

**ACCIONA**  
CON ANA CANTERA



MARCA PERSONAL  
MÓDULO

# Maquillaje y Estilismo



*Rosita Forbes*

PROFESSIONAL  
MAKEUP ARTIST

*Ana Cantena*

COACH & NETWORKER  
PROFESSIONAL

*Mania Cantena*

STYLING COACH

## TALLER EXCLUSIVO PARA MIEMBROS ACCIONA

NO TE LO PIERDAS, REGÍSTRATE EN:

[WWW.ANACANTERA.COM/ACCIONA](http://WWW.ANACANTERA.COM/ACCIONA)

# Tabla de contenido

|   |           |
|---|-----------|
| <b>BIENVENIDOS</b>                              | <b>3</b>  |
| <b>¡ACCIONA TUS REDES!</b>                      | <b>4</b>  |
| <b>REDES SOCIALES 2.0</b>                       | <b>5</b>  |
| TIPOS DE CONTENIDO                              | 6         |
| CREA TU CONTENIDO                               | 7         |
| EJERCICIO PRÁCTICO                              | 7         |
| CREA TU CALENDARIO DE CONTENIDOS                | 12        |
| <b>IMAGEN PERSONAL</b>                          | <b>13</b> |
| <b>ESTILISMO</b>                                | <b>13</b> |
| INTRODUCCIÓN                                    | 14        |
| ¿CUÁLES SON LAS REGLAS BÁSICAS DEL BUEN VESTIR? | 15        |
| ¿CÓMO DEBE VESTIR UN EMPRENDEDOR?               | 16        |
| ¿CÓMO DEBE VESTIR UNA EMPRENDEDORA?             | 18        |
| ¡TRABAJA TU IMAGEN!                             | 20        |
| <b>MAQUILLAJE</b>                               | <b>23</b> |
| INTRODUCCIÓN                                    | 24        |
| EJERCICIO PRÁCTICO                              | 25        |



# Bienvenidos

**En el primer bloque de Marca Personal comprendiste la necesidad de construir una imagen y sobre todo crear presencia en el mundo virtual de las redes sociales, también identificaste el público que tiene más probabilidad de adquirir tu producto o servicio y entendiste que construir una marca, requiere de ciertos elementos gráficos para distinguirse del resto.**

Por otro lado, lograste ver el alcance y potencial que esta poderosa herramienta puede traer a tu beneficio y sobre todo, la importancia de la percepción que generamos en quienes nos leen y ven a través de este medio.

Es por esto, que profundizaré aún más en esta herramienta, por que he comprobado su importancia y sé que si aplicas todo lo que yo he aprendido de la forma correcta, podrás escalar más fácil hacia la cima de tus metas.

En este curso de Marca Personal 2.0 entenderás todo lo necesario para alimentar tus redes con contenido estratégico para generar la suficiente atracción de tu mercado meta.

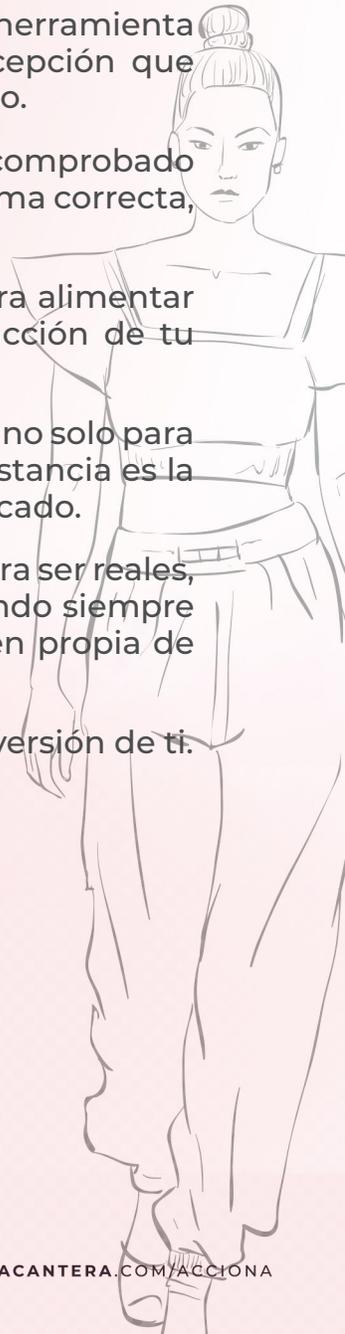
También retomaremos la importancia de la planificación, la cual aplica no solo para tu día a día, sino que es de vital relevancia en tus redes, ya que la constancia es la que te llevará a posicionarte como un líder referente en tu mercado.

Por último, vamos a trabajar en tu imagen personal, recordando que para ser reales, debemos ser congruentes con lo que queremos proyectar, y recordando siempre que para “Hacer”, primero hay que “Ser”, si quieres hacer una imagen propia de líder, debes vestirte y comportarte como un líder.

Con todo mi cariño y tu perseverancia, construyamos juntos la mejor versión de ti.

Recuerda que lo mejor está por venir, confía en mí.

Ana Cantera.



**ACCIONA**  
CON ANA CANTERA



*¡Acciona  
tus redes!*



MARCA PERSONAL  
MÓDULO  
*Maquillaje y Estilismo*

[WWW.ANACANTERA.COM/ACCIONA](http://WWW.ANACANTERA.COM/ACCIONA)

## Redes Sociales 2.0

**¿Te ha pasado que llega una fecha en la que creías que ibas a publicar el súper contenido de tu vida y al final nada?** Seguro que sí. A todos nos pasa.

Tanto para los que nos dedicamos al marketing digital como para aquel que quiere llevarlas por su cuenta, el seguir una correcta y constante creación de contenidos para las redes puede ser una tarea más difícil de lo que parece.

Estoy segura de que más de una vez te has quedado sin publicar nada en tus redes sociales por falta de tiempo o ideas.

Siento decirte que aquí no vale “es la primera vez que me pasa”.

Esto te va a seguir pasando una y otra vez a menos que **planifiques correctamente un calendario editorial para redes sociales.**

Esto es fácil de lograr y para ello sólo **debes tener un calendario editorial para redes sociales que te ayude a saber:**

- ¿En qué red social vas a utilizar?
- ¿Qué contenido vas a crear?
- ¿En qué formato lo vas a hacer?
- ¿Cuándo lo vas a publicar?
- ¿Qué objetivo vas a cumplir con esa publicación?

## Tipos de Contenido

¿Conoces a alguien que le guste ver siempre lo mismo? Yo no.

Por eso, el **tener un calendario editorial para redes sociales te ayudará a generar una mayor variedad de contenido.**

Tener una planificación a la semana, mes o incluso año te será muy útil para saber que quizás es mejor combinar una semana con imágenes y otra con vídeo, en vez de 3 semanas seguidas de sólo imágenes y otras 3 de vídeos.

De esta manera, para **no saturar a tu audiencia con el mismo tipo de contenido**, puedes variar tus publicaciones en redes sociales entre los siguientes formatos:

- Frases motivaciones
- Imágenes de tus instalaciones o personal
- Días Festivos
- Vídeos corporativos
- Tutoriales
- Podcast
- Infografías
- Juegos
- Carruseles
- Retos
- Sabías qué?
- Stories
- Beneficios de tu producto o servicio

**Recuerda:** en la variedad está el gusto

## Crea tu Contenido

El contenido es un elemento crucial en toda estrategia digital y en social media, para atraer al público objetivo, generar confianza, engagement y posicionar una marca. Por ello antes de compartir contigo y enumerar los consejos, te sugiero que:

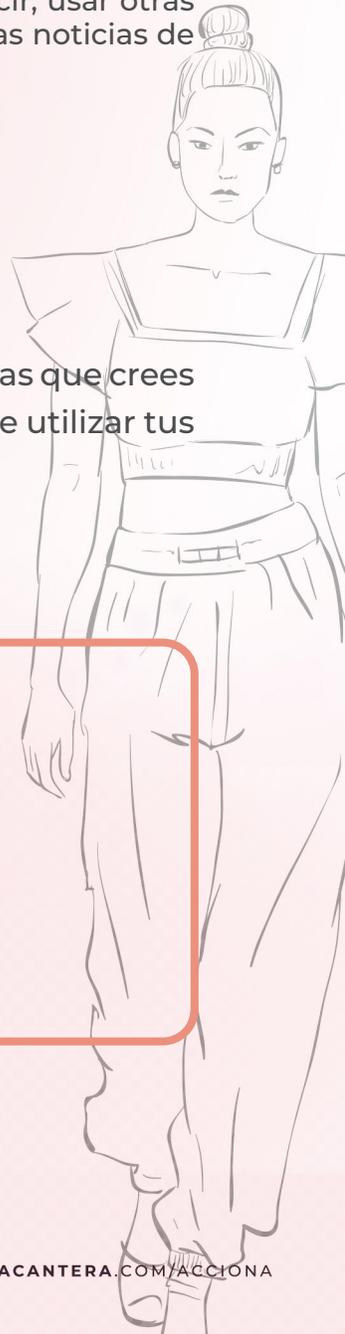
- Elijas un día, la hora y el lugar adecuado para estar tranquilo e inspirarte.
- Crea un calendario de publicación detallado día por día, para cada red social.
- Define las categorías o temáticas que vas utilizar.
- Determinar el mejor horario para publicar y la frecuencia. Si estás comenzando usa el sentido común hasta obtener datos y estadísticas de tu audiencia.
- No tienes que crear todo el contenido, puedes curar contenido es decir, usar otras fuentes para aprovechar y compartir poniéndole tu propia visión de las noticias de terceros.

## Ejercicio Práctico

### 1. Lista de temas a publicar

Te sugiero que escribas un listado lo más extenso posible, sobre los temas que crees son de sumo interés para las personas de tu comunidad **social**. Trata de utilizar tus mismas categorías o palabras claves que usas en tu blog o sitio web.

MIS TEMAS DE RELEVANCIA SON



## 2. Da información del producto / servicio

Brinda información básica y útil sobre el uso de tu producto o servicio. Crea tutoriales sobre las instrucciones de uso, las soluciones que aporta y el paso a paso de cómo se hace..., cuidado contenido de “cómo se hace”.

**ENLISTA MÍNIMO 10 SOLUCIONES QUE BRINDA TU SERVICIO O PRODUCTO**

## 3. Comparte noticias y novedades de tu mercado

Comparte noticias, entrevistas, estadísticas y datos informativos sobre el nicho de mercado en que participas, sitios de interés de referencia de tu industria y de tu negocio.

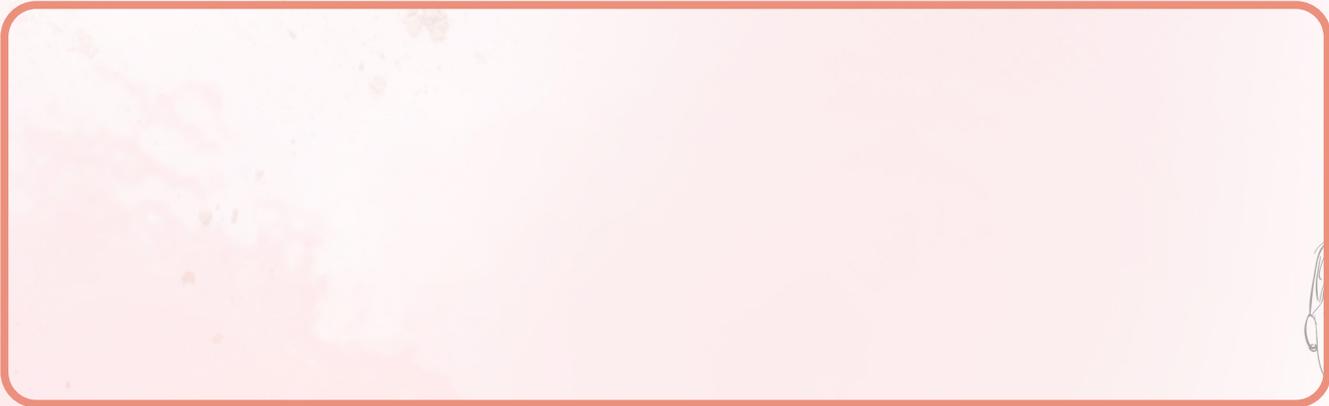
**¿CUÁLES SERÍAN LAS NOTICIAS O NOVEDADES DE TU MERCADO?**



## 4. Usa contenido visual

Utiliza preferentemente formatos 100% visuales, cómo fotos, videos e infografías. Usa contenido de calidad y en los formatos adecuado para cada red social. Escribe textos cortos, pero siempre acompañado de una imagen o foto de buena calidad.

PEGA AQUÍ ALGUNAS SCREEN DE ANUNCIOS/PUBLICACIONES/ IMÁGENES QUE TE HAYAS VISTO EN OTRAS PÁGINAS Y QUE TE GUSTARON.



## 5. Pregunta a los lectores y usa Hashtags

Utiliza unos o dos **#hashtags** en el contenido de texto de tu publicación, que sea una palabra clave de tu temática. Incentiva el sentido de participación y de diálogo haciendo preguntas interesantes, con sentido común, no hagas preguntas demasiado irrisorias (las personas que te siguen son inteligentes) no subestimes a tus seguidores.

PREGUNTAS ESTRATÉGICAS



HASTAGS RELEVANTES



## 6. Comparte consejos de experto

Una buena idea en redes sociales es compartir secretos del sector o del negocio al que perteneces. De esta manera, te posicionarás como experto, y al mismo tiempo, les estarás otorgando contenido de valor que los hará volver a tu perfil por más. Crea sesiones de consultas dando a conocer, el día la hora y quien será el encargado de contestar las dudas.

### ¿CUÁL SERÁ TU CONTENIDO DE VALOR?



## 7. Crea concursos y sorteos

Crea acciones de **marketing** basadas en concursos o sorteos temáticos, usa y aprovecha las fechas célebres y efemérides. No hace falta que sorteos grandes premios, utiliza tus propios productos o servicios o una muestra de ellos. Esta es una buena manera de crear engagement y a la vez aumentar la lista de prospectos para tu base de datos (E-mail marketing).

### ¿CUÁL SERÁ TU ESTRATEGIA?



## 8. Entretener e inspirar a la audiencia

Utilizar el buen humor, y compartir algunas frases célebres acompañadas con piezas gráficas de calidad, este recurso genera buena aceptación de la marca. Lo que te hace reír o pensar a ti, posiblemente, haga reír o pensar a las personas y genere empatía. Trata que tus publicaciones de humor o inspiración, se vinculen a la temática de tu negocio, úsalo un día específico (por ejemplo los viernes) y no abuses de este recurso.

COLOCA ALGUNAS IDEAS AQUÍ

## 9. Da a conocer tu negocio y a tu equipo de trabajo

Además de compartir tus productos, presenta a quienes te ayudan día a día a llevar a delante a tu empresa, comparte fotos de colaboradores, empleados y gente relacionada a tu empresa. Comparte eventos de tu negocio online y offline. Explica tu diferencial de marketing y da a conocer a clientes y usuarios satisfechos de tu negocio.

¿QUÉ TE DIFERENCIA DEL RESTO?

## 10. Variación del contenido y algo más

Siempre que se posible usa imágenes originales con derechos libres, creative commons, o suscríbete a un plan de banco de imágenes. Varía el contenido como ejemplo: fotos e imágenes 80%, videos 10%, texto y enlaces 10%. Usa CTA (llamadas a la acción) en tus publicaciones para ayudar a tu post a generar acciones y feedback de tus seguidores.

