



MODULO I. CONVIÉRTETE EN WEDDING PLANNER

I. LA FIGURA DE LA WEDDING PLANNER

1. DEFINICIÓN DE WEDDING PLANNER

- ⊗ Definición, funciones y cualidades
- ⊗ Responsabilidades
- ⊗ Qué servicios ofrece
- ⊗ Qué y cómo cobra a los clientes

2. RELACIÓN DE LA WEDDING PLANNER CON SUS CLIENTES

- ⊗ Primera cita: la entrevista
 - Escucha, empatiza y enamora a tus clientes
- ⊗ Contratación de servicios
 - El contrato
 - Ley de Protección de Datos
- ⊗ Reuniones posteriores
 - Visitas técnicas
 - La prueba de menú
- ⊗ Seguimiento de la planificación
 - Vías de comunicación
 - Gestión de la comunicación
 - Informes
- ⊗ El día de la boda
- ⊗ Comunicación tras la boda

II. TIPOS DE BODAS

1. BODAS SEGÚN RELIGIONES Y CULTURAS

- ⊗ Matrimonio Católico
- ⊗ Matrimonio Protestante
- ⊗ Matrimonio Ortodoxo
- ⊗ Matrimonio Musulmán
- ⊗ Matrimonio Judío
- ⊗ Matrimonio Hindú
- ⊗ Matrimonio budista
- ⊗ Matrimonio Gitano

2. BODAS SEGÚN EL FORMATO

- ⊗ Matrimonio civil
- ⊗ Matrimonio simbólico
- ⊗ Intercambio de votos
- ⊗ Elopement

3. BODAS SEGÚN EL DISEÑO

- ⊗ Bodas temáticas

4. BODAS DE DESTINO O DESTINATION WEDDINGS

III. PLANIFICACIÓN, ORGANIZACIÓN, DISEÑO Y COORDINACIÓN

1. ANTES DE EMPEZAR A ORGANIZAR LA BODA

- ⊗ Etapas de la organización
- ⊗ Servicios necesarios a organizar
- ⊗ Definición del estilo y del presupuesto
- ⊗ Timing de producción

2. ORGANIZACIÓN DE LA BODA

- ⊗ Búsqueda y propuesta de proveedores
 - Base de datos de proveedores
 - Recepción y gestión de presupuestos.
 - Selección de proveedores y propuesta a la pareja.
 - Proveedores implicados en una boda.
 - Tipologías de espacios, restauración, alojamiento.
 - Música y ambientación de espectáculos.
 - Detalles y regalos para invitados.
 - Propuestas de ideas
 - Mesa de dulces
 - Fotografía y vídeo
 - Necesidades técnicas, logística y otros servicios.
- ⊗ Confirmación y contratación de proveedores
 - Contrato con proveedores
- ⊗ Elaboración del presupuesto
- ⊗ Elaboración del Wedding Book

3. COORDINACIÓN DE LA BODA

- ⊗ El timing de la boda
- ⊗ El plan B: listas para reaccionar
- ⊗ El día de la boda

4. ACTIVIDADES PARALELAS

- ⊗ La preboda
- ⊗ La postboda

IV. DISEÑO DE UNA BODA

1. DEFINICIÓN DE ESTILO Y FIJACIÓN DE PRESUPUESTO

2. LA PALETA DE COLOR

3. LA PAPELERÍA

4. COMPLEMENTOS DE LA NOVIA Y SU ESTILISMO

- ⊗ Vestuario de la novia y complementos
- ⊗ Estilismo de la novia MUAH



MODULO I. CONVIÉRTETE EN WEDDING PLANNER

5. EL NOVIO Y SU ESTILISMO

6. ACOMPAÑANTES Y OTROS PARTICIPANTES

7. DEFINICIÓN DE ESCENARIOS

8. LA PROPUESTA DECORATIVA

- ⊗ Propuesta decorativa inicial
- ⊗ Propuesta decorativa final
- ⊗ Trabajo en equipo WP-Florista
- ⊗ Bodas temáticas o de diseño
- ⊗ Luxury Weddings o grandes producciones

9. SOLICITUD Y GESTIÓN DE PRESUPUESTOS

- ⊗ Alquiler, compras y fianzas

10. EL MONTAJE

- ⊗ Estudio de tiempos
- ⊗ Estudio de necesidades técnicas (tiempo, conexiones, ...)

