

OBJETIVO:

En este diplomado aprenderás a realizar una asesoría de imagen integral, especializándote como personal shopper, estudiaras los principales diagnósticos como: estilo, tipo de rostro, forma de cuerpo y estación cromática. Además de que podrás complementar tus estudios en imagen ejecutiva, historia de la moda, léxico de prendas, textiles, personalidad, entre otros temas que te ayudarán a trabajar de manera profesional. Por último, vivirás la experiencia de las rutas de compras online.

En IDIP somos la primera escuela de personal shoppers en México y la primera en integrar la imagen, el personal shopper y la moda.

Contamos con mas de 2000 egresados de nuestro diplomado.

DURACIÓN:

167 horas.

Módulo 1

Principios

- a) Principios básicos de la imagen.
- 1. ¿Qué es la imagen?
- 2. Introducción a la historia de la imagen.
- 3. Imagen y percepción.
- 4. ¿Cómo comunica la imagen?
- 5. Primera impresión.
- 6. Casos famosos de imagen.
- b) ¿Cómo trabaja un Asesor de Imagen?
- 1. Capacidades del Asesor de Imagen.
- 2. Metodología de la asesoría de imagen.







Módulo 2

Estilo y personalidad

- a) Definición de estilo
- b) Los 7 estilos de la imagen:
- 1. Natural
- 2. Tradicional
- 3. Elegante
- 4. Romántico
- 5. Seductor
- 6. Creativo
- 7. Dramático
- d) Ejercicios de diagnóstico.

Módulo 3

Moda

- a) Moda del siglo XX
- 1. Introducción a la moda
- 2. Historia de la moda del S. XX por décadas
- 3. Principales casas de moda y bolas icónicas
- b) Marcas, firmas y diseñadores.
- c) Moda hoy: Tendencias.
- 1. La moda como un concepto global
- 2. Tendencias vs moda: Recorrido histórico.
- 3. Estructura de la moda: De la tendencia a la decadencia
- 4. Conglomerados de la moda.
- d) Diseñadores Mexicanos
- 1. Antecedentes de la moda mexicana
- 2. Principales Diseñadores
- 3. Plataformas de la moda en México
- e) Práctica virtual Diseño Mexicano







Módulo 4

Comunicación

- a) Principios de comunicación.
- 1. ¿Qué es la comunicación?
- 2. Formas de la comunicación humana
- 3. Paradigma de la comunicación
- 4. Objetivos de la comunicación
- 5. Axiomas de la comunicación
- b) Comunicación y lenguaje corporal.
- 1. El lenguaje del cuerpo
- 2. Gestos
- 3. Ademanes
- 4. Posturas
- c) Comunicación verbal.
- 1. El comunicador eficaz
- 2. Estructura del mensaje
- 3. Inicios y cierres exitosos
- d) Práctica de elaboración de un discurso con manejo de comunicación.

Módulo 5

Léxico y conocimiento de prendas masculina y femenina

- a) Los elementos del diseño en las prendas masculina y femenina.
- 1. Línea
- 2. Silueta
- 3. Textura
- 4. Diccionario de la moda
- 5. Color y sus combinaciones
- b) Looks de inspiración.
- c) Prendas icónicas en la moda.







Módulo 6

Color

- a) Características de color.
- 1. Las teorías del color
- 2. El origen del color: primarios, secundarios y terciarios
- 3. Características del color: tinte, valor y croma.
- b) Colorimetría básica.
- 1. Aplicación de tabla de color
- 2. Drapeado de telas
- 3. Diagnóstico de 4 estaciones: otoño, primavera, verano e invierno.
- 4. ¿Qué colores usar y cuáles evitar?
- c) Ejercicio de diagnóstico.

Módulo 7

Imagen Ejecutiva

- a) Imagen Institucional.
- 1. La imagen de una empresa
- 2. La importancia de la esencia de una empresa
- 3. Relación imagen empresa
- b) Vestimenta en imagen ejecutiva mujeres.
- 1. El uso de la sastrería
- 2. Corte de la ropa
- 3. Zapatos
- 4. Accesorios
- 5. Maquillaje
- 6. Uñas
- 7. Peinado







Imagen Ejecutiva (continua)

c) Vestimenta en imagen ejecutiva hombres.

- 1. Uso del traje
- 2. Corte de la ropa
- 3. Zapatos
- 4. Corbata
- 5. Camisa
- 6. Accesorios
- 7. Calcetines
- 8. Portafolio
- 9. Pañuelo
- 10. Cabello
- d) Códigos de vestimenta: informal, casual, formal.
- 1. ¿Qué son estos códigos?
- 2. ¿Cómo hay que utilizarlos?
- e) Códigos de comunicación a través de las prendas.
- 1. ¿Cómo comunicar accesibilidad?
- 2. ¿Cómo comunicar autoridad?
- 3, Las prendas como comunicador por formas, colores y combinaciones.
- f) Protocolo empresarial.
- 1. Los roles en la empresa
- 2. ¿Cómo lucir profesional?
- 3. El porte y la alineación
- 4. Sonrisa
- 5. Saludo
- 6. Contacto visual
- 7. El saludo profesional
- 8. La tarjeta de presentación
- 9. La presentación a terceros





Imagen Ejecutiva (continua)

- 10. El uso del tú y usted
- 11. La puntualidad
- 12. La cita de negocios
- 13. La comida de negocios
- 14. Uso de aparatos electrónicos: E -mail, celular, teléfono fijo y correo de voz
- 15. Juntas efectivas
- 16. El espacio profesional
- 17. Regalos corporativos
- 18. La confidencialidad
- 19. CV
- g) Práctica virtual de looks empresariales.