### *Crea tu calendario de contenidos*

|  | LUNES |    | MARTES |    | MIÉRCOLES |    | JUEVES |    | VIERNES |    | SÁBADO |    | DOMINGO |    |
|--|-------|----|--------|----|-----------|----|--------|----|---------|----|--------|----|---------|----|
| HORARIO  | AM    | PM | AM     | PM | AM        | PM | AM     | PM | AM      | PM | AM     | PM | AM      | PM |
| TIPO DE CONTENIDO                                    |       |    |        |    |           |    |        |    |         |    |        |    |         |    |
| RED SOCIAL   |       |    |        |    |           |    |        |    |         |    |        |    |         |    |
| COPY<br><small>(INCLUIR LLAMADA A LA ACCIÓN)</small> |       |    |        |    |           |    |        |    |         |    |        |    |         |    |
| HASTAGS  |       |    |        |    |           |    |        |    |         |    |        |    |         |    |

**ACCIÓN**  
CON ANA CANTERA



**IMAGEN PERSONAL**

*Estilismo*



**MARCA PERSONAL**  
**MÓDULO**

*Maquillaje y Estilismo*

[WWW.ANACANTERA.COM/ACCIONA](http://WWW.ANACANTERA.COM/ACCIONA)

## Introducción

El **ESTILISMO** de imagen se enfoca en ayudar a la persona a conocer sus propios parámetros estéticos; es decir, a identificar su estilo y cómo vestirlo. Dentro del estilismo se encuentra: tipo de silueta y diseños para favorecerla, tipo de rostro y cortes más complementos que sientan mejor, paleta de colores físicos y tonos de prendas a usar en consecuencia, cómo armar conjuntos, entre otras cosas.

Si bien siempre se parte de lo que se quiere proyectar con la imagen, el objetivo es plasmarlo en el vestuario. ¿Para quién es este servicio? Para cualquier persona que quiera mejorar su imagen y lo que comunica con su presencia.

Ahora bien, si hablamos de trabajar la **MARCA PERSONAL**, nos referimos a que la persona identifique y desarrolle su sello diferencial para destacarse dentro un mercado laboral saturado de ofertas. En este caso, trabajaríamos:

1. La propuesta de valor personal: cuáles son sus valores y visión; cómo comunicar lo que ofrece, a quién dirigirse, qué reputación quiere construir.
2. La visibilidad de su diferencial para que la elijan por sobre la competencia.

Una vez que todo esto se define, lo bajamos al estilo: desde el vestuario, los gestos, la postura y el discurso, hasta la comunicación gráfica y escrita... ¡todo es marca personal! ¿Para quién es este servicio? Para profesionales que trabajen de forma independiente o para otras empresas, y que buscan:

1. Ganar seguridad en su comunicación personal.
2. Desarrollar un sello auténtico.
3. Ser reconocidos por clientes y colegas.
4. Progresar en su profesión y carrera laboral.

La globalización aumenta la competencia y nos obliga a reinventarnos profesionalmente todo el tiempo. Así, desarrollar la marca se vuelve una necesidad más que un deseo.



# ¿Cuáles son las reglas básicas del buen vestir?

**Conoce e identifica tu estilo.** Si tienes esto claro, evitas comunicar un mensaje erróneo y ahorras dinero en compras cada vez que tienes un evento, pues seleccionas lo que va de acuerdo a tu estilo y lo que te hace sentir realmente cómodo (a). Esto implica saber qué colores te aportan más luz al rostro, que prendas de ropa te ayudan a resaltar tus atributos, qué accesorios representan tu personalidad, entre otros aspectos.

**Considera la ocasión y el contexto.** Cuando se trata de vestir bien, no prestas atención a tendencias de moda, sino a tu estilo, tu personalidad, comodidad y lo que quieres proyectar. Así que, en lugar de preocuparte por llegar a la reunión o al evento con lo más trendy, ocúpate de hacer un buen research para vestirte de acuerdo a la ocasión y el contexto. Hazte estas preguntas:

¿Cuál es mi rol en el evento u ocasión?

- ¿Qué quiero comunicar?
- ¿Qué emociones quiero proyectar?
- ¿Tengo ropa adecuada para esto o necesito comprar?

**Cuida los detalles.** Asegúrate de que tu ropa no tenga hilos sueltos, botones perdidos, zippers rotos o que tus accesorios y zapatos estén sucios y desmerecidos. Si la ropa luce desgastada, descártala. Haz una revisión de tu guardarropa periódicamente para evitar que los detalles se descuiden.

**Menos es más.** Nunca te sobrecargues de accesorios, prendas de ropa o maquillaje, si eres mujer. Incorpora el minimalismo en tu imagen y en tu vestimenta.

**La higiene y el arreglo personal son esenciales.** Además de llevar la ropa adecuada, es importante que cuides tus manos, tus uñas, tu salud oral, el cabello, la barba y tu piel. Todo esto forma parte de la apariencia personal y refleja en gran parte la manera en que te tratas a ti mismo (a).

**Actitud, actitud, actitud.** De nada vale la vestimenta ideal si no tenemos la mejor actitud. Esto es un complemento importante a la hora de presentarnos en cualquier evento o hacer algún negocio con un nuevo cliente y forma parte de las características de los emprendedores exitosos.

Ya lo dijo Jean Paul Gaultier: "La elegancia es una cuestión de personalidad, más que de la ropa". Así que, es importante reconocer quienes somos, qué hacemos y qué mensaje queremos proyectar al mundo a través de nuestros emprendimientos y, por supuesto, de la ropa.

# ¿Cómo debe vestir un emprendedor?

En áreas de negocio más conservadoras el traje suele ser obligatorio. Eso no significa que no se pueda ir a la última. La moda inglesa se mantiene fiel al traje clásico, mientras que la francesa y sobre todo la italiana, **imponen nuevas formas e innovaciones.**

## Claves:

- Los trajes más elegantes son los de colores oscuros como negros, grises o azules, ya que según el manual del perfecto *gentleman* se dejaban para los fines de semana y otras ocasiones menos formales los verdes, marrones... Un dos piezas coordinado es un acierto seguro pero puedes mezclar chaquetas y pantalones diferentes.
- La chaqueta es clave. Según el maestro Giorgio Armani, “Una vez que una chaqueta sienta bien, el resto está hecho”.
- Para ir a la última, lo mejor son los accesorios. Según el estudio The Red Sneaker Effect de Harvard Business School, lo que diferencia a un hombre exitoso son el tipo de calcetines que lleve. Marca la diferencia con diseños coloridos y estampados.
- El modisto Gianni Versace tituló uno de sus libros de fotografías con el nombre de Men Without Ties (Hombres sin corbatas), un doble sentido con “ties” que también significa “ataduras”. La corbata sigue siendo un detalle de elegancia y distinción, sin embargo, el protocolo se ha relajado y a diario está permitido llevar el traje sin ella. Eso sí, procura llevarla en reuniones importantes. Al igual que en los calcetines, aquí puedes arriesgar con diseños pop art. Los detalles marcan la diferencia: gafas de ver con personalidad, pañuelos estampados, reloj vintage, mochilas de diseño...