11. EL DESMONTAJE

- ⊗ Estudio de tiempos
- ⊗ Devolución de materiales
- ⊗ Recuperación de fianzas

⊗ Ceremonia civil

- Trámites para una ceremonia civil
- Desarrollo de una ceremonia civil
- Entrada y salida de la ceremonia
- Colocación durante la ceremonia
- Vestimenta
- Momentos musicales
- El oficiante de bodas: nuevo perfil profesional

2. PROTOCOLO EN LA CELEBRACIÓN

⊗ La bienvenida de invitados

⊗ El cóctel

⊗ El almuerzo o la cena

- Tipos de banquetes
- Tipos de mesas
- Colocación de una mesa
- Orden al servir
- Discursos
- Música
- Baile de los novios

V. PROTOCOLO EN LAS BODAS

1. PROTOCOLO EN LA CEREMONIA

- ⊗ Ceremonia religiosa
 - Trámites para una ceremonia religiosa
 - Desarrollo de una ceremonia religiosa
 - Entrada y salida de la Iglesia
 - Colocación durante la ceremonia
 - Vestimenta
 - Musica litúrgica

práctica

I. ORGANIZA TU PROPIA BODA
II. EVALUACIÓN Y FORO COMUN



MÓDULO II. FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL

0. PRESENTACIÓN CURSO WEDDING PLANNER SENIOR

I. LA FIGURA DE LA WEDDING PLANNER

1. UN POCO DE CONTEXTO HISTÓRICO

- ⊗ ¿Dónde nace esta profesión?
- ⊗ Dispersión geográfica
- ⊗ Los primeros Wedding Planners: celebrities

II. ANTES DE DECIDIR MONTAR TU PROPIA EMPRESA

1. LA NECESIDAD EMPRESARIAL DEL

WEDDING PLANNER

- ⊗ Características de la wedding planner
- ⊗ Definición de Wedding Planner
- ⊗ Funciones y cualidades
 - Conócete bien
 - ¿Estás lista para emprender?
- ⊗ Tus actitudes como emprendedor
 - ¿Estás lista? Autoconocimiento.
- ⊗ Conocimientos previos y habilidades
 - Estudios y conocimientos
 - Conocimientos empresariales
 - Habilidades personales
- ⊗ Pros y contras
- ⊗ Fortalezas y debilidades en la profesión.

2. CONSIDERACIONES ANTES DE DAR EL PASO

- ⊗ Formación
- ⊗ Gestión del tiempo
- ⊗ Asesoramiento externo
- ⊗ Realidad empresarial
- ⊗ Rentabilidad empresarial
- ⊗ Hobby versus trabajo

3. 10 RAZONES PARA DAR EL PASO (O NO)

III. LAS BASES DE UN NEGOCIO: PLAN DE EMPRESA

1. REVISAR TU ANÁLISIS PREVIO

- ⊗ Crea tu marca: "naming"
 - Registra tu marca

2. EL PLAN DE EMPRESA

- ⊗ Resumen ejecutivo

3. ANÁLISIS INTERNO

- ⊗ Define las características de tu servicio
 - Recursos materiales
 - Define la base física de tu negocio
 - Despacho profesional en casa
 - Diseña tu espacio
 - Acceso y bienvenida
 - Diferenciación de ambientes
 - Horario: Separación actividad laboral y profesional
 - Equipamiento básico
 - Tecnología y software
 - Branding
 - Papelería
 - Diseños digitales
 - Muestrarios y recursos propios
 - Papelería
 - Diseños digitales
 - Co-working office
 - Elección del espacio correcto
 - Acceso y bienvenida
 - Diferenciación de empresas y zonas comunes
 - Sintonía con tu marca
 - Horario
 - Equipamiento básico
 - Tecnología y software
 - Branding
 - Papelería
 - Diseños digitales
 - Muestrarios y recursos propios
 - Papelería
 - Diseños digitales
 - Oficina profesional propia
 - Modalidad de compra o alquiler
 - Diseña tu espacio
 - Acceso y bienvenida
 - Diferenciación de ambientes (zonas de trabajo)
 - Sistema de atención al público
 - Horario
 - Equipamiento básico
 - Tecnología y software
 - Branding
 - Papelería
 - Diseños digitales
 - Muestrarios y recursos propios
 - Papelería
 - Diseños digitales
- Recursos inmateriales
- Capital humano



MÓDULO II. FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL

4. ESTUDIO DE MERCADO

- ⊗ Conoce a tu competencia
 - Estudia el potencial del sector
 - Identifica posibles mercados
 - Analiza el número de empresas y sus fortalezas y debilidades.
- ⊗ Cliente objetivo
- ⊗ Decide tu forma jurídica: empresa o empresario individual
 - Empresa unipersonal (autónomo)
 - Pros y contras
 - Responsabilidades
 - Empresa con varios socios (autónomos)
 - Pros y contras
 - Responsabilidades
 - Sociedades
 - Pros y contras
 - Responsabilidades
- ⊗ Asociaciones clave:
 - Proveedores

