



### Descripción

<b>Identificación</b>	Código	0643
	MP	Marketing y venta en imagen personal
	FP	Imagen personal
	Título	Técnico en estética y belleza
	Grado	Ciclo Formativo de Grado Medio
<b>Distribución horaria</b>	Curso	2º
	Horas	128
	Horas semanales	4
<b>Tipología del Módulo</b>	Asociado a UC	ECP0352_2: Vender productos y servicios para la imagen personal
	Transversal	SI. Ciclo de Grado Medio de Peluquería y Cosmética Capilar
	Soporte	No
	Complementario	No
<b>Síntesis del módulo</b>	Este módulo profesional contiene la formación necesaria para desempeñar las funciones de promoción y venta de productos y servicios en un establecimiento de imagen personal	

La formación contenida en este módulo se aplica a diferentes funciones de este técnico e incluye aspectos relacionados con:

- Atención al cliente.
- Identificación de demandas y necesidades.
- Identificación del cliente tipo de la empresa.
- Realización de demostraciones de productos y servicios.
- Realización de campañas promocionales.
- Acondicionamiento y ambientación del lugar de venta.
- Realización del montaje y mantenimiento de escaparates.
- Atención a reclamaciones y quejas.

Las actividades profesionales asociadas a esta función se aplican en:

- Comercialización y venta de servicios estéticos.
- Comercialización y venta de cosméticos.
- Asesoramiento en la venta de cosméticos.



La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales b), n), ñ), o) p), q) y r) del ciclo formativo, y las competencias b), m), n), ñ), o), p) y q) del título.

Las líneas de actuación en el proceso de enseñanza-aprendizaje que permiten alcanzar los objetivos del módulo versarán sobre:

- Reconocimiento de las diferentes técnicas de ventas.
- Interpretación de los procedimientos de tratamiento de las quejas y reclamaciones del cliente.
- Programación de acciones de seguimiento postventa.
- Puesta en práctica del plan de promoción en un caso supuesto.
- Identificación de los recursos de marketing, publicidad y promoción de productos y servicios de imagen personal.
- Interpretación de las tipologías, del carácter y del rol del cliente.
- Selección y aplicación de técnicas de comunicación.
- Desarrollo de las técnicas de Merchandising.
- Diseño de escaparates.
- Selección y aplicación de técnicas de ventas.