Escaparatismo comercial

Área: COMERCIO Y MARKETING
Modalidad: Teleformación
Duración: 80 h
Precio: 40.00€

Curso Bonificable
Contactar
Recomendar
Matricularme

CÓDIGO

MF0504_3

OBJETIVOS

-Analizar la información esencial que se maneja en el diseño de escaparates.

-Diseñar distintos tipos de escaparate en función de unos objetivos técnicos, comerciales y estéticos previamente definidos.

-Analizar los procesos de montaje de un escaparate valorando la organización, normativa de prevención y técnicas aplicables.

CONTENIDOS

Unidad didáctica 1: Análisis del escaparate

1.1. El escaparate y la comunicación
1.1.1. Función
1.1.2. Objetivos
1.1.3. Clases: en función del producto, publicitario, de marca, sin productos
1.2. La percepción y la memoria selectiva
1.3. La imagen a proyectar del escaparate
1.3.1. Figura y fondo
1.3.2. Contraste y afinidad
1.3.3. Forma y materia
1.4. Asimetría y la simetría del escaparate
1.4.1. El punto, la línea, la línea discontinua, el zigzag
1.4.2. Las ondas, la curva, los arcos concéntricos, la línea vertical, la línea horizontal, línea oblicua ascendente y descendente, el ángulo, las paralelas
1.5. La geometría del escaparate
1.5.1. El círculo, el óvalo, el triángulo, el rombo, el cuadrado, el rectángulo y otras figuras geométrica.
1.6. Eficacia del escaparate
1.6.1. Ratios de control
1.6.2. Ratios atracción y convicción
1.6.3. Ratios sobre efectividad en ventas
1.6.4. Otros

Unidad didáctica 2: Diseño e imagen del escaparate comercial

2.1. Principios básicos del escaparatismo
2.1.1. Simplicidad
2.1.2. Relieves
2.1.3. Claridad
2.1.4. Agrupamiento
2.1.5. Nitidez
2.1.6. Predominio
2.1.7. Homogeneidad
2.1.8. Luminosidad
2.1.9. Espacios libres
2.2. Análisis del color en la definición del escaparate
2.2.1. Psicología y fisiología del color
2.2.2. Clasificación de los colores: básicos, complementarios, binarios, fríos y otros
2.2.3. Criterios de selección de color
2.2.4. Naturaleza de los artículos
2.2.5. Estilo del comercio y clientela
2.2.6. Temporada
2.2.7. Moda
2.2.8. Número de colores y rentabilidad
2.3. Análisis de la iluminación en el escaparatismo
2.4. Elementos estructurales del escaparate
2.4.1. Lunas
2.4.2. Base
2.4.3. Fondos
2.4.4. Paredes
2.4.5. Fijaciones
2.5. Módulos, carteles, señalizaciones entre otras
2.6. Aplicación del color e iluminación al escaparate
2.7. Valoración de un escaparate
2.7.1. Limpieza
2.7.2. Iluminación
2.7.3. Colocación
2.7.4. Rotación
2.7.5. Precios
2.7.6. Promociones
2.7.7. Información
2.7.8. Ambientación
2.8. Materiales
2.8.1. Clasificación
2.8.2. Principios de utilización y reutilización de materiales de campañas de escaparates
2.9. Realización de bocetos de escaparates
2.9.1. La idea
2.9.2. El proyecto
2.9.3. La composición del escaparate
2.9.4. La maqueta
2.9.5. Elementos visuales de diseño: tres dimensiones
2.10. Utilización de programas informáticos de dibujo, diseño y distribución del escaparate

Unidad didáctica 3: Organización del montaje del escaparate comercial

3.1. Planificación de actividades
3.1.1. Preparación de los productos a exponer
3.1.2. Programación de las tareas a realizar: montaje y colocación
3.1.3. Programa de exposición de los productos
3.1.4. Movimiento y renovación de productos

3.2. Organización de la preparación de los materiales y herramientas
3.2.1. Tipos de materiales y medios
3.3. Cronograma y ejecución de tareas y montaje
3.3.1. Temporalización de actividades
3.3.2. Ajuste del calendario al programa de trabajo
3.4. Elaboración del presupuesto del escaparate comercial
3.4.1. Métodos para el cálculo de presupuestos
3.4.2. Coste de mano de obra
3.4.3. Coste de recurso y equipamiento
3.4.4. Coste de mantenimiento y ambientación
3.5. Seguridad e higiene en el montaje de escaparate
3.5.1. Accidentes en el montaje de escaparates
3.5.2. Recomendaciones y normativa de prevención de riesgos
3.6. Simulación de la supervisión y organización del montaje de escaparate/s comercial/es

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 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados.
  No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.