



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



**ESIBE**

ESCUELA  
IBEROAMERICANA  
DE POSTGRADO

## Maestría Internacional en Patronaje y Diseño de Moda + Maestría Internacional en Personal Shopper





Elige aprender en la escuela  
**líder en formación online**

# ÍNDICE

1 | Somos **ESIBE**

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By **EDUCA**  
**EDTECH**  
Group

5 | Metodología  
LXP

6 | Razones por las que elegir **ESIBE**

7 | Financiación y **Becas**

8 | Métodos de pago

9 | Programa Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

## SOMOS ESIBE

---

**ESIBE** es una **institución Iberoamericana de formación en línea** que tiene como finalidad potenciar el futuro empresarial de los profesionales de Europa y América a través de masters profesionales, universitarios y titulaciones oficiales. La especialización que se alcanza con nuestra nueva **oferta formativa** se sustenta en una metodología en línea innovadora y unos contenidos de gran calidad.

Ofrecemos a nuestro alumnado una **formación de calidad sin barreras físicas**, flexible y adaptada a sus necesidades con el fin de garantizar su satisfacción y que logre sus metas de aprendizaje más ambiciosas. Nuestro modelo pedagógico se ha llevado a miles de alumnos en toda Europa, enriqueciendo este recorrido de la mano de **universidades de prestigio**, con quienes se han alcanzado alianzas.

Más de

**18**

años de  
experiencia

Más de

**300k**

estudiantes  
formados

Hasta un

**98%**

tasa  
empleabilidad

Hasta un

**100%**

de financiación

Hasta un

**50%**

de los estudiantes  
repite

Hasta un

**25%**

de estudiantes  
internacionales

[Ver en la web](#)



Conectamos continentes,  
**Impulsamos conocimiento**



**QS, sello de excelencia académica**

ESIBE: 5 estrellas en educación online

## RANKINGS DE ESIBE

---

**ESIBE** ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias a sus programas de Master profesionales y titulaciones oficiales.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean indicadores como la excelencia académica, la calidad de la institución, el perfil de los profesionales.



Ranking Educativo  
**Innovatec**



[Ver en la web](#)

## ALIANZAS Y ACREDITACIONES

---



Ver en la web

## BY EDUCA EDTECH

ESIBE es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



### ONLINE EDUCATION



Ver en la web



# METODOLOGÍA LXP

---

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



## 1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



## 2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



## 3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



## 4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



## 5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



## 6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas  
**PROPIOS**  
**UNIVERSITARIOS**  
**OFICIALES**

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR ESIBE

### 1. Formación Online Especializada

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador de **más de 20 años de experiencia educativa** con Calidad Europea.



### 2. Metodología de Educación Flexible



#### 100% ONLINE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online**



#### PLATAFORMA EDUCATIVA

Nuestros alumnos tendrán **acceso los 365 días del año** a la plataforma educativa.



### 3. Campus Virtual de Última Tecnología

Contamos con una plataforma avanzada con **material adaptado a la realidad empresarial**, que fomenta la participación, interacción y comunicación on alumnos de distintos países.

### 4. Docentes de Primer Nivel

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con amplia experiencia profesional.



Ver en la web



## 5. Tutoría Permanente

Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

## 6. Bolsa de Empleo y Prácticas

Nuestros alumnos tienen acceso a **ofertas de empleo y prácticas**, así como el **acompañamiento durante su proceso de incorporación al mercado laboral** en nuestro ámbito nacional.

## 7. Comunidad Alumni

Nuestros alumnos tienen acceso automático a servicios complementarios gracias a una **Networking formada con alumnos en los cinco continentes**.



## 8. Programa de Orientación Laboral

Los alumnos cuentan con **asesoramiento personalizado** para mejorar sus skills y afrontar con excelencia sus procesos de selección y promoción profesional.



## 9. Becas y Financiación

Nuestra Escuela ofrece **Becas para profesionales latinoamericanos y financiación sin intereses y a la medida**, de modo que el factor económico no sea un impedimento para que los profesionales tengan acceso a una formación internacional de alto nivel.

## FINANCIACIÓN Y BECAS

---

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

**25%** Beca  
ALUMNI

**20%** Beca  
DESEMPLEO

**15%** Beca  
EMPRENDE

**15%** Beca  
RECOMIENDA

**15%** Beca  
GRUPO

**20%** Beca  
FAMILIA  
NUMEROSA

**20%** Beca  
DIVERSIDAD  
FUNCIONAL

**20%** Beca  
PARA PROFESIONALES,  
SANITARIOS,  
COLEGIADOS/AS



[Solicitar información](#)

## MÉTODOS DE PAGO

---

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin intereses de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos más...



[Ver en la web](#)

# Maestría Internacional en Patronaje y Diseño de Moda + Maestría Internacional en Personal Shopper



**DURACIÓN**  
3000 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO  
PERSONALIZADO**

## Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Maestría Internacional en Patronaje y Diseño de Moda con 1500 horas expedida por ESIBE (ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO) - Titulación de Maestría Internacional en Personal Shopper con 1500 horas expedida por ESIBE (ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO)



### ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas  
expide el presente título propio

**NOMBRE DEL ALUMNO/A**

con número de documento XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

**Nombre del curso**

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de la Escuela Iberoamericana de Postgrado.  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXX-XXXX-XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A  
Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER  
La Dirección Académica



Con Establecimiento, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNEDCO (Item: Resolución 0040)

