El escaparate como herramienta de venta + CD Interactivo

Ø Modalidad: Distancia

Ø Duración: 90 horas

Ø Objetivos:

Adquirir conocimientos y habilidades sobre como organizar, crear y combinar elementos de un escaparate. Dominar todos los tipos de escaparates que existen, cuando son adecuados y como optimizar el espacio y la composición de este para que en definitiva se llame la atención del cliente y esto se traduzca en mayores ingresos.

Ø Contenidos:

El Escaparate

Introducción al escaparate.

Tipos de escaparates.

Función y objetivos.

Diseño del escaparate.

Elementos del escaparate.

Materiales.

Elementos estructurales

El Color

Percepción del color.

Teoría del color.

Propiedades del color.

Círculo cromático.

Color y composición.

Connotaciones del color.

La decoración y el color.

El escaparate y el color.

La iluminación

La luz y la sombra.

Temperatura del color.

Nivel de iluminación.

Tipos de lámparas.

Características de la iluminación.

La luz como medio en el comercio.

Tres tipos de iluminación.

Funciones de la luz.

Criterios para decidir la luz.

La composición

La composición.

Zonas del escaparate.

Proporciones.

Reglas de composición.

Percepción, publicidad e imagen corporativa

Percepción visual.

Teoría y leyes de la percepción.

Ilusiones ópticas.

El diseño.

Publicidad.

Comunicación empresarial.

La identidad corporativa.

Montaje paso a paso

Antes de empezar.

Análisis del mercado y clientes potenciales.

Limpieza y preparación del espacio.

Proceso de selección.

Sistema de iluminación.

Montaje.

Distribución del espacio.

Renovación del escaparate.

Ratio e índices de control.

Ø Contenidos CD Interactivo:

CD-ROM interactivo que le ayudará mediante animaciones, actividades interactivas y ejercicios de autoevaluación a reforzar lo aprendido en el manual.