



Formación en Marketing y Comercial
para empresas de belleza y moda

NORBERTO MORALES

COMERCIO Y MARKETING
PARA EMPRESAS DE BELLEZA Y
MODA



MÓDULOS FORMATIVOS

1. El plan de marketing de un salón en 5 pasos.
 - i. Horas: 24 horas (50% presencial, resto online)
 - ii. Objetivo: Aprender a la definición y realización de un Plan de Marketing y la aplicación y puesta en marcha del mismo.



2. Beauty coaching y experiencia de cliente en belleza y moda.
 - i. Horas: 12 horas (60% presencial, resto online)
 - ii. Objetivo: Mejorar la experiencia y relación con los clientes a través del coaching aplicado a la belleza, consiguiendo con ello llegar al propósito principal de un cliente en belleza, es sentirse a gusto con su imagen.



3. Psicología de ventas en belleza y moda
 - i. Horas: 18 horas (60% presencial, resto online)
 - ii. Objetivo: Aprender en el manejo de técnicas de influencia para la mejora no sólo de las ventas, sino de la experiencia de cliente en un salón de belleza.

PSICOLOGÍA DE VENTAS



4. Visual merchandising en belleza y moda
 - i. Horas: 18 horas (60% presencial, resto online)
 - ii. Objetivo: Conocer las claves del visual merchandising y su importancia para aumentar las ventas de un negocio.



5. Marketing de influencia en belleza en belleza y moda, marca personal.
 - i. Horas: 12 horas (100% presencial)
 - ii. Objetivo: Entender las claves del marketing de influencia, su importancia en los negocios de belleza y moda, y su impacto directo en las ventas (los clientes actualmente no compran logotipos, sino lo que otras personas hablan de esos logotipos).



6. Inteligencia emocional en empresas de belleza y moda (gestión de equipos y experiencia de cliente).
- Horas: 18 horas (60% presencial, resto online)
 - Objetivo: Aprender y entrenarse en el manejo de la inteligencia emocional para la gestión de equipos y el manejo de conflictos en el negocio (clientes y equipo)



7. Redes sociales en belleza y moda:
- Horas: 24 horas (60% presencial, resto online)
 - Objetivos:
 - Entender la importancia de las redes sociales en la coyuntura actual.
 - Manejar las redes sociales teniendo en cuenta que las redes sociales, además de informar, sirven para hablar con los clientes, y establecer relaciones con ellos:
 - Conocer las redes que más impacto tienen en el universo de la belleza y moda.

- ✦ Facebook
- ✦ Instagram
- ✦ Pinterest



8. Desarrollo de eventos, relaciones públicas, y networking de belleza y moda:

Horas: 12 horas (100% presencial)

i. Objetivo:

- a. Entender las claves del networking de belleza y moda para el desarrollo de eventos.
- b. Aprender a la definición y desarrollo de los mismos.
- c. Conocer en profundidad el, rol de las relaciones públicas, y como a través de ellas, se puede conseguir una notoriedad importante en los medios.



9. Gestión del tiempo para profesionales del sector de la belleza

- ✓ Horas: 18 horas (60% presencial, resto online)
- ✓ Objetivo: Entender las claves para la gestión del tiempo y su aplicación para optimizar no sólo la agenda profesional, sino el tiempo de vida personal.