Módulo 8

Tipología y visagismo

a) Tipología femenina

- 1. Antecedentes históricos de estudio de proporciones.
- 2. Parámetros de medidas del cuerpo humano.
- 3. Colocación de máscara de cuerpo
- 4. Formas básicas
- 5. Análisis

b) Ficha Técnica

- 1. Toma de fotografía técnica y medidas
- 2. Elaboración de la ficha técnica

c) Estrategias al vestir

1. Problemas más comunes en la figura femenina.







TEMARIO

Tipología y visagismo (continua)

- d) Visagismo Femenino.
- 1. El mapa del rostro
- 2. Definición de visagimo
- 3, Medidas y proporciones del rostro
- 4. Tipos de caras femeninas
- 5. Aretes correctos por tipo de rostro
- 6. Lentes correctos por el tipo de rostro
- 7. Visagismo en cortes de pelo
- e) Tipología y visagismo masculino.
- 1. Proceso de asesoría masculina
- 2. Cuerpo ideal vs la industria textil
- 3. Tipología en 3 pasos: color, textura, forma
- 4. La magia de los puntos focales
- 5. Tipos de cuerpos
- 6. Correcciones por medio de la ropa.
- 10. Toma de medidas y diagnóstico
- 11. Accesorización masculina
- f) Entrega de trabajo de tipología y visagismo.







TEMARIO

Módulo 9

Personal Shopper

- a) Funciones del personal shopper.
- 1. ¿Qué es un Personal Shopper?
- 2. ¿Cómo crear rutas de compras?
- 3. Práctica virtual Personal Shopper
- b) Tecnología textil: fibras y telas.
- 1. Origen de las principales fibras textiles
- 2. Clasificación de las fibras animales, vegetales, químicas y pieles
- 3. Clasificación de tejidos
- 4. Cuidados de los textiles y métodos de limpieza
- 5. Simbología de las etiquetas

c) Guardarropa.

- 1. Guardarropa básico, piezas atemporales
- 2. Los elementos de un buen clóset
- 3. Análisis de guardarropa
- 4. Fondo de armario femenino
- 5. Fondo de armario masculino
- 6. Práctica virtual







TEMARIO

Módulo 10

Aprende a venderte

Lineamientos para entrega del proyecto final.

- a) Puntos básicos para una buena presentación.
- b) Mapa estructural de la entrega final.
- 1. Diagnósticos
- 2. Recomendaciones
- 3. Compras
- 4. Ruta de compras
- 5. Shooting final
- c) El book del cliente.
- 1. Guía de estructura y recomendaciones
- 2. Tipos de book
- 3. Tarjeta de presentación
- 4. La imagen gráfica del asesor
- 5.¿Qué lleva la tarjeta de presentación?
- 6. Personal branding y relaciones públicas





1. Coachings.

El alumno contará con dos coachings personalizados para la preparación y revisión de su proyecto final de la mano de sus Masters. El propósito es verificar la estructura y los diagnósticos de la entrega final para recibir un feedback del proyecto y así mantener el nivel de los egresados de nuestro Instituto.

2. Evaluación y proyecto final.

Se guiará al alumno para realizar un proyecto basado en una asesoría de imagen personal integral aplicando todo lo aprendido durante el Diplomado, con el fin de que cuando él mismo se gradué cuente con un caso práctico real en su CV, este proyecto será presentado y evaluado por sinodales. La entrega final tiene una duración entre 5 a 8 horas dependiendo del número de exponentes de cada grupo.

3. Tarjeta de Personal Shopper Digital.

Al iniciar el módulo de personal shopper el alumno recibirá de forma digital una tarjeta que lo reconoce como Personal Shopper de nuestro Instituto. El objetivo de la tarjeta es que el alumno pueda identificarse como experto en el área y que por medio de la misma logre crear sus propias alianzas. IDIP es el primer Instituto en México en preparar expertos en está especialidad por lo cual nuestro nombre es sumamente reconocido.

Contamos con más de 90 generaciones de egresados de este Diplomado.

idipmaquillaje_imagen

f IDIP Maquillaje e Imagen



DINÁMICA DEL DIPLOMADO

METODOLOGÍA

- Las clases son completamente en vivo a través de nuestra plataforma IDIP ONLINE.
- Si no puedes conectarte a la clase en vivo, está se cargará a la plataforma 24 horas después para que puedas verla grabada. Las clases grabadas estarán disponibles durante todo tu curso para que puedas verlas cuando lo necesites.
- Tendrás acceso a un grupo de WhatsApp durante todo el diplomado, donde podrás estar en contacto directo con tu profesor.

COMUNICACIÓN CON EL MASTER:

• Los alumnos podrán estar en comunicación directa con el Master de maquillaje y el grupo, a través del chat de WhatsApp en un horario de lunes a viernes de 10:00 am a 5:00 pm cuando así lo requieran.

DURACIÓN: 167 horas

Estas 167 horas se componen de clases en vivo, clases pregrabadas, revisión de prácticas y tareas, así como retroalimentación de las mismas, evaluaciones finales y aclaración de dudas generales.

·El Diplomado comenzará y finalizará en una fecha programada, en caso de que no puedas terminar en tiempo y forma, cuentas con un mes máximo a partir de la fecha de término para poder presentar los trabajos o tareas pendientes y así poder obtener tu diploma, en caso contrario recibirás únicamente una constancia de participación.

DIPLOMA

Para poder recibir el certificado que acredita este Diplomado, el alumno deberá haber cubierto el 100% de tareas asignadas, haber concluido al 100% el mismo y haber presentado el examen final práctico y escrito.