En definitiva, si eres autónomo vas a tener que sortear diferentes situaciones, pero siempre transmitiendo una buena imagen. Para ello, es importante invertir en ciertos básicos para crear un fondo de armario que te durará toda la vida:

- Camisas: Es importante tener dos de traje (una blanca y otra azul claro) para llevar con el traje de chaqueta en reuniones importantes. Para ocasiones más informales la mejor opción es la camisa Oxford en azul marino. Funciona genial con unos chinos y unos zapatos.
- Zapatos: Como mínimo dos que te durarán toda la vida. Han de ser de clásicos (los derbies, los mocasines y los Oxford nunca pasan de moda). Los burdeos funcionan con todo.
- Traje: Un clásico de corte inglés a medida es una compra inteligente. Si hay que elegir uno tiene que ser en azul marino pero, sumarle uno gris y otro marrón, te salvará en varias ocasiones. Además, podrás combinarlos entre si.
- Jersey: De punto y cuello redondo en azul marino.
- Pantalones: Los chinos beige y unos vaqueros indigo para llevar con camisa y jersey básico a diario es una opción que nunca falla.
- Abrigos: Uno estilo Chesterfield para las ocasiones de etiqueta, una gabardina beige para entre tiempo y un blazer oscuro para diario.
- Accesorios: Un reloj analógico, un cinturón de piel negro y otro marrón, unos buenos gemelos y corbatas para combinar con las camisas.



## ¿Cómo debe vestir una emprendedora?

La primera impresión viene dada por nuestro aspecto físico y, por tanto, por nuestra forma de vestir. La ropa transmite información y en el caso de las emprendedoras todavía más, ya que le define a ella misma y a su empresa. Por ello, te contamos las nuevas pautas del look de trabajo.

El clásico armario de la mujer ejecutiva solo permitía colores neutros, escote redondo, corte midi, tacón medio... Ahora, la moda laboral ha cambiado, o más bien se ha actualizado. Como mujer emprendedora, los estilismos te representan a ti y a tu negocio. Pero, ¿cómo ir perfecta y con estilo?

Una mujer emprendedora necesita ropa variada según el rubro en el cual se desempeña. Además de ello, su agenda siempre está lleno de distintas actividades, puede ser que esté en un taller supervisando a sus empleados, en una compra con proveedores, en una reunión con su contador, etc. Para ello, no podrá pensar mucho en que ponerse para cada ocasión, es así que necesita una ropa cómoda que se ajuste a sus necesidades, y además que tenga en cuenta la diversidad de actividades que realiza, y la flexibilidad de sus horarios de trabajo.

Entonces, nos preguntamos que es lo más apropiado para una mujer empresaria, para una mujer emprendedora? Esto va a depender mucho del espacio en el que labore y actividad económica que desempeñe. Debemos pensar en que cada realidad es distinta, así que las prendas a utilizar serán distintas: las prendas utilizadas en un ambiente corporativo serán distintas a las prendas que se utilicen en un ambiente donde se trabaja con niños pequeños, o en una academia de danza, etc.

Debemos aprender que es lo apropiado para cada momento, de modo que podamos generar un gran impacto entre quienes nos rodean, y que ello traiga consigo éxito empresarial. Entonces, para permitirte seguridad cuando utilizas ciertas prendas y generar una percepción acorde a tus necesidades, es necesario recordar el ABC de la vestimenta de negocios: corrección, límites, y consistencia.

Si trabajas en un ambiente formal, entonces debes vestirte con prendas formales.

Si trabajadas en un rubro o industria casual, entonces podrás utilizar vestimenta más informal y divertida.

Saber establecer los límites en la forma de vestirte: mientras menos piel muestras, más formal serás.

Si quieres mantener un aspecto estricto de negocios, procura cubrir tu cuerpo.

Un abordaje consistente a la vestimenta de negocios establece confianza y credibilidad en todos aquellos con quienes interactúas. Ellos saben qué esperar de ti y siempre te tratarán en forma consecuente.

### **A continuación algunos de los looks que podrían ser de mucha utilidad:**

Puedes utilizar los saquitos con mangas tres cuartos, son femeninos, frescos en el clima cálido, y se adaptan a la perfección a la mayoría de las actividades en las que se debe usar un abrigo o una tercera capa de ropa. Aunque este tipo de saco deja ver una porción del brazo mayor que uno normal, se adaptará perfectamente bien a negocios tradicionales como aquellos relacionados a las leyes o las finanzas, y a aquellos que se desarrollan dentro de oficinas.

Los polos básicos, las sudaderas, o los vestidos sin mangas son opciones riesgosas para los negocios, ya que exponen la totalidad de los brazos y, muchas veces, buena parte de los hombros. Esa porción superior de los brazos que queda expuesta dirá mucho de tu persona. Por ejemplo, revelará tu edad y tu afición o aversión hacia los ejercicios.