Ver en la web

## Descripción

---

Si le interesa el ámbito de la moda y el patronaje industrial y quiere conocer los factores esenciales para desenvolverse de manera profesional en este sector este es su momento, con la Maestría Superior de Patronaje Industrial y Moda podrá adquirir los conocimientos necesarios para desempeñar esta función de la mejor manera posible. En el ámbito de la moda y textil es necesario conocer los diferentes campos del diseño de moda y complementos, así como conocer los diferentes campos del corte y confección. Por ello Superior de Patronaje Industrial y Moda aporta los conocimientos necesarios para el diseño de moda y complementos a partir de la investigación y análisis de las tendencias, además de capacitar de técnicas de diseño de patrones a partir de las diferentes técnicas de corte y ensamblado y acabado. Esta Maestría Personal Shopper y Asesor de Imagen le ofrece una formación especializada en la materia. En la actualidad, la imagen personal juega un papel como herramienta comunicativa en la sociedad, el culto al cuerpo y la preocupación por el aspecto físico son prioridades para muchos. El querer encontrarse bien con uno mismo y el tener la mejor imagen posible ante los demás son dos de los principios que rigen la relación con uno mismo y con nuestro entorno social y profesional. La demanda de profesionales dedicados al asesoramiento de belleza y estilo crece desmesuradamente, por tanto se necesita formación como la que presentamos que profundice en técnicas de belleza, imagen y estilo.

## Objetivos

---

- Describir las distintas operaciones del proceso de confección, relacionándolas con los materiales que componen el producto, y las máquinas y equipos básicos que se emplean en la confección de artículos textiles.
- Aprender a tomar las medidas de cada una de las partes y elementos que intervienen en el proceso de confección de una prenda o producto textil.
- Elaborar patrones reales a partir de las medidas dadas.
- Realizar las operaciones de corte por distintos procedimientos preparando el tejido y los materiales en función del artículo textil a confeccionar, y aplicando criterios de seguridad.
- Realizar operaciones de preparación y ensamblaje, a mano y/o a máquina, aplicadas a la confección de artículos textiles, y siguiendo criterios de seguridad.
- Conocer los principales instrumentos de trabajo y la forma de utilizarlos y gestionarlos.
- Reconocer los distintos tipos de tejidos y su tratamiento.
- Aplicar elementos tales como cierres, botones y ojales.
- Saber los criterios y técnicas necesarias para mantener la seguridad en los trabajos de corte y confección.
- Diseñar distintas prendas.
- Conocer las tendencias más actuales.
- Escoger los tejidos y materiales más adecuados en cada momento.
- Representar gráficamente los distintos diseños de moda y complementos.
- Saber escoger el material adecuado para cada creación.
- Entender la figura humana y sus proporciones.
- Conocer la repercusión que tiene la indumentaria en la imagen personal.
- Saber las fechas de las diferentes ferias de moda y complementos y cómo hacer uso de ellas.
- Aprender a representar de la figura humana.
- Saber analizar los distintos desfiles.

- Analizar la influencia del marketing en la moda.
- Conocer todas las reglas y recursos creativos para realizar estilos únicos y personalizados a cuerpos y rostros concretos.
- Comprender las pautas correctas para llevar a cabo el proceso de asesoría al cliente, en la línea de indumentaria adecuada para cada ocasión y atendiendo a los gustos y necesidades de éste.
- Conocer los aspectos a tener en cuenta durante el proceso de maquillaje como es la luz, el rostro de la persona, el maquillaje para la aparición en medios audiovisuales, así como los utensilios y herramientas de uso habitual en maquillaje. Además de especializarse en el ámbito de la asesoría y maquillaje de novias.
- Aprender las técnicas y tácticas del cuidado de los pies y las manos.
- Conocer todo lo que la micropigmentación conlleva en temas de higiene, seguridad, salud, protocolo de atención, medios técnicos, sistemas de trabajo, metodología y práctica.
- Conocer la figura del personal shopper.
- Adquirir las habilidades sociales propias del personal shopper como: saber escuchar, tomar decisiones, etc.

## A quién va dirigido

---

Está dirigida a profesionales del mundo del diseño de moda y complementos o del corte y la confección que deseen seguir formándose en la materia, así como a aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos sobre el patronaje industrial y moda.

## Para qué te prepara

---

Esta Maestría Superior de Patronaje Industrial y Moda le prepara para conocer a fondo el mundo del patronaje industrial y moda, adquiriendo las técnicas y conocimientos oportunos para desempeñar la función de sastre o modista además de asesor de moda o estilista. A través de esta maestría en Asesoría de Imagen y Personal Shopper el alumno conocerá en profundidad las técnicas de belleza, imagen y estilo más utilizadas con el fin de proporcionar servicios de asesoramiento personal a terceras personas, sacando el máximo provecho de los rasgos del cuerpo y el rostro, a través del estudio del maquillaje, el vestuario y el cuidado de los pies y las manos.

## Salidas laborales

---

Desarrolla su actividad profesional tanto por cuenta propia como integrado en una empresa pública o privada, está destinado a todas aquellas personas que estén interesadas por el mundo del diseño de moda y complementos o corte y la confección textil, con independencia de querer dedicarse profesionalmente o no a dicha labor. Asesor de Imagen, Asesor de Moda, Personal Shopper, Asesor de Estilo, Centros de Estética, Centros/Salones de Belleza y Estética, Centros de Micropigmentación.

