



ESCAPARATISMO Y VISUAL MERCHANDISING

Genel Raquel Romero Cárdenas

2. PRESENTACIÓN

Este curso teórico práctico está orientado a todos aquellos alumnos que deseen enfocar su carrera profesional hacia un mercado laboral de reconocido auge.

A los profesionales del sector del comercio queremos transmitir la importancia que tiene aprender el conjunto de técnicas y herramientas que permiten gestionar estratégicamente los espacios comerciales, obteniendo la mayor rentabilidad y satisfacción del cliente, creando ambientes físicos y psicológicos que provoquen una actitud positiva ante la experiencia de compra y fidelización de marca.

3. OBJETIVOS

Adquirir una metodología de trabajo personalizado que permita optimizar, gestionar y controlar los diferentes tiempos de ejecución de un proyecto, su posterior gestión, diseño de escaparates y espacio comercial
Aprender a trabajar en entornos creativos e interdisciplinares.
Optimizar, gestionar y controlar los diferentes tiempos de ejecución de un proyecto.
Adquisición de una visión global del mundo del retail.

Saber implantar una imagen de marca a un espacio comercial conociendo materiales y técnicas para la construcción de escaparates y espacios comerciales dando una visión en la gestión del punto de venta, siendo capaz de dinamizar las diferentes áreas que lo confieren.

Al finalizar el curso los alumnos contarán con material generado para desarrollar un portfolio profesional que les permita promocionarse en el entorno laboral.

4.SALIDAS PROFESIONALES

Técnico en escaparatismo y visual merchandising
Área Manager Visual
Diseñador de proyectos de escaparatismo y visual merchandising
Especialista en estilismo y líneas de producto.
Formador en escaparatismo y visual merchandising
Decorador artes escénicas, fiestas, galerías de arte

5.CONTENIDOS

EXPERIENCIA DE COMPRA

Historia del comercio y visual merchandising.
Historia del escaparatismo y evolución.
Gestión y creación de visual estratégicos.
Orden y familias en el punto de venta de productos.
Productos complementarios y venta cruzada.
Creación de ambientes y atmósferas comerciales.
Organización de producto en función del espacio comercial.
Estrategias de presentación.
Tendencias en implantación de artículos.
Optimización del punto de venