



Diseño de escaparates

Diseño de escaparates

Duración: 80 horas

Precio: euros

Modalidad: e-learning

Objetivos:

Objetivos generales Proporcionar a los participantes de los conocimientos necesarios que les permita desarrollar competencias y cualificaciones básicas en el puesto de trabajo con el fin de mejorar su profesionalidad y proporcionarle una mayor estabilidad en el mercado laboral.

- Proporcionar a los trabajadores la formación necesaria en las técnicas que se utilizan para configurar un correcto escaparate.
- Proporcionar al alumno una visión general sobre las principales técnicas de escaparatismo necesarias para el desarrollo del trabajo de diseño y montaje de escaparates.

Objetivos específicos Conocer la importancia que un escaparate tiene en el marketing comercial.

- Obtener conocimientos sobre la evolución histórica del escaparate, y, así, comprender la importancia que ha tenido a lo largo de dicha historia, hasta nuestros días.
- Iniciar al participante en las técnicas de escaparatismo y sensibilizarle sobre su función.
- Saber cuáles son los aspectos que adquieren especial relevancia en la creación de los escaparates, y fomentar su puesta en práctica con el fin de conseguir la mayor eficacia posible.
- Aprender a seleccionar los productos, y su colocación e iluminación más adecuadas, para alcanzar un efectivo escaparate

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un acceso a una plataforma de teleformación de última generación con un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

Requisitos previos:

No hay requisitos previos ni profesionales ni formativos

Salidas profesionales:

Esta formación está encaminada a obtener una mejor cualificación y competencia profesional.

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/as sociales etc...

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

- Por el aula virtual, si su curso es on line
- Por e-mail
- Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

Titulación:

Al finalizar el curso obtendrás un certificado de realización y aprovechamiento del curso según el siguiente modelo:



Programa del curso:

TEMA 1. EL ESCAPARATE Y SU EVOLUCIÓN HISTÓRICA

- 1.1. INTRODUCCIÓN
- 1.2. RECORRIDO HISTÓRICO

TEMA 2. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DEL ESCAPARATE

- 2.1. INTRODUCCIÓN
- 2.2. FUNCIONALIDAD
- 2.3. ESTILO PROPIO
- 2.4. SIMPLICIDAD
- 2.5. CREATIVIDAD
- 2.6. UNIDAD
- 2.7. OPORTUNIDAD
- 2.8. ECONOMÍA
- 2.9. ADAPTACIÓN

TEMA 3. FORMACIÓN Y CONOCIMIENTOS DEL ESCAPARATISTA

- 3.1. INTRODUCCIÓN
- 3.2. CONOCIMIENTOS DEL MERCADO
- 3.3. HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS TÉCNICOS
- 3.4. HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS ARTÍSTICOS
- 3.5. LOS ESTUDIOS QUE CONFORMAN LA BASE DE SUS CONOCIMIENTOS

TEMA 4. LA COMPOSICIÓN Y SUS PRINCIPIOS

- 4.1. INTRODUCCIÓN
- 4.2. EQUILIBRIO, SIMETRÍA, PESO Y VOLUMEN
- 4.3. EL PUNTO, LA LÍNEA, LA FORMA Y SU PERCEPCIÓN PSICOLÓGICA
- 4.4. LA ARMONÍA
- 4.5. COMPOSICIONES

TEMA 5. EL PROCESO DE VENTA

- 5.1. LA VENTA COMO FINALIDAD
- 5.2. FASES DE LA VENTA
- 5.3. LA ATENCIÓN AL CLIENTE

TEMA 6. EL COLOR

- 6.1. INTRODUCCIÓN
- 6.2. COLORES CÁLIDOS Y FRÍOS
- 6.3. EFECTOS PSICOLÓGICOS DEL COLOR

TEMA 7. EL ESCAPARATE Y LA COMUNICACIÓN VISUAL

- 7.1. LA COMUNICACIÓN VISUAL. GENERALIDADES
- 7.2. LA PERCEPCIÓN

TEMA 8. ESTILOS DECORATIVOS

- 8.1. INTRODUCCIÓN
- 8.2. GRECIA
- 8.3. ROMA
- 8.4. EL ISLAM
- 8.5. INDIA
- 8.6. CHINA
- 8.7. JAPÓN
- 8.8. EDAD MEDIA
- 8.9. RENACIMIENTO
- 8.10. BARROCO
- 8.11. ROCOCÓ
- 8.12. ESTILO ADAM
- 8.13. ESTILO IMPERIO
- 8.14. ESTILO VICTORIANO

TEMA 9. ESTILOS DECORATIVOS ACTUALES

- 9.1. INTRODUCCIÓN
- 9.2. ALGUNOS ESTILOS ACTUALES
 - 9.2.1. FRANCÉS
 - 9.2.2. PROVENZAL
 - 9.2.3. INGLÉS
 - 9.2.4. MINIMALISTA
 - 9.2.5. COLONIAL
 - 9.2.6. ITALIANO
 - 9.2.7. ROMÁNTICO

TEMA 10. LA IMAGEN COMERCIAL

- 10.1. INTRODUCCIÓN
- 10.2. ELEMENTOS ESTABLES: AQUELLOS QUE NO PUEDEN CAMBIARSE, O NO DEBERÍAN
- 10.3. ELEMENTOS DINÁMICOS: AQUELLOS ELEMENTOS SUSCEPTIBLES DE MODIFICACIÓN, YA QUE IDEALMENTE DEBEN ADAPTARSE A LOS CAMBIOS
- 10.4. IMPACTO SOCIAL

TEMA 11. PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS Y EL CONSUMIDOR

- 11.1. PSICOLOGÍA
 - 11.1.1. EFECTOS PSICOLÓGICOS DE LA LUZ
 - 11.1.2. EFECTOS PSICOLÓGICOS DEL GRAFISMO
- 11.2. MOTIVACIONES Y MOTIVOS DE COMPRA
 - 11.2.1. DISTINCIÓN ENTRE MOTIVACIONES Y MOTIVOS
 - 11.2.2. TIPOS DE MOTIVACIÓN

11.2.3. MOTIVOS
11.3. SOCIOLOGÍA

TEMA 12. MARKETING Y MERCHANDISING

12.1. MARKETING
12.1.1. CONOCIMIENTO DEL MERCADO
12.1.2. PERFIL DEL CLIENTE
12.1.3. CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO
12.1.4. LA CALIDAD DEL PRODUCTO
12.1.5. EL ATRACTIVO DEL PRECIO
12.2. MERCHANDISING

TEMA 13. DIBUJO ARTÍSTICO Y TÉCNICO

13.1. INTRODUCCIÓN
13.2. DIBUJO ARTÍSTICO: NOCIONES BÁSICAS
13.2.1. EL TRAZO
13.2.2. EL ENCUADRE
13.2.3. EL ENCAJE
13.2.4. LA COMPOSICIÓN
13.2.5. LA TÉCNICA DE LA CUADRÍCULA
13.3. DIBUJO TÉCNICO: NOCIONES BÁSICAS
13.3.1. VISTAS
13.3.2. COTAS
13.3.3. ESCALAS

TEMA 14. DISEÑO Y PERSPECTIVA

14.1. PERSPECTIVA
14.2. LA PERSPECTIVA CABALLERA
14.2.1. TRAZADO DE PARALELAS
14.2.2. TRAZADO DE PERPENDICULARES
14.2.3. TRAZADO DE LÍNEAS A 45°
14.2.4. TRAZADO DE LÍNEAS A 30 Y 60 GRADOS
14.3. MATERIALES DE DIBUJO TÉCNICO

TEMA 15. FASES DEL DISEÑO DE UN ESCAPARATE

15.1. INTRODUCCIÓN
15.2. LA IDEA
15.3. EL BOCETO
15.4. EL PROYECTO
15.5. EL PRESUPUESTO

TEMA 16. NOCIONES DE INTERIORISMO COMERCIAL

16.1. INTRODUCCIÓN
16.2. NOCIONES BÁSICAS DEL DISEÑO DE INTERIORES
16.3. INTERIORISMO COMERCIAL
16.4. ANÁLISIS PREVIO
16.5. ESTÉTICA
16.6. ELEMENTOS FUNCIONALES

TEMA 17. EL MANIQUÍ

17.1. HISTORIA
17.2. TIPOS DE MANIQUÍES Y OTROS SOPORTES

TEMA 18. TEJIDOS Y CORTINAJES

18.1. INTRODUCCIÓN
18.2. DIFERENTES FORMAS DE UTILIZAR EL TEJIDO EN ESCAPARATISMO
18.3. USO DEL TEJIDO PARA AMBIENTACIÓN DEL ESCAPARATE

- 18.4. CLASES DE TEJIDO
- 18.5. CORTINAJES
- 18.6. TIPOS DE CORTINAJES
- 18.7. TAPICERÍAS

TEMA 19. ELEMENTOS DECORATIVOS

- 19.1. INTRODUCCIÓN
- 19.2. ELEMENTOS ESTÁTICOS
- 19.3. ELEMENTOS CON MOVIMIENTO
- 19.4. ELEMENTOS VIVOS

TEMA 20. CALENDARIO PROMOCIONAL

- 20.1. GENERALIDADES
- 20.2. PROGRAMACIÓN DE LOS ESCAPARATES
- 20.3. TIPOS DE ESCAPARATE SEGÚN EL CALENDARIO PROMOCIONAL
- 20.4. VIGENCIA DE LOS ESCAPARATES

TEMA 21. EL DISEÑO DE ESCAPARATES PARA DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO

- 21.1. ELECTRODOMÉSTICOS
- 21.2. TEXTIL
- 21.3. FARMACIA Y COSMÉTICA
- 21.4. FOTOGRAFÍA
- 21.5. ALIMENTACIÓN
- 21.6. CALZADO
- 21.7. JOYERÍA Y RELOJERÍA
- 21.8. FLORISTERÍA