

FAMILIA: IMAGEN PERSONAL	
ASESORAMIENTO Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL	100 HORAS

OBJETIVOS

Una vez finalizado el Módulo el alumno será capaz de asesorar y vender productos y servicios para la Imagen Personal. En concreto el alumno será capaz de: Programar la actuación en la venta a partir de los objetivos y el posicionamiento de las diferentes empresas de Imagen Personal.

Aplicar las técnicas adecuadas a la promoción y venta de productos y servicios para Imagen Personal.

Confeccionar los documentos básicos derivados de la actividad de la venta de productos y servicios estéticos aplicando la normativa vigente y de acuerdo con unos objetivos definidos.

Aplicar procedimientos de seguimiento de clientes y de control del servicio postventa en Imagen Personal.

Aplicar las técnicas de resolución de conflictos y reclamaciones siguiendo los criterios y los procedimientos establecidos.

CONTENIDOS

UD1. El Marketing en el Mercado de la Estética.1.1. Diferencia entre productos y servicios estéticos.1.2. Propiedades de los productos cosméticos.1.3. Naturaleza de los servicios.1.4. La servucción o proceso de creación de un servicio.UD2. El Representante Comercial o Asesor Técnico.2.1. Características funciones actitudes y conocimientos.2.2. Cualidades que debe reunir un buen vendedor/asesor técnico.2.3. Las relaciones con los clientes.2.4. Características esenciales de los productos y/o servicios que debe conocer un representante.UD3. El Cliente.3.1. El cliente como centro del negocio.3.2. Tipos de clientes y su relación con la prestación del servicio.3.3. La atención personalizada.3.4. Las necesidades y los gustos del cliente.3.5. Motivación frustración y los mecanismos de defensa.3.6. Los criterios de satisfacción.3.7. Las objeciones de los clientes y su tratamiento.3.8. Fidelización de clientes.UD4. Organización y Gestión de la Venta.4.1. La información como base de venta.4.2. Manejo de las herramientas informáticas de gestión de la relación con el cliente.4.3. Documentación básica vinculada a la prestación de servicios y venta de productos estéticos.4.4. Normativa vigente.UD5. Promoción y Venta de Productos y Servicios de

Más información:

CAMARA DE COMECIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE TERUEL		
978 834600/ 978 618191	pice@camarateruel.com	WhatsApp 627593299

Estética.5.1. Etapas y técnicas de venta.5.2. Factores determinantes del merchandising promocional.5.3. Venta cruzada.5.4. Argumentación comercial.5.5. Presentación y demostración de un producto y/o servicio. Puntos que se deben destacar.5.6. Utilización de técnicas de comunicación en la venta de productos y servicios estéticos.5.7. Seguimiento y post venta.5.8. Seguimiento comercial.5.9. Procedimientos utilizados en la post venta.5.10. Post venta: análisis de la información.5.11. Servicio de asistencia post venta.5.12. Análisis de la calidad de los servicios cosméticos.UD6. Resolución de Reclamaciones.6.1. Procedimiento de recogida de las reclamaciones / quejas presenciales y no presenciales.6.2. Elementos formales que contextualizar la reclamación.6.3. Documentos necesarios o pruebas en una reclamación.6.4. Técnicas utilizadas en la resolución de reclamaciones.6.5. Utilización de herramientas informáticas de gestión de relación con clientes.

FAMILIA: IMAGEN PERSONAL	
DEPILACIÓN MECÁNICA Y DECOLORACIÓN DEL VELLO	150 HORAS

OBJETIVOS

Una vez finalizado el Módulo el alumno será capaz de eliminar por procedimientos mecánicos y decolorar el vello.

En concreto el alumno será capaz de: Analizar las características del pelo y de la zona para seleccionar la técnica de depilación o decoloración más adecuada.

Seleccionar y preparar los cosméticos el material y los aparatos necesarios para realizar la depilación mecánica y la técnica de la decoloración del vello facial y corporal.

Aplicar técnicas de preparación y acomodación del cliente en función del servicio de depilación o decoloración demandado.

Aplicar con destreza las técnicas de decoloración del vello en función de las características de la zona observando las medidas de seguridad e higiene adecuadas.

Aplicar depilación mecánica facial y corporal con pinzas y con cera y atendiendo a las características de la zona observando las medidas de seguridad e higiene adecuadas.

Evaluar los procesos y resultados en las técnicas de depilación mecánica y de decoloración del vello para perfeccionar la prestación del servicio.

”

Más información:

CAMARA DE COMECIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE TERUEL		
978 834600/ 978 618191	pice@camarateruel.com	WhatsApp 627593299

CONTENIDOS

UD1. El Pelo.1.1. El pelo: estructura y funciones.1.2. Definición y características: Longitud grosor color ritmo crecimiento otras.1.3. Tipos de pelo: Diferencias y características.1.4. Alteraciones del sistema piloso relacionadas con la depilación.1.5. Lesiones cutáneas que puedan suponer una contraindicación relativa o absoluta para la decoloración y la depilación mecánica del vello.UD2. Útiles Aparatos y Cosméticos Empleados en Depilación Mecánica y Decoloración del Vello Facial y Corporal.2.1. Material para la protección del mobiliario.2.2. Pinzas: tipos y normas de uso.2.3. Paletas para la aplicación de la cera.2.4. Bandas de papel para la eliminación de la cera tibia.2.5. Fundidores de cera caliente.2.6. Fundidores y calentadores de cera tibia: la tarrina y el rodillo o roll-on.2.7. Normas de utilización y seguridad de aparatos eléctricos utilizados en la depilación mecánica.2.8. Técnica de utilización conservación y mantenimiento.2.9. Limpieza desinfección y/o esterilización: equipos productos y técnicas de realización.2.10. Cosméticos para la decoloración y la depilación mecánica del vello corporal y facial.2.11. Criterios para la selección manipulación aplicación y conservación.UD3. Preparación del Cliente en Condiciones de Seguridad e Higiene.3.1. Preparación del equipo: lencería y otros.3.2. Preparación y acomodación del cliente.3.3. Métodos y zonas de protección en los procesos.3.4. Materiales y medios utilizados en la protección del cliente.3.5. Prevención de riesgos o reacciones no deseadas.UD4. Técnicas de Decoloración del Vello Facial y Corporal.4.1. La decoloración del vello.4.2. Concepto. Indicaciones precauciones y contraindicaciones.4.3. Técnica de realización.4.4. Seguridad e higiene en los procesos de decoloración del vello.4.5. Medidas de protección personal del profesional en los procesos de decoloración del vello.UD5. Técnicas de Depilación Mecánica del Vello Facial y Corporal.5.1. Introducción a la depilación.5.2. Depilación y epilación. Tipos.5.3. Técnicas epilatorias. Concepto y clasificación.5.4. La depilación progresiva: cosméticos y criterios de selección y aplicación.5.5. Indicaciones y contraindicaciones de los diferentes tipos de ceras.5.6. Posturas del cliente para la depilación las diferentes zonas corporales.5.7. Seguridad e higiene en los procesos de depilación mecánica.5.8. Medidas de protección personal del profesional en los procesos de depilación mecánica.5.9. Seguridad e higiene en la utilización de aparatos eléctricos utilizados en los procesos de depilación mecánica.UD6. Evaluación y Control de Calidad en los Procesos de Depilación y Decoloración.6.1. Concepto de calidad aplicado a los procesos de depilación y decoloración del vello.6.2. Parámetros que definen la calidad de los servicios de depilación y decoloración del vello facial y corporal.6.3. Calidad en la aplicación y venta de servicios de depilación y decoloración del vello facial y corporal.6.4. Técnicas para medir el grado de satisfacción del cliente tanto por el servicio como por el trato recibido.6.5. Técnicas para corregir las desviaciones producidas en la depilación y decoloración del vello.

FAMILIA: IMAGEN PERSONAL

Más información:

CAMARA DE COMECIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE TERUEL		
978 834600/ 978 618191	pice@camarateruel.com	WhatsApp 627593299

MAQUILLAJE SOCIAL	150 HORAS
--------------------------	------------------

OBJETIVOS

Una vez finalizado el Módulo el alumno será capaz de mejorar la armonía del rostro con estilos de maquillaje social.

En concreto el alumno será capaz de: Reconocer y diferenciar los diferentes tipos de rostros y las características cromáticas para aplicar las correcciones de visagismo necesarias para los estilos de maquillaje social.

Analizar la influencia de la luz el color y otros elementos asociados -la circunstancia la edad el estilo y la indumentaria- en la realización de maquillajes sociales.

Analizar y aplicar los procedimientos de desinfección esterilización y limpieza en la aplicación y manipulación de los cosméticos útiles y materiales de maquillaje social seleccionando los más adecuados a su composición y características.

Seleccionar y preparar los cosméticos útiles y materiales necesarios para la realización de los diferentes tipos de maquillaje social siguiendo las normas de higiene desinfección y esterilización necesarias.

Realizar maquillaje social en diferentes estilos atendiendo a las características estéticas la edad la personalidad y la circunstancia en que se vayan a lucir y en condiciones de seguridad e higiene óptimas.

Evaluar la calidad de los procesos de maquillaje social aplicando técnicas para detectar el grado de satisfacción del cliente y corrigiendo las desviaciones que pudieran producirse.

CONTENIDOS

UD1. Morfología del Rostro y sus Correcciones.1.1. Evolución del concepto de belleza.1.2. El rostro y el óvalo facial.1.3. Los elementos y partes del rostro.1.4. Técnicas de corrección del rostro y sus elementos.1.5. Zonas del rostro que se pueden corregir.UD2. Luz y Color aplicados al Maquillaje Social.2.1. La luz y su influencia en el maquillaje.2.2. La teoría del color y el maquillaje.2.3. Aplicación del color al maquillaje.2.4. El color y los estilos de maquillaje social.UD3. Higiene Desinfección y Esterilización aplicadas a los Procesos de Maquillaje Social.3.1. La higiene desinfección y esterilización en la aplicación de cosméticos decorativos.3.2. Riesgos a considerar en los procesos de maquillaje social.3.3. Normas de seguridad e higiene en la aplicación de cosméticos decorativos.UD4. Cosméticos Decorativos Útiles y Materiales Empleados en el Maquillaje Social.4.1. El equipo de maquillaje: descripción

Más información:

CAMARA DE COMECIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE TERUEL		
978 834600/ 978 618191	pice@camarateruel.com	WhatsApp 627593299

clasificación y preparación de útiles y materiales: pinceles esponjas pinzas cepillos cosméticos decorativos otros.4.2. Criterios de selección de los cosméticos decorativos empleados en el maquillaje social.4.3. Factores que influyen en la acción del color y la textura de los cosméticos decorativos.4.4. Criterios de selección de útiles y materiales.UD5. Técnicas de Maquillaje Social.5.1. Técnicas previas.5.2. Técnicas de maquillaje.UD6. Los Estilos de Maquillaje Social.6.1. Los estilos de maquillaje social: concepto y clasificación.6.2. Características que diferencian los estilos de maquillaje.6.3. Criterios de selección de colores y texturas en función del estilo de maquillaje social.6.4. Técnicas de realización de los diferentes estilos de maquillaje social.UD7. Evaluación y Control de Calidad de los Procesos de Maquillaje Social.7.1. Concepto de calidad aplicado a los procesos de maquillaje social.7.2. Parámetros que definen la calidad de los servicios de maquillaje social.7.3. Calidad en la aplicación de técnicas de venta de cosméticos decorativos y servicios de maquillaje social.7.4. Técnicas para medir el grado de satisfacción del cliente tanto por el servicio como por el trato recibido.7.5. Técnicas para corregir las desviaciones producidas en los servicios de maquillaje social.

FAMILIA: IMAGEN PERSONAL	
PERSONAL SHOPPER	100 HORAS

OBJETIVOS

Adquirir conocimientos sobre como potenciar la imagen personal, conociendo las características de la figura.

Adecuar la imagen a los distintos tipos de actos, eventos o situaciones.

Organizar las compras inteligentemente obteniendo como resultado un guardarropa perfecto compuesto por un fondo de armario y prendas comodines en colores vivos junto con los complementos.

CONTENIDOS

"UD1. ¿Qué es la asesoría de imagen personal?.

UD2. Conceptos básicos de la imagen personal.

Más información:

CAMARA DE COMECIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE TERUEL		
978 834600/ 978 618191	pice@camarateruel.com	WhatsApp 627593299



UD3. La iconología de la imagen.

UD4. El color.

UD5. Tejidos.

UD6. Visajismo.

UD7. Las proporciones en la figura.

UD8. Cómo sacar el máximo de su figura. Inestetismos corporales.

UD9. Valoración de las prendas de vestir.

UD10. Complementos femeninos.

UD11. Valoración de las prendas de vestir masculinas: el traje masculino.

UD12. Complementos masculinos.

UD13. La etiqueta masculina.

UD14. La etiqueta femenina.

UD15. El saber vestir en distintas ocasiones.

Más información:

CAMARA DE COMECIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE TERUEL		
978 834600/ 978 618191	pice@camarateruel.com	WhatsApp 627593299

UD16. El saber vestir en distintas ocasiones."

FAMILIA: IMAGEN PERSONAL	
TÉCNICAS DE HIGIENE E HIDRATACIÓN FACIAL Y CORPORAL	150 HORAS

OBJETIVOS

Aplicar técnicas de higiene facial y corporal en condiciones de seguridad e higiene atendiendo a los requerimientos técnicos y a las condiciones del cliente.

Aplicar técnicas de hidratación facial y corporal en condiciones de seguridad e higiene atendiendo a los requerimientos técnicos y a las condiciones del cliente.

Aplicar el masaje estético indicado en las técnicas de higiene e hidratación facial y corporal.

Valorar los resultados obtenidos y el grado de satisfacción del cliente proponiendo medidas correctoras de las desviaciones que pudieran producirse.

CONTENIDOS

UD1. Higiene e Hidratación de la Piel del Rostro y Cuerpo.1.1. La higiene de la piel.1.2. Tipos de tratamiento de higiene facial y corporal.1.3. La limpieza superficial y el desmaquillado de la piel. Técnicas de realización.1.4. La limpieza profunda de la piel. Fase de tratamiento. Útiles y materiales empleados.1.5. Preparación del cliente y realización de la ficha técnica.1.6. Criterios de selección y aplicación de la cosmetología específica.1.7. Criterios de selección programación y aplicación de los aparatos empleados en cada fase de los tratamientos.1.8. Técnicas manuales empleadas.1.9. Técnicas específicas de realización de la limpieza profunda según el tipo de piel.1.10. La hidratación de la piel.UD2. Técnicas Manuales.2.1. El masaje estético facial y corporal aplicado en los procesos de higiene e hidratación.2.2. Efectos beneficiosos del masaje.2.3. Indicaciones y contraindicaciones.2.4. El masaje facial.2.5. Músculos superficiales del rostro y cuello.2.6. Maniobras específicas del masaje estético facial: clasificación y orden de realización.2.7. El masaje según el tipo de piel.2.8. Efectos indicaciones precauciones y contraindicaciones.2.9. El masaje corporal aplicado a los procesos de higiene e hidratación.2.10. Maniobras de masaje estético corporal: Clasificación y orden de realización.2.11. Efectos indicaciones precauciones y contraindicaciones.UD3. Control de Calidad de los Procesos de Higiene e Hidratación.3.1. Concepto de calidad.3.2. Parámetros que definen la calidad de los procesos de higiene e hidratación facial y corporal.3.3. Calidad en la aplicación y venta de servicios de higiene e hidratación facial y corporal. Técnicas para medir el

Más información:

CAMARA DE COMECIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE TERUEL		
978 834600/ 978 618191	pice@camarateruel.com	WhatsApp 627593299



grado de satisfacción del cliente.3.4. Técnicas para corregir las desviaciones producidas en los cuidados estéticos de higiene e hidratación.

Más información:

CAMARA DE COMECIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE TERUEL		
978 834600/ 978 618191	pice@camarateruel.com	WhatsApp 627593299