5. PLAN DE OPERACIONES

- ⊗ Definición de productos y servicios
 - Qué servicios ofrece la Wedding Planner
 - Qué y cómo cobra a los clientes
- ⊗ Planificación de la producción o prestación del servicio
- ⊗ Procesos que intervienen en el desarrollo de la actividad
- ⊗ Aprovisionamiento y gestión de existencia

6. PLAN DE MARKETING

- ⊗ Estrategia de marketing y ventas
 - Estrategia de promoción y comunicación

7. PLAN DE INVERSIÓN EMPRESARIAL

- ⊗ Inversión inicial
 - Inversión en inmovilizado
 - Mobiliario
 - Maquinaria
 - Reformas
 - Informática
 - Gastos de constitución
 - Impuestos
 - Licencias
 - Permisos
 - Gastos corrientes
 - Alquileres
 - Suministros
 - Compra de mercancías
 - Sueldos

- ⊗ Previsión de ingresos
 - Pon precio a tus servicios
 - Honorarios
 - Precio por hora
 - Comisiones
- ⊗ Costes fijos
 - Gastos corrientes
 - Alquileres
 - Suministros
 - Seguros
 - Compra de mercancías
 - Sueldos
- ⊗ Costes variables
- ⊗ Fuentes de financiación
- ⊗ Retorno de la inversión y rentabilidad
- ⊗ Plan de continuidad de negocio o contingencia
- ⊗ Conclusiones

IV. PLAN DE MARKETING

1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

- ⊗ Análisis DAFO
 - Debilidades
 - Amenazas
 - Fortalezas
 - Oportunidades
- ⊗ Buyer persona

2. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

- ⊗ ¿Qué presupuesto y volumen manejan?
- ⊗ ¿Qué precio tienen sus productos o servicios?
- ⊗ ¿Cómo es el proceso de ventas?
- ⊗ ¿Cómo consigue clientes?

3. OBJETIVOS SMART

- ⊗ S- Specific
- ⊗ M - Measurable
- ⊗ A - Achievable
- ⊗ R - Relevant
- ⊗ T - Time-bound

4. PLAN DE ACTUACIÓN: ESTRATEGIAS DE MARKETING

- ⊗ Estrategia de producto
- ⊗ Estrategia de precio
- ⊗ Estrategia de ventas y distribución
- ⊗ Estrategia de promoción y comunicación



MÓDULO II. FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL

5. REVISIÓN DEL PLAN A TIEMPO REAL

- ⊗ Objetivos
- ⊗ Cumplimiento
- ⊗ Estrategia
- ⊗ Presupuesto
- ⊗ Revisión

6. PLAN DE MARKETING DIGITAL

- ⊗ El entorno: mercado y competencia
- ⊗ Audiencia
- ⊗ Objetivos
- ⊗ Estrategias y creatividad
- ⊗ Procesos de venta
- ⊗ Fidelización
- ⊗ Presupuesto
- ⊗ Tecnología y medios
- ⊗ Los KPI
- ⊗ Análisis de resultados y conclusiones

7. MATERIALES PARA EL MARKETING E IMAGEN CORPORATIVA

- ⊗ Tu marca-manual de estilo
- ⊗ Logotipo
- ⊗ Necesidades de diseño
 - Branding y diseños propios
- ⊗ El estilo de tu marca
- ⊗ Web
- ⊗ Diseños para redes Sociales
- ⊗ Materiales de impresión

8. CÓMO LLEGAR A TU PÚBLICO

- ⊗ Primeras impresiones
- ⊗ Publicidad
 - Distintos soportes
- ⊗ Asistencia a ferias
- ⊗ Asociaciones
- ⊗ Recomendaciones de proveedores
- ⊗ Encuentros con profesionales
- ⊗ Se un líder, déjate ver y escuchar

9. COMPETENCIAS Y MENTALIDAD DE GESTIÓN

V. PLAN DE COMUNICACION Y REDES SOCIALES

1. DEFINE LAS VÍAS DE COMUNICACIÓN

- ⊗ Tradicionales
- ⊗ RRSS
 - Instagram
 - Facebook
 - Pinterest
 - Otras

2. CREA CONTENIDO DE VALOR

- ⊗ Blog
- ⊗ Mail-marketing /newsletter
- ⊗ Contenidos unicornio

VI. IDIOMA: INGLÉS

1. INGLÉS DE NEGOCIOS

- ⊗ Necesidad de un segundo idioma para clientes internacionales
- ⊗ Inglés de negocios
 - Contestación de solicitudes
 - Presenta tus servicios
 - Reuniones telemáticas y presenciales

2. INGLÉS PARA EVENTOS

- ⊗ Vocabulario específico
- ⊗ Expresiones más habituales

práctica

- I. ESCRIBE TU PLAN DE EMPRESA
- II. PRESENTA TU EMPRESA EN INGLÉS
- III. EVALUACION Y FORO COMUN