EL ESCAPARATE COMO HERRAMIENTA DE VENTA

85 HORAS

DESCRIPCIÓN

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.

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

CONTENIDOS

UNIDAD 1: EL ESCAPARATE: Introducción al escaparate – Tipos de escaparates – Función y objetivos – Diseño del escaparate – Elementos del escaparate – Materiales – Elementos estructurales.

UNIDAD 2: 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.

UNIDAD 3: 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

UNIDAD 4: LA COMPOSICIÓN: La composición – Zonas del escaparate – Proporciones – Reglas de composición.

UNIDAD 5: PERCEPCIÓN, PUBLICIDAD E IMAGEN CORPORATIVA: Percepción visual – Teoría y leyes de la percepción – Ilusiones ópticas – El diseño – Publicidad – Comunicación empresarial – La identidad corporativa

UNIDAD 6: MONTAJE PASO A PASO: Antes de empezar – Análisis del mercado y clientes potenciales – Limpiezas y preparación del espacio – Proceso de selección – Sistema de iluminación – Montaje – Distribución del espacio – Renovación del escaparate – Ratio e índices de control.