

PERSONAL SHOPPER E DRESS CODE

Obiettivi: Il personal shopper è una figura sempre più richiesta da clienti nazionali, internazionali e in generale da tutti coloro che vogliono costruirsi un'immagine di successo in linea con il proprio ruolo sociale e professionale. Grazie a una conoscenza approfondita dell'armocromia, delle silhouette, delle etichette e degli stili questo professionista propone un cambio look capace di valorizzare la persona. Un percorso di alta formazione attraverso cui gli allievi otterranno degli strumenti pratici e immediati per gestire in autonomia una sessione di personal shopping, implementando un percorso digital per creare e sponsorizzare la propria immagine e il proprio brand in maniera coerente all'interno delle diverse piattaforme social.

Modulo 1 (6h teoria - 6h pratica) *Il personal shopper e i suoi strumenti di lavoro*

La figura professionale: chi è, cosa fa, gli strumenti necessari- Comunicazione verbale e non verbale-Storia della moda: gli stili di abbigliamento nelle diverse epoche- i must have del fashion: capi e accessori icona-i tessuti, i tagli e i modelli-Analisi dei cicli vitali della moda.

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

Cos'è lo stile e come individuarlo- concetto di power dressing- decalogo dei codici stilistici maschili e femminili- i must have- riorganizzazione dell'armadio- come guidare il cliente durante lo shopping-Analisi di diversi casi pratici.

Modulo 3 (6h teoria - 6h pratica) *I dress code*

Cos'è il dress code-Effetto primacy- capi di abbigliamento e personalità- accessori e personalità-hair style e personalità- l'abito come espressione sociale-influenza degli abiti sulla credibilità e sulle prestazioni professionali-analisi dei total look di personaggi famosi e leader politici nelle diverse occasioni.

Modulo 4 (6h teoria - 6h pratica) *Avviare la professione di personal shopper*

Concetto e strumenti di imprenditorialità- Cos'è e come creare un personal brand- sviluppo strategia branding-Mapping e analisi del mercato- networking: pubbliche relazioni e sviluppo rete commerciale. Esercitazioni pratiche

Modulo 5 (12h teoria - 12h pratica) *Personal shopper e social media strategy*

Sviluppo strategie social- definizione piano editoriale- seo per i motori di ricerca- mapping dei contenuti sulle diverse piattaforme- come comunicare i propri contenuti professionali su linkedin, instagram, facebook, twitter e youtube. Esercitazioni pratiche

Modulo 6 (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)