Ver en la web

## TEMARIO

---

### PARTE 1. MAESTRÍA INTERNACIONAL EN PATRONAJE Y DISEÑO DE MODA

#### MÓDULO 1. DISEÑO DE MODA Y COMPLEMENTOS

1. Prehistoria
2. Mesopotamia: sumerios, babilonios y asirios, persas y medos
3. Egipto
4. Creta: civilización minoica
5. Grecia
6. Etruria
7. Roma
8. Imperio Bizantino

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EDAD MEDIA Y RENACIMIENTO. BARROCO Y ROCOCÓ

1. Edad Media y Renacimiento
2. Barroco y Rococó

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. SIGLO XIX Y SIGLO XX

1. Siglo XIX
2. Introducción al siglo XX

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. ICONOS DE LA MODA Y DISEÑADORES DEL SIGLO XX

1. Iconos de la moda del siglo XX
2. Diseñadores de Moda del Siglo XX

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. HISTORIA DE LA MODA

1. Teoría de la moda
2. El diseñador y las tendencias
3. La moda internacional
4. La moda española
5. Revistas y prensa especializada
6. Nociones básicas de nutrición y dietética
7. Pirámide Nutricional
8. Clasificación de los alimentos
9. Alteraciones y trastornos de la alimentación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA INDUMENTARIA Y SU REPERCUSIÓN EN LA IMAGEN PERSONAL

1. Canon de belleza: concepto y evolución
2. Proporciones idealizadas de la figura humana
3. Medidas antropométricas
4. Medidas antropométricas para un estudio de asesoría de vestuario

5. Automedición de las proporciones corporales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTILISMO EN EL VESTIR

1. Concepto de estilismo
2. Conceptos básicos sobre el estilismo en el vestir
3. Materiales y tejidos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ESTILISMO Y TENDENCIAS EN LA MODA

1. Introducción a las tendencias
2. Música: artistas que marcan estilo
3. Arte: principales inspiraciones y ejemplos
4. El fenómeno blogger
5. El cine como generador de estilo
6. Webs de referencia
7. Cómo analizar los desfiles
8. Cómo buscar en las redes sociales
9. Libros de tendencias
10. Siluetas destacadas
11. Calendario de la moda
12. Conocimiento de los ciclos en la moda
13. Fotografía
14. Dibujo de moda. Dibujo de figurín
15. Marketing en la moda

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PREPARACIÓN Y DISEÑO DE COLECCIONES

1. Introducción al proceso de creación
2. Fase de ideación
3. Fase de creación técnica
4. Patronaje
5. Corte y confección
6. Presentación y difusión de la colección

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DISEÑO DE COMPLEMENTOS

1. Conocimiento de los complementos y su importancia en la moda
2. Complementos femeninos y masculinos
3. Diseño de calzado
4. Diseño de bolsos
5. Diseño de sombreros
6. Diseño de pequeños accesorios
7. Diseño de joyería y bisutería

MÓDULO 2. CORTE Y CONFECCIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONOCIMIENTOS BÁSICOS DE COSTURA

1. Toma de medidas

[Ver en la web](#)

2. Aspectos generales de las telas
3. Tipos de puntadas
4. Costuras
5. Doblados
6. Mangas
7. Tipos de pinzas y su ajuste
8. Cierres
9. Material básico (cinta métrica, alfileres, agujas, tijeras, dedos, hilos, entre otros)
10. Conocimientos básicos de la máquina de coser

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. HERRAMIENTAS

1. Los útiles de costura
2. Utilización de los diferentes útiles de la costura

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRAZOS DE PATRONES (CORTE), CREACIÓN Y DISEÑO

1. Técnicas y procedimientos de corte de distintos materiales
2. Patronaje, escalado y estudio de marcas de la confección textil
3. Patrones base del cuerpo y la manga
4. Patrón base de falda, blusa y vestido
5. Patrón base del pantalón
6. Verificación de la calidad de las piezas cortadas. Corrección de anomalías
7. Criterios y condiciones de seguridad en el proceso de corte de tejido y materiales

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONFECCIÓN

1. Confección de faldas
2. Confección de blusas básicas
3. Confección de pantalones
4. Confección de vestidos y blusas
5. Confección de chalecos
6. Confección de ropa de niños y bebés
7. Creación, diseño y patronaje
8. Fases de fabricación en el proceso de confección textil
9. Plancha y acabados
10. Estudio de métodos y tiempos de trabajo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. ENSAMBLAJE A MANO Y/O A MÁQUINA DE ARTÍCULOS TEXTILES

1. Técnicas y procedimientos de ensamblaje de distintos materiales
2. Otros tipos de unión: adhesivos, termosellado, termofijado, ultrasonidos
3. Verificación de la calidad de las piezas ensambladas. Corrección de anomalías
4. Criterios y condiciones de seguridad en el proceso de ensamblaje de los diferentes tipos de artículos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA MÁQUINA DE COSER

1. Máquinas de coser. Características funcionales y de uso
2. Órganos, elementos y accesorios de las máquinas de coser

3. Funcionamiento básico, ajuste y mantenimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ENHEBRADO, CANILLAJE Y TENSIONES DE LA MÁQUINA DE COSER

1. Enhebrado de la máquina de coser
2. Tensiones de la máquina de coser

UNIDAD DIDÁCTICA 8. OPERACIONES DE PREPARACIÓN AL CORTE DE TEJIDOS Y PIELES EN CONFECCIÓN A MEDIDA

1. Documentación utilizada en el proceso
2. Tratamiento de las órdenes de corte
3. Tipos de patrones y su reconocimiento
4. Distribución de patrones según las especificaciones técnicas del modelo y el tipo de patrón
5. Criterios de disposición y preparación de los diferentes materiales para el corte
6. Identificación de calidades y defectos de la piel que condicionan el corte
7. Tolerancias de corte
8. Rendimiento y aprovechamiento del material según la distribución de los patrones

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL PROCESO DE CONFECCIÓN A MANO

1. Fases del cosido a mano
2. Comportamiento de los diferentes tipos de tejidos o materiales en la costura a mano
3. Preparación de las piezas y fornituras para el cosido a mano
4. Adecuación del tipo de hilo, de la puntada y su tamaño, a la unión a realizar y al tipo de tejido o material
5. Verificación del ensamblado y acabado de la prenda o artículo

UNIDAD DIDÁCTICA 10. APLICACIÓN DE COSTURAS A MANO EN CONFECCIÓN A MEDIDA

1. Definición de puntada y costura
2. Puntadas realizadas a mano. Tipos y características
3. Costuras realizadas a mano. Tipos y características
4. Esquema de puntadas y costuras a mano
5. Normas de calidad en el cosido a mano en la confección a medida

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ARREGLOS EN COSTURA

UNIDAD DIDÁCTICA 12. CORTE Y CONFECCIÓN EN DISTINTOS TIPOS DE TEJIDO

MÓDULO 3. MARKETING DE LA MODA: EXPERTO EN MARKETING RETAIL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL RETAIL MARKETING

1. Concepto de retail marketing
2. El sector en el retail marketing
3. Mercado del retail marketing
4. Tipos de consumidores

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRATEGIAS EN EL SECTOR RETAIL

1. Estrategias de segmentación y posicionamiento
2. Estrategias competitivas
3. Estrategia de precio
4. Estrategia de producto y surtido
5. Branding y gestión de marca

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. STAFFING

1. Determinación de la fuerza de ventas
2. Liderazgo del equipo de ventas
3. Formación y habilidades del equipo de ventas
4. Motivación de la fuerza de ventas
5. Resolución de conflictos. Deficiencia en el servicio al cliente

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. EXPERIENCIA DE COMPRA, SHOPPING EXPERIENCE

1. Determinación de la fuerza de ventas
2. Liderazgo del equipo de ventas
3. Formación y habilidades del equipo de ventas
4. Motivación de la fuerza de ventas
5. Resolución de conflictos. Deficiencia en el servicio al cliente

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. RETAIL INTELLIGENCE

1. Segmentación y posicionamiento
2. Retail intelligence in store
3. Retail inteligencia out store
4. Big data
5. Geolocalización en retail

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. CRM EN RETAIL

1. El papel del crm en la empresa
2. La estrategia CRM
3. Beneficios de una estrategia de CRM en la empresa

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMERCIO ELECTRÓNICO Y MARKETPLACES

1. Marketing electrónico vs. Comercio Electrónico
2. Modelos de negocio online
3. Atención al cliente en el intercambio de productos vía internet
4. Beneficios de Internet y del Comercio Electrónico
5. Marketplaces

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. COMUNICACIÓN COMERCIAL

1. Internet como canal de comunicación
2. Herramientas en Comunicación
3. Venta en Internet
4. Proceso de planificación publicitaria

5. Campañas online

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MARKETING EN EL PUNTO DE VENTA

1. Comunicación en el punto de venta
2. Publicidad y promoción en el punto de venta
3. Implementación del shopper marketing
4. Estrategias en el punto de venta
5. Plan de marketing en el punto de venta

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ESTRATEGIAS DE CANALES

1. Estrategias de canales: multicanalidad, omnicanalidad y conflicto
2. Modelos de negocio fabricante - canal
3. Control del canal
4. Control del cliente
5. Cadena de comercialización
6. E-commerce

MÓDULO 4. NEUROMARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 1 . HERRAMIENTAS DEL NEUROMARKETING Y SU APLICACIÓN EN LA FUERZA DE VENTAS

1. Definición y objetivos del Neuromarketing
2. Evolución del marketing al neuromarketing
3. Aplicaciones del neuromarketing

UNIDAD DIDÁCTICA 2. APLICACIONES PROFESIONALES Y ÁMBITOS DE ACTUACIÓN DEL NEUROMARKETING

1. Perfil profesional en Neuromarketing
2. El neuromarketing en el mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ALCANCE Y LIMITACIONES DEL NEUROMARKETING APLICADOS A LOS CANALES DE VENTAS

1. Alcance del Neuromarketing
2. Limitaciones del Neuromarketing

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SITUACIÓN ACTUAL DEL NEUROMARKETING Y TENDENCIAS FUTURAS

1. El Neuromarketing actual
2. Tendencias en Neuromarketing

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MOTIVACIÓN Y EMOCIÓN. HERRAMIENTAS PARA EL NEUROMARKETING

1. Motivación. Definición y aspectos básicos
2. Emoción. Definición y aspectos básicos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. PERCEPCIÓN Y ATENCIÓN. HERRAMIENTAS PARA EL NEUROMARKETING

1. Percepción. Definición y aspectos básicos
2. La percepción selectiva
3. La percepción de acontecimientos
4. Atención. Definición y aspectos básicos
5. Taxonomía de la atención
6. Los filtros del cerebro
7. El ojo del espectador
8. Percepción y atención. Caso de estudio

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. APRENDIZAJE. HERRAMIENTA PARA UNA ESTRATEGIA DE NEUROMARKETING

1. Aprendizaje. Definición y aspectos básicos
2. Clasificación de los estilos del aprendizaje asociados a la Neurociencia
3. Teorías psicológicas del aprendizaje
4. Aprendizaje y Neuromarketing: conclusiones finales

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. MEMORIA Y NEUROMARKETING

1. Memoria. Definición y aspectos básicos
2. Consolidación y reconstrucción de la memoria
3. Neurociencia y memoria

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. INFLUENCIAS DEL CONSUMIDOR

1. Influencias internas
2. Influencias externas
3. Tipos de comportamiento de compra y etapas en el proceso de compra en los mercados de consumo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. EXPERTO EN TÉCNICAS DE MARKETING SENSORIAL

1. Del comprador sensorial al cliente recurrente
2. El cliente como prescriptor
3. El circuito de la dopamina
4. Efectos del marketing ante estímulos psicológicos
5. Proceso de cambio de los hábitos de consumo
6. Generación de ventas recurrentes

#### UNIDAD DIDÁCTICA 11. EXPERTO EN TÉCNICAS DE NEUROMARKETING ESTRATÉGICO

1. Segmentación de mercado
2. Neurosegmentación
3. La demanda en el neuromarketing estratégico

#### UNIDAD DIDÁCTICA 12. EXPERTO EN TÉCNICAS DE NEUROMARKETING MIX Y NEUROVENTAS

1. Las 4 Ps en el neuromarketing
2. Fundamentos y metodología de la neuroventa

3. La neurocomunicación en la venta
4. Estrategias producto servicio
5. Packaging y neuromarketing
6. Factor precio en neuromarketing

## MÓDULO 5. PSICOLOGÍA EMPRESARIAL Y COMUNICACIÓN

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. POLÍTICAS DE GESTIÓN DE PERSONAS

1. ¿Qué es la gestión por competencias?
2. El proceso de selección
3. Formación basada en competencias
4. La evaluación en el modelo de gestión por competencias
5. Herramientas de evaluación
6. Política de retribución
7. El clima laboral, la motivación y la satisfacción en el trabajo

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL EQUIPO EN LA ORGANIZACIÓN ACTUAL

1. La importancia de los equipos en las organizaciones actuales
2. Modelos explicativos de la eficacia de los equipos
3. Composición de equipos, recursos y tareas
4. Los procesos en los equipos

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL LIDERAZGO EN EL EQUIPO

1. Liderazgo
2. Enfoques en la teoría del liderazgo
3. Estilos de liderazgo
4. El papel del líder

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. COACHING Y LIDERAZGO DE EMPRESA

1. El coaching como ayuda a la formación del liderazgo
2. El coaching como estilo de liderazgo
3. El coach como líder y formador de líderes
4. El líder como coach

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMUNICACIÓN

1. Introducción
2. Elementos principales del proceso de comunicación
3. Niveles de la comunicación
4. Elementos que favorecen la comunicación
5. Elementos que dificultan la comunicación

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMUNICACIÓN NO VERBAL

1. ¿Qué es la comunicación no verbal?
2. Componentes de la comunicación no verbal

3. El lenguaje corporal

UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMUNICACIÓN INTERPERSONAL EFECTIVA

1. Concepto
2. Conversación
3. Entrevista
4. Hablar en público
5. Comunicación en grupo

UNIDAD DIDÁCTICA 8. COMUNICACIÓN NO VIOLENTA

1. Introducción a la comunicación no violenta
2. Comunicación no violenta: dar paso a la compasión
3. Comunicación empática
4. Comunicación no violenta en los grupos
5. Observar sin enjuiciar
6. Cómo pedir y recibir
7. Expresar enfado y reconocimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 9. DINÁMICAS DE GRUPOS

1. La dinámica de grupos en la actualidad
2. Principios de cohesión
3. Técnicas de grupo. Definición
4. Técnicas de presentación
5. Técnicas de conocimiento y confianza
6. Técnicas para el estudio y trabajo de temas
7. Técnicas de creatividad
8. Técnicas de evaluación y feedback

PARTE 2. MAESTRÍA INTERNACIONAL EN PERSONAL SHOPPER

MÓDULO 1. ASESOR DE IMAGEN

1. Prehistoria
2. Mesopotamia: sumerios, babilonios y asirios, persas y medos
3. Egipto
4. Creta: civilización minoica
5. Grecia
6. Etruria
7. Roma
8. Imperio Bizantino

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EDAD MEDIA Y RENACIMIENTO

1. Edad Media
2. Indumentaria en la Edad Media
3. Renacimiento

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. BARROCO Y ROCOCÓ

1. Barroco: siglo XVII
2. Rococó: siglo XVIII

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. SIGLO XIX

1. Siglo XIX
2. Indumentaria femenina
3. Indumentaria masculina

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. SIGLO XX Y SIGLO XXI

1. Introducción al siglo XX
2. Periodo de 1900 a 1950
3. Periodo de 1950 a 2000
4. El Siglo XXI

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. ICONOS DE LA MODA Y DISEÑADORES DEL SIGLO XX

1. Iconos de la Moda del siglo XX
2. Diseñadores de Moda del Siglo XX
3. Nociones básicas de nutrición y dietética
4. La pirámide nutricional y el óvalo
5. Clasificación de los alimentos
6. Índice de masa corporal

### UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA INDUMENTARIA Y SU REPERCUSIÓN EN LA IMAGEN PERSONAL

1. Canon de belleza: concepto y evolución
2. Proporciones idealizadas de la figura humana
3. Medidas antropométricas
4. Automedición de las proporciones corporales

### UNIDAD DIDÁCTICA 9. ESTILISMO EN EL VESTIR

1. Concepto de estilismo
2. Conceptos básicos sobre el estilismo en el vestir
3. Materiales y tejidos
4. Prendas femeninas
5. Prendas masculinas

