4h 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;
- 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;

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

- Analisi dei cicli di vita della moda;

MODULO II: 8 ore (4h teoria – 4h pratica) – ANALISI ARMOCROMATICA

- Analisi del colore, 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 in aula;

MODULO III: 8 ore (2h teoria – 2h 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 in aula;

MODULO IV: 8 ore (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;

➤ MODULO V: 8 ore (4h teoria – 4h pratica) – COME STRUTTURARE LA PROPRIA ATTIVITA'

- 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 e ottenere collaborazioni con agency e altri professionisti del settore;

- Personal Branding
- 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;

Modulo VI (4h teoria - 4h pratica) Consulenza d'immagine uomo - Visagismo

Analisi cromatica - Analisi morfologica - Analisi dello stile - Diversi tipologie di abbigliamento maschile - Elaborazione o adattamento di un nuovo stile - I diversi obiettivi di comunicazione tramite l'abbigliamento - I tagli d'abito maschili - L'utilizzo delle corrette terminologie in ambito sartoriale - Creazione di un moodboard - Tono e sottotono - Le diverse forme del viso maschile e femminile - I tagli di capelli, le acconciature in base alla forma del viso - Come scegliere acconciatura o taglio di capelli in funzione dello stile.

Modulo VII (4h teoria - 4h pratica) Utilizzo degli accessori come strumento di comunicazione non verbale e Personal Branding

Gli accessori femminili (gioielli, cinture, sciarpe, scarpe, borse, ecc.) - Gli accessori maschili (gioielli, cinture, sciarpe, scarpe, borse, ecc.) - Come scegliere gli accessori in base alla morfologia, allo stile e all'obiettivo - Personal Branding: analizzare se stessi - La teoria del "Golden Circus" - Immagine: come mi vedono gli altri - Metodo Canvas - Relazione: la capacità di curare e alimentare la rete di contatti online e offline - Esercizio pratico (messa in pratica di tutte le nozioni acquisite).

Modulo VIII (4h pratica) Progetto Finale

Preparazione ed esposizione del progetto finale

Modulo 4 (8h teoria) Moduli Obbligatori

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

Diritti e Doveri dei Lavoratori in Somministrazione (4h teoria)