

Escaparatismo Y Visual Merchandising



Área: Comercial y Marketing

Modalidad: Teleformación

Duración: 60 h

Precio: 420.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Conocer la importancia del escaparate como medio de comunicación con el cliente. - Reconocer la influencia de los factores que van a incidir en la comunicación. - Adquirir los conocimientos técnicos de merchandising para impulsar las ventas del establecimiento. - Identificar los elementos del enfoque de marketing en la realización del proyecto. - Aplicar los conceptos teóricos de composición visual. - Planificar el diseño, elaboración de maqueta, montaje y desmontaje del escaparate. - Potenciar el visual merchandising en el interior del punto de venta. - Analizar los resultados de ventas para la continua mejora del escaparatismo.

CONTENIDOS

¿Nos vamos de escaparates? Introducción. Evolución del escaparate Funciones y objetivos El visual merchandising y el escaparate como elementos de comunicación Resumen Enfoque de marketing Introducción. Estrategia comercial Público objetivo Imagen de marca Posicionamiento Objetivos Segmentación del público objetivo Mensaje de comunicación Eficacia del escaparate Resumen Enfoque teórico Introducción. Principios básicos Principios de montaje Resumen. Enfoque visual Introducción. De la comunicación a la imagen corporativa Principios de composición Técnicas de presentación El tema Recursos y medios Resumen. Otros elementos del enfoque visual Introducción. ¿Qué es el color? Elementos de ambientación Señalización Iluminación Resumen. Glosario

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un el **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 8 o superior, Mozilla Firefox 52 o superior o Google Chrome 49 o superior. Todos ellos tienen que tener habilitadas las cookies y JavaScript.
- Resolución de pantalla de 1024x768 y 32 bits de color o superior.