### UNIDAD DIDÁCTICA 11. COMPLEMENTOS FEMENINOS Y MASCULINOS

1. Complementos femeninos
2. Complementos masculinos

### MÓDULO 2. PERSONAL SHOPPER

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA FIGURA DEL PERSONAL SHOPPER

1. ¿Qué es el personal shopper?
2. Evolución de la figura del personal shopper
3. Funciones específicas de un personal shopper
4. Tipologías de la figura del personal shopper

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. HABILIDADES SOCIALES DEL PERSONAL SHOPPER

1. ¿Qué son las habilidades sociales?
2. Habilidades sociales del personal Shopper
3. Perfil del personal shopper
4. Conocimiento profesional del Personal Shopper. Documentación técnica

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. COOLHUNTING

1. Introducción al coolhunting
2. ¿Qué es ser cool?
3. ¿Qué es el coolhunting?
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. TÉCNICAS DE MAQUILLAJE

1. Intensidad y calidad de la luz en el maquillaje
2. Aplicaciones del color al maquillaje
3. Maquillaje de día
4. Maquillaje de tarde-noche
5. Maquillaje de fiesta
6. Maquillaje de la mujer madura
7. Maquillaje de la piel oscura

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE PELUQUERÍA

1. El pelo
2. Fundamentos de los cambios de forma permanente en el cabello

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. SABER IDENTIFICAR AL CLIENTE. TIPOS DE NECESIDADES

1. Atención al cliente
2. Servicios que ofrece un personal shopper a sus clientes
3. ¿Por qué contratar a un personal shopper?
4. ¿Qué tipo de cliente es el que solicita los servicios de un personal shopper?
5. ¿Cómo trabaja un personal shopper para saber qué es lo que más le conviene a su cliente?

6. Grado de satisfacción del cliente y calidad percibida
7. Tratamiento de las dudas, quejas y reclamaciones del cliente

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. SHOPPING. RUTA DE TIENDAS

1. Conocer las tiendas más adecuadas atendiendo al estilo de cada cliente
2. Importancia de los colores
3. Necesidades del cliente
4. Diferentes tipos de shopping: individual y en grupo
5. Personal shopper de ruta
6. Ruta de compras

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. MERCADO DE TRABAJO DEL PERSONAL SHOPPER

1. El mercado de trabajo actual
2. Capacidad emprendedora del personal shopper
3. Empoderamiento

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. CONCEPTOS BÁSICOS DE PROTOCOLO Y SUS USOS

1. Clases
2. Utilidad
3. Usos sociales
4. Protocolo y etiqueta social en el vestir

#### MÓDULO 3. MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Maquillaje en la primera década del siglo XX
3. Maquillaje en los años 20-30
4. Maquillaje en los años 40-50
5. Maquillaje en los años 60-70
6. Maquillaje en los años 80-90
7. Maquillaje en los 2000s

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ASPECTOS RELEVANTES DEL MAQUILLAJE

1. Aspectos asociados al maquillaje
2. Aplicaciones del color al maquillaje

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. OPERACIONES PREVIAS AL MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Recepción y contacto inicial con el cliente
3. La ficha técnica del maquillaje
4. Estudio y valoración de las características del cliente
5. Características anatómicas de algunas zonas de la piel relacionadas con el maquillaje
6. El color natural de la piel y su importancia en los procesos de maquillaje
7. Cambios anatómicos de la piel producidos por factores como la edad o el aumento o disminución de peso y/o volumen y su influencia en el proceso de maquillaje

8. Preparación de la piel

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRINCIPALES ÚTILES, MATERIALES Y HERRAMIENTAS EMPLEADOS EN EL MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Pinceles y brochas
3. Otros útiles necesarios para el maquillaje
4. Material desechable utilizado
5. El aerógrafo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ACTUACIONES COMPLEMENTARIAS AL MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Depilación
3. Decoloración del vello facial
4. Tinción de cejas
5. Tinte, permanente y extensiones de pestañas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ESTUDIO DEL ROSTRO

1. Introducción
2. El estudio del rostro
3. Clasificación de los óvalos del rostro
4. El visagismo

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TIPOLOGÍA DE LOS COSMÉTICOS EMPLEADOS EN EL MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Cosméticos para la corrección del rostro
3. Cosméticos para el maquillaje del rostro
4. Cosméticos para la fijación del maquillaje
5. Cosméticos para el maquillaje de ojos
6. Cosméticos para el maquillaje de labios
7. Cosméticos para el maquillaje de mejillas

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LAS PARTES DEL ROSTRO Y SUS CORRECCIONES (I)

1. Introducción
2. La frente
3. Las cejas
4. La nariz
5. Los pómulos

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LAS PARTES DEL ROSTRO Y SUS CORRECCIONES (II)

1. Introducción
2. Los ojos
3. Los labios
4. El mentón

## UNIDAD DIDÁCTICA 10. TIPOS DE MAQUILLAJE MÁS HABITUALES

1. Introducción
2. Maquillaje de día
3. Maquillaje de tarde-noche
4. Maquillaje de fiesta
5. Maquillaje de la mujer madura
6. Maquillaje de la piel negra
7. Maquillaje de novia

## UNIDAD DIDÁCTICA 11. OTROS TIPOS DE MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Maquillaje de camuflaje
3. Maquillaje masculino
4. Maquillaje de pasarela
5. Maquillaje de fantasía facial y corporal

