

POLIMODA CONSULTING SRL



Sono aperte le iscrizioni alla nona edizione del corso che avrà inizio sabato 16 ottobre 2010 a Firenze.

Il Personal Shopper è una professione nuova, sempre più famosa ed ambita tra i giovani, e sempre più richiesta da grandi catene alberghiere, centri congressuali, villaggi turistici, centri commerciali.

Quali caratteristiche occorrono per diventare Personal Shopper? E' indispensabile innanzitutto avere una buona cultura, modi gentili, essere affabili e simpatici, sapersi relazionare con persone di un certo livello sociale. Bisogna poi conoscere bene l'inglese, e preferibilmente un'altra lingua, perché i clienti sono soprattutto stranieri.

Il personal shopper deve avere inoltre una perfetta conoscenza della città in cui si muove: negozi di oggettistica, atelier di moda, grandi magazzini, piccole botteghe artigiane. Deve saper guidare a colpo sicuro i propri clienti a seconda di cosa devono acquistare. Ma non solo: deve avere anche gusto e personalità perchè in molti casi, infatti, si troverà a dover dare ai clienti consulenze sul look e consigli sugli acquisti. Per questo il personal shopper, oltre a conoscere le tendenze del momento, deve essere anche un po' psicologo e in grado di capire rapidamente la personalità e le esigenze della persona che ha davanti.

Polimoda ha deciso di attivare un corso di 70 ore che prepari a questo tipo di professione, sia attraverso lezioni teoriche che attraverso interventi di professionisti che operano da anni e con successo in questo ambito specifico.

PERSONAL SHOPPER

PROGRAMMA DEL CORSO (Nona Edizione)

1° MODULO: Monica Sirani

Introduzione alla figura del personal shopper

Chi è, che formazione ha acquisito, come opera e in quali settori, la contrattualistica di riferimento

2° MODULO: Aurora Fiorentini

Guida agli acquisti (I parte)
Centri produttivi, luoghi di vendita di eccellenza e realtà di prestigio a Firenze.
Come scegliere il negozio giusto.

3° MODULO: Aurora Fiorentini

Guida agli acquisti (II parte)

4° MODULO: Alessandra Lepri

L'emozione dello shopping
La funzione seduttiva del punto vendita
L'evoluzione del punto vendita da luogo di soddisfazione di bisogni a luogo di intrattenimento
Il successo e le strategie del concept store
La psicologia dell'acquisto e le tipologie di consumatore.

5° MODULO: Antonio Guarnieri

Il look: il personal shopper come consulente agli acquisti (I parte)
Studio dei colori e della fisionomia
I giusti accorgimenti per valorizzare l'immagine
Il guardaroba che riflette la personalità, lo stile, il ruolo sociale e professionale del Cliente.

6° MODULO: Antonio Guarnieri

Il look: il personal shopper come consulente agli acquisti (II parte)

7° MODULO: Alessandra Lepri

I nuovi scenari del personal shopping
Le tendenze del mercato
Percorsi alternativi (enogastronomia, design)
Il "social shopping".

8° MODULO: Alessandra Lepri

Pubbliche relazioni e comunicazione
Gli strumenti a disposizione del personal shopper per ampliare la propria rete di contatti:
eventi, ufficio stampa, relazioni personali
Il giusto approccio con il Cliente

9° MODULO:

Testimonianze da parte di personal shopper e agenzie di settore
Incontri con catene alberghiere, centri commerciali, tour operator, centri congressuali interessati alla figura del personal shopper

10° MODULO:

Testimonianze da parte di personal shopper e agenzie di settore
Incontri con catene alberghiere, centri commerciali, tour operator, centri congressuali interessati alla figura del personal stopper

TESTIMONIANZE

All'interno del corso parteciperanno professionisti e responsabili di società di personal shopping

MATERIALE DIDATTICO

Ai partecipanti verranno distribuiti strumenti di approfondimento (dispense e CD Rom) delle tematiche oggetto dei vari corsi.

INFORMAZIONI SUL CORSO

Responsabile Corso:

Nicola Benedettini
benedettinin@polimoda.com

Coordinatore Didattico:

Alessandra Lepri

DOCENTI DEL CORSO

Alessandra Lepri
Monica Sirani
Antonio Guarnieri
Aurora Fiorentini

ATTESTATO DI FREQUENZA

Al termine del corso verrà rilasciato a ciascun partecipante l'attestato di frequenza (per avere l'attestato di frequenza è richiesta la partecipazione ad almeno il 70% delle lezioni)

CALENDARIO

Nona Edizione:

1° modulo: 16 ottobre
2° modulo: 23 ottobre
3° modulo: 30 ottobre
4° modulo: 6 novembre
5° modulo: 13 novembre
6° modulo: 20 novembre
7° modulo: 27 novembre
8° modulo: 4 dicembre
9° modulo: 11 dicembre
10° modulo: 18 dicembre

Il contenuto delle lezioni deve aggiornarsi continuamente e stare dietro alle esigenze e alle continue segnalazioni che ci provengono dal mercato; per questo motivo il programma potrà subire delle leggere variazioni.

SEDE DEL CORSO

Polimoda - Villa Strozzi 77 (Firenze)
Telefono: 055/739961 - Fax: 055/7399632

ORARIO

sabato dalle ore: 10.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00

COSTO

La quota di iscrizione comprensiva del materiale didattico è di 2160 Euro (IVA inclusa) compresi 100 euro di diritti di segreteria.

MODALITA' DI PAGAMENTO

Il pagamento può essere effettuato all'invio della scheda di iscrizione oppure in due soluzioni:

-1000 euro al momento dell'invio della scheda di iscrizione
-il saldo entro sette giorni solari dalla data di inizio del corso.

il bonifico bancario deve essere effettuato presso:
CASSA RISPARMIO FIRENZE SEDE FIRENZE
codice IBAN:
IT37B0616002800000108925C00
intestato a Polimoda s.r.l

Deve essere inviata copia della cedola bancaria al numero di fax 055-7399632
L'iscrizione è da ritenersi valida solo al ricevimento dell'intera quota di partecipazione.
Al ricevimento della quota di iscrizione, verrà spedita lettera con la fattura quietanzata intestata secondo le indicazioni fornite.

OFFERTE SPECIALI

Iscrizioni di aziende socie Polimoda s.r.l
Per l'iscrizione dei dipendenti di aziende socie è previsto uno sconto del 15 %
Iscrizione Multipla.
Per l'iscrizione al corso di più partecipanti della stessa Azienda/Ente è previsto uno sconto del 20% per le iscrizioni successive alla prima.
Per ex-allievi Polimoda Ent-Art e per coloro che hanno già seguito corsi di Polimoda s.r.l è prevista una agevolazione del 10% sulla quota di iscrizione.