Si tus brazos están tonificados y firmes, las miradas se apartarán del resto de tu cuerpo. Si tus brazos son flácidos y gelatinosos, será algo un poco desagradable.

En consecuencia, a no ser que estés usando un saco o un suéter sobre la blusa sin mangas, opta por algo que te ofrezca un poco más de cobertura a la hora de hacer negocios, como mangas cortas o de manga raglán.

Los tops strapless son muy populares esta temporada, sobre todo entre las mujeres de menos de 30 años. No obstante, la exposición completa de los brazos y los hombros no tiene lugar en el mundo de los negocios, ya que puede ocasionar distracciones en quienes te estén mirando. Por eso, no uses strapless para hacer negocios al menos que estés usando un saco o alguna otra prenda que te cubra. Deja el strapless para las horas de recreación.

Los escotes profundos, por su parte, siempre conducen la atención al busto de la mujer. Si quieres que la gente te mire a los ojos en lugar de los senos, opta por escotes moderados en el trabajo.

Los pantalones cortos están muy a la moda esta temporada, pero no serán apropiados en todos los ámbitos laborales —en realidad, no lo serán en casi ninguno—. Desde luego, podrás usarlos si trabajas en un campo de la industria de la creatividad, como pueden ser la moda o el diseño de interiores.

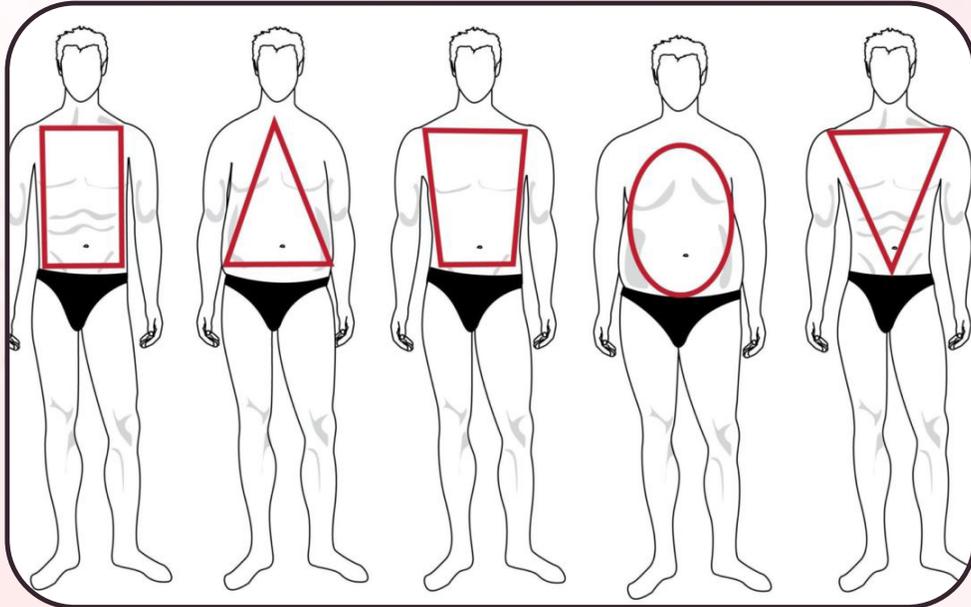
Entonces, vestirte en forma adecuada a tu tipo de trabajo no es muy complicado si recuerdas ser correcto, establecer límites, y ser consistente con tu atuendo.



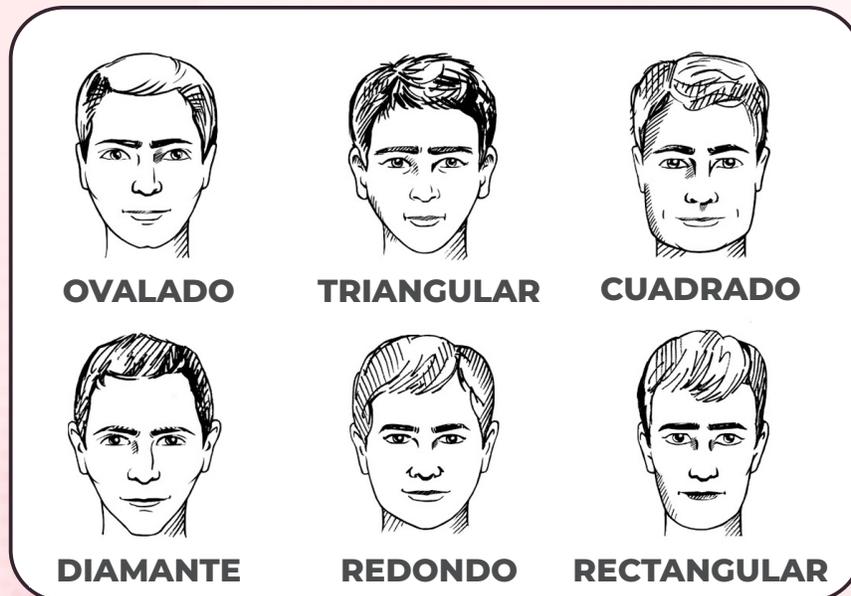
# ¡Trabaja tu imagen!

Espacio para ellos

## IDENTIFICA LA MORFOLOGIA DE TU CUERPO

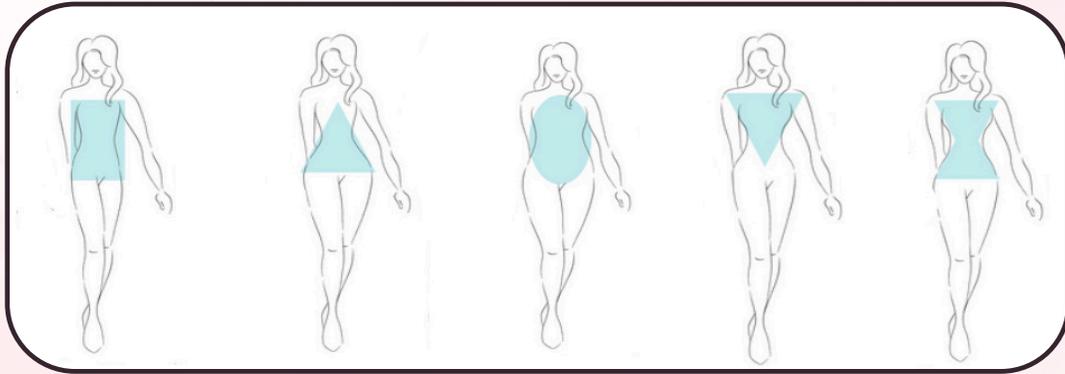


## IDENTIFICA LA FORMA DE TU ROSTRO



*Espacio para ellas*

IDENTIFICA LA MORFOLOGIA DE TU CUERPO



IDENTIFICA LA FORMA DE TU ROSTRO



SELECCIONA TU TIPO DE PIEL Y LO QUE HARÁS PARA CUIDARLA

GRASAS

MIXTA

SECA



*¡Construye tu imagen!*

PEGA AQUÍ ALGUNAS IMÁGENES DE LOOKS/OUTFITS DE ACUERDO A LA MORFOLOGIA DE TU CUERPO Y FORMA DE TU ROSTRO

(TE RECOMIENDO BUSCAR COMO REFERENCIA ALGÚN ARTISTA/FIGURA PÚBLICA QUE COMPARTA TUS CARACTERÍSTICAS)



**ACCIÓN**  
CON ANA CANTERA



# Maquillaje



MARCA PERSONAL  
MÓDULO

*Maquillaje y Estilismo*

[WWW.ANACANTERA.COM/ACCIONA](http://WWW.ANACANTERA.COM/ACCIONA)

## Introducción

Curso de maquillaje marca personal coaching

Aprende los secretos basicos para maquillarse como profesional

### ¿Qué aprenderas ?

- En este curso podrán aprender a maquillarse de una manera natural, saber que productos elegir al momento de comprar maquillaje y como usar las cosas que ya tienen.

### ¿Qué vamos a necesitar

- Kit básico de maquillaje
- Brochas basicas, correctores, labial, polvos compactos y base
- Spray rejuv si no lo tienen agua de rosas.

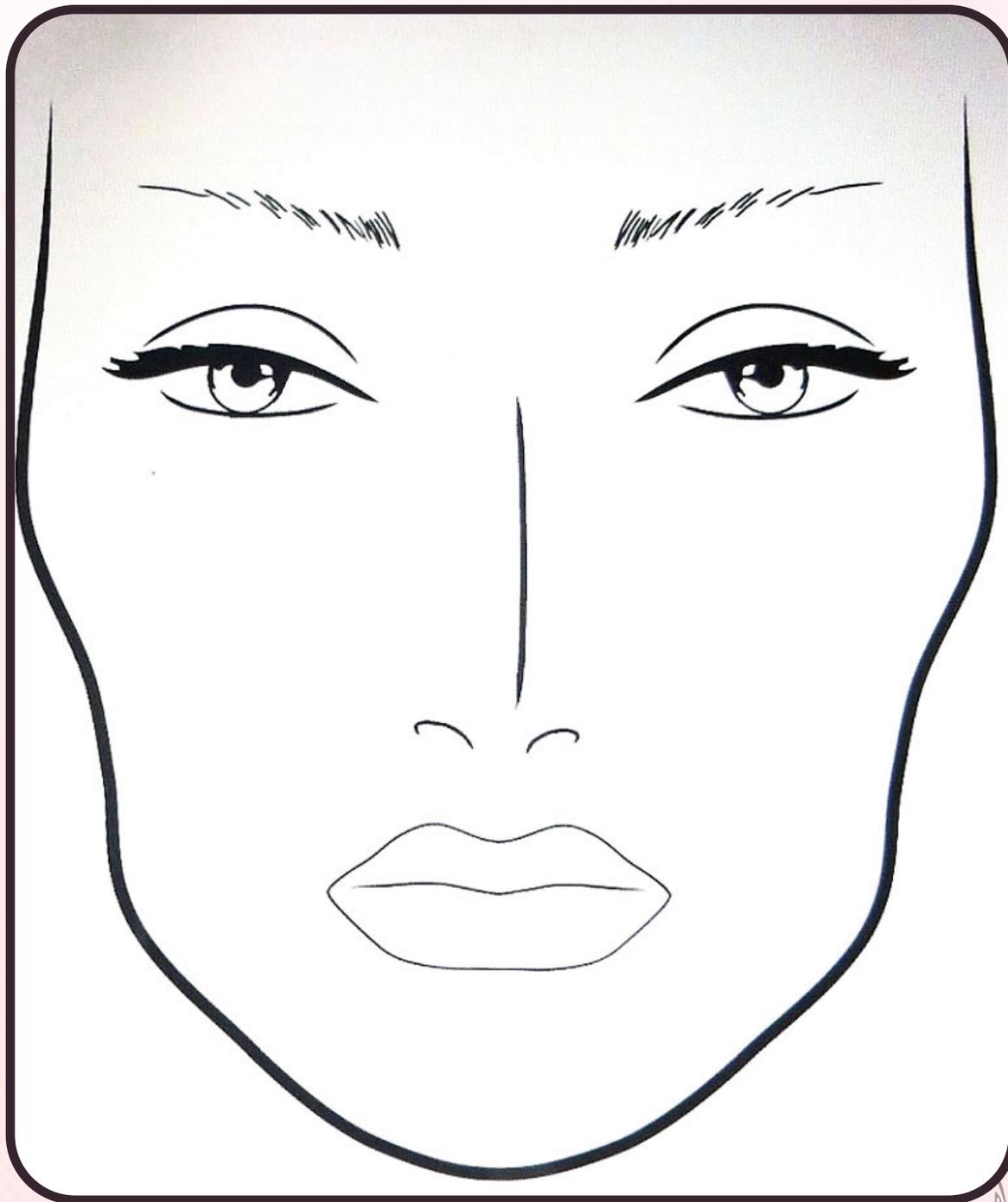
En este curso aprenderás a usar correctamente lo que ya tenemos para lograr un maquillaje impecable que se pueda usar todos los días y que se ajuste a tu tipo de cara y colorimetría. Aprenderás como elegir correctamente a la hora de comprar. Veremos como cuidar de nuestras brochas para darles más tiempo de vida, como hacer un maquillaje de día y trasformarlo de noche, como maquillar las cejas, retocar los labios y muchos tips más.

La idea de este curso es enseñarte a usar lo que ya tienes y poder armar un kit muy basico pero bien funcional donde no gastes mas de lo necesario

- Este curso es para Cualquier persona con conocimientos básicos de maquillaje o que no sepa nada y quiera aprender
- Mujeres de todas las edades, maquillistas, etc



# Ejercicio Práctico







= Base (Líquida)



= Base (Crema)



= Base (Polvo mineral)



= Conector (Bajo los ojos)



= Conector  
(Imperfecciones/manchas)



= Polvo (Todo el rostro)



= Polvo (Zona T)



# Brochas Básicas



Doble Fibra



Bases Líquidas



Rubor Clásica



Polvos



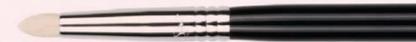
Ángulo



Kabuki



Corrector



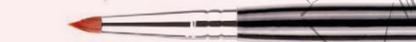
Lápiz



Aplicadora



Difuminadora



Delineadora

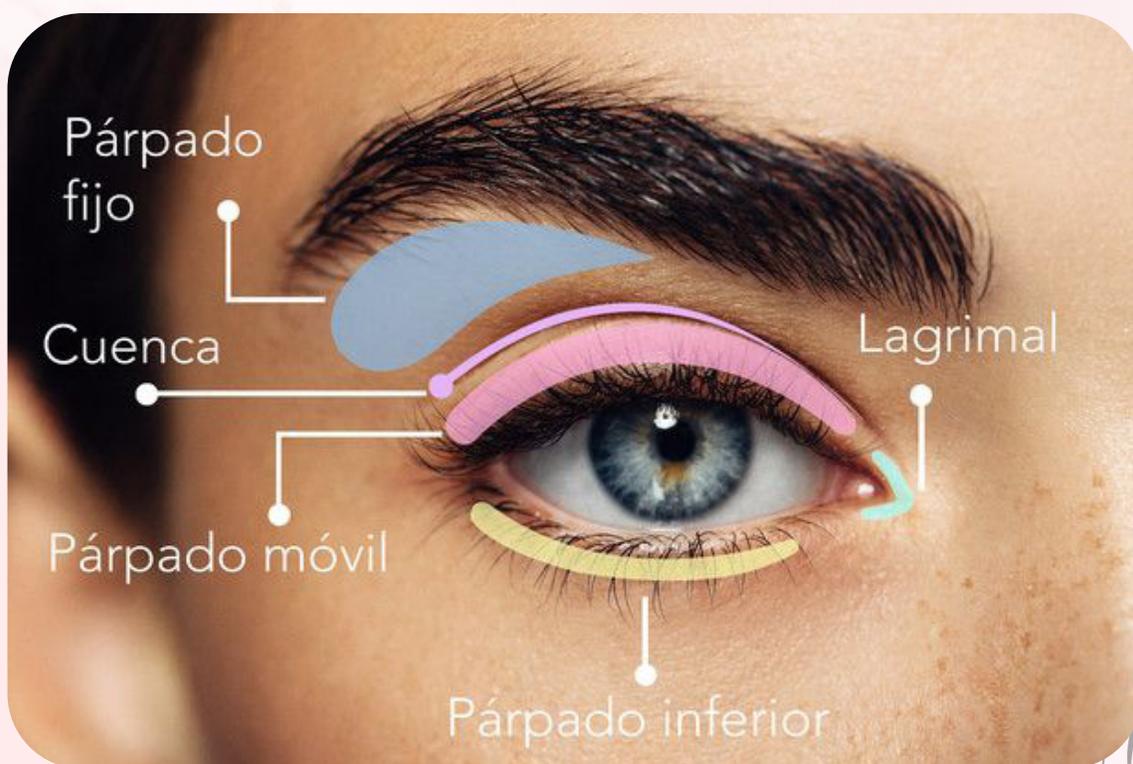


Cejas



Cepillo





MARCA PERSONAL  
MÓDULO

*Maquillaje y Estilismo*

[WWW.ANACANTERA.COM/ACCIONA](http://WWW.ANACANTERA.COM/ACCIONA)