## UNIDAD DIDÁCTICA 12. EL MAQUILLAJE EN LOS MEDIOS AUDIOVISUALES

1. Introducción
2. Maquillaje de teatro
3. Maquillaje de fotografía
4. Maquillaje de cine
5. Maquillaje de televisión

## UNIDAD DIDÁCTICA 13. RECEPCIÓN, COMUNICACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Introducción
2. Técnicas de recepción y atención al cliente
3. Tipos de clientes
4. Tipos de visitas que puede hacer el cliente al centro de belleza y fases
5. Tratamiento de las dudas, quejas y reclamaciones del cliente

## UNIDAD DIDÁCTICA 14. SEGURIDAD E HIGIENE APLICADA A LOS CENTROS DE BELLEZA

1. Introducción
2. Normas de seguridad y precauciones en la manipulación de cosméticos decorativos
3. Contagio y prevención. Clasificación de los microorganismos
4. Higiene, desinfección y esterilización
5. Seguridad e higiene
6. Preparación del equipo y lugar de trabajo
7. Prevención de accidentes en el lugar de trabajo
8. Primeros auxilios en los procesos de maquillaje

## UNIDAD DIDÁCTICA 15. EVALUACIÓN Y CONTROL DE LA CALIDAD DE LOS PROCESOS DE MAQUILLAJE

1. Introducción
2. Concepto de calidad

3. Evaluación y control de calidad en los servicios de maquillaje Integral
4. Parámetros que definen la calidad de un servicio
5. Técnicas para medir el grado de satisfacción del cliente
6. Técnicas para detectar la desviación en la prestación de los servicios de maquillaje

#### MÓDULO 4. MANICURA, PEDICURA Y UÑAS ARTIFICIALES. ARTE EN LAS UÑAS

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. HISTORIA DE LA MANICURA Y PEDICURA

1. Los inicios de la manicura y pedicura
2. Influencia de la moda y el cine

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANATOMÍA Y ALTERACIONES DE UÑAS, MANOS Y PIES

1. Introducción
2. Las uñas
3. Las manos
4. Los pies

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESPACIOS DE TRABAJO, ÚTILES Y COSMÉTICOS EMPLEADOS EN LA MANICURA Y PEDICURA

1. Preparación del lugar de trabajo
2. Equipos de trabajo
3. Los cosméticos

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA MANICURA

1. La técnica de la manicura
2. Masaje de manos y brazos
3. Reparación de uñas naturales
4. Manicura masculina
5. Cosmética y tratamientos específicos para manos
6. Ficha técnica de manicura
7. Ejemplos de manicura profesional

##### UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA PEDICURA

1. Técnica de la pedicura
2. Masaje de pies y piernas
3. Cosmética y tratamientos específicos para pies
4. Ficha técnica de pedicura
5. Ejemplos de pedicura profesional

##### UNIDAD DIDÁCTICA 6. UÑAS ARTIFICIALES

1. Definición y concepto
2. Evolución de la técnica
3. Clasificación de las uñas artificiales: porcelana, fibra de vidrio, gel
4. Influencia de las alteraciones de las uñas y zona periungueal en los procesos de uñas artificiales

5. Indicaciones, precauciones y contraindicaciones
6. Ejemplos de uñas artificiales

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. TÉCNICAS PARA LA APLICACIÓN DE UÑAS ARTIFICIALES

1. Con gel o fibra de vidrio
2. Esculpido de uñas con polvo acrílico o porcelana
3. Correcciones de las alteraciones morfológicas de las uñas con uñas artificiales

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. TIPOS DE MAQUILLAJE PARA UÑAS

1. Maquillaje de uñas
2. Manicura francesa
3. Manicura americana
4. Manicura en luna
5. Manicura con aerógrafo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. ARTE EN LAS UÑAS

1. Diseños con lunares
2. Diseños con motivos florales
3. Diseños de imitación animal
4. Diseños en blanco y negro
5. Diseños para bodas
6. Diseños con esmaltes metalizados
7. Diseños con papel de aluminio
8. Diseños con minerales
9. Diseños con adornos paisajísticos
10. Diseños con piercings y tatuajes
11. Diseños artísticos en las uñas

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. RECEPCIÓN, COMUNICACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Introducción
2. Técnicas de recepción y atención al cliente
3. Tipos de clientes
4. Tipos de visitas que puede hacer el cliente al centro de belleza y fases
5. Tratamiento de las dudas, quejas y reclamaciones del cliente

#### UNIDAD DIDÁCTICA 11. PREPARACIÓN DEL SERVICIO DE MANICURA Y CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE

1. Introducción
2. Normas de seguridad y precauciones en la manipulación de cosméticos decorativos
3. Contagio y prevención. Clasificación de los microorganismos
4. Higiene, desinfección y esterilización
5. Seguridad e higiene
6. Preparación del equipo y lugar de trabajo
7. Prevención de accidentes en el lugar de trabajo
8. Primeros auxilios en los procesos de manicura y pedicura

## UNIDAD DIDÁCTICA 12. EVALUACIÓN Y CONTROL DE CALIDAD DEL SERVICIO DE MANICURA Y PEDICURA

1. Concepto de calidad
2. Evaluación y control de calidad en los servicios de manicura y pedicura
3. Parámetros que definen la calidad de un servicio
4. Técnicas para medir el grado de satisfacción del cliente
5. Técnicas para detectar la desviación en la prestación de los servicios de manicura y pedicura

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTUDIO DE LA IMAGEN DEL CLIENTE Y DE LAS CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS DE SU CABELLO

1. La fisonomía humana y su relación con los distintos tipos de peinados, acabados y recogidos:
2. Características y condiciones del cabello y su relación con los distintos procesos de peinados, acabados y recogidos:
3. Tendencias de la moda actual en cuanto a la realización de peinados, acabados y recogidos en el cabello

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. SELECCIÓN Y APLICACIÓN DE APARATOS Y COSMÉTICOS PARA CAMBIOS DE FORMA TEMPORALES

1. Cosmética específica para los cambios de forma temporales:
2. Aparatos y útiles para los cambios de forma del cabello:
3. Seguridad e higiene en la utilización de aparatos eléctricos utilizados en los peinados, acabados y recogidos

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS PARA LOS CAMBIOS DE FORMA TEMPORAL

1. Los cambios de forma en el cabello y su ejecución técnica
2. Adaptación de protocolos de aplicación de cambios de forma temporal
3. Medidas de protección personal del profesional para la prevención de riesgos en los cambios de forma temporal
4. Medidas de protección del cliente sometido a procesos de cambios de forma temporal:

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTROL DE CALIDAD DE LOS PROCESOS DE PEINADOS, ACABADOS Y RECOGIDOS

1. Parámetros que definen la calidad de los procesos de peinados, acabado, recogidos
2. Métodos para realizar la evaluación y el control de calidad de los procesos de cambios de forma temporal
3. Pautas para el diseño de medidas correctoras de estos servicios
4. Técnicas de resolución de quejas

## MÓDULO 6. CAMBIOS DE COLOR EN EL CABELLO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL CABELLO

1. Diferencias entre cabello y vello
2. Estructura del folículo piloso y del pelo
3. Fisiología del pelo

4. Ciclos de crecimiento del pelo
5. Dinámica del ciclo folicular
6. Análisis del cabello

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL COLOR NATURAL DEL CABELLO

1. La coloración natural del cabello: las melaninas y la melanogénesis
2. Tipos de pigmentos naturales del cabello
3. Factores que influyen en el color del cabello
4. Alteraciones cromáticas del cabello

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA LUZ Y EL COLOR DEL CABELLO

1. La teoría del color y su influencia en los procesos de cambio de coloración capilar
2. Características del cabello y su relación con los cambios de color
3. Análisis del color de la piel y la fisionomía y su relación con los cambios de color del cabello

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. COSMÉTICOS PARA LOS CAMBIOS DE COLOR: COLORACIÓN

1. Coloración del cabello
2. Selección de tintes según su origen y composición
3. Selección de tintes según su permanencia
4. Productos y sustancias de uso frecuente en los procesos de cambio de coloración
5. Cosméticos para los cambios de color en otras zonas
6. Selección de productos para los cambios deseados
7. Operaciones físico-químicas para la preparación de productos cosméticos para el cambio de color
8. Cosméticos protectores utilizados en el proceso de cambio de coloración capilar

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. COSMÉTICOS PARA LOS CAMBIOS DE COLOR: DECOLORACIÓN

1. Decoloración del cabello
2. Selección de los cosméticos para la decoloración y el mordentado
3. Aplicación de oxigenantes
4. Prueba de tolerancia
5. Métodos y operaciones para conservación y almacenamiento de productos para los procesos de cambio de coloración
6. Preparación de los productos para los cambios deseados
7. Tiempo de exposición del cabello a los productos cosméticos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. APARATOS Y ÚTILES PARA LOS CAMBIOS DE COLOR

1. Mobiliario de peluquería
2. Útiles para la aplicación de cosméticos para los cambios de color
3. Aparatos eléctricos de aplicación en las técnicas de cambio de color
4. Manejo, utilización, limpieza, desinfección y conservación
5. Seguridad e higiene en la utilización de aparatos eléctricos utilizados en los procesos de cambio de color

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. SELECCIÓN DE TÉCNICAS DE LOS CAMBIOS DE COLOR CAPILAR

1. Cambios de coloración temporal
2. Cambios de coloración semipermanente
3. Cambios de coloración permanente
4. Tipos de coloración: monocolor, bicolor, tricolor
5. Fundamento de la decoloración
6. Poder decolorante de una mezcla
7. Efectos sobre el cabello de los procesos de cambios de color
8. Últimas tendencias en los procesos de cambios de color

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. APLICACIÓN DE LAS TÉCNICAS DE CAMBIOS DE COLOR

1. Revisión de protocolos de los procesos de cambio de color
2. Técnicas de coloración temporal, semipermanente y permanente
3. Técnicas previas a la coloración capilar
4. Técnica de la coloración y decoloración parcial
5. Técnicas de coloración y decoloración total

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. SEGURIDAD Y SALUD EN LOS PROCESOS DE COLORACIÓN CAPILAR

1. Seguridad e higiene en los procesos de cambio de color
2. Primeros auxilios aplicados a los riesgos derivados de los procesos de cambios de color

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. CALIDAD EN LOS PROCESOS DE CAMBIOS DE COLOR CAPILAR

1. Concepto de calidad, evaluación y control de la calidad en los servicios de cambio de color del cabello
2. Parámetros que definen de la calidad del servicio de cambio de color del cabello
3. Calidad en la aplicación y venta de servicios de cambio de color del cabello
4. Valoración de los resultados y corrección de desviaciones producidas en la realización de los servicios de cambio de color del cabello

## Solicita información sin compromiso

**¡Matricularme ya!**

### Telefonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

### !Encuétranos aquí!

#### Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,  
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 [formacion@euroinnova.com](mailto:formacion@euroinnova.com)

 [www.euroinnova.com](http://www.euroinnova.com)

#### Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!

España     

Latino America  

Reública Dominicana  

Ver en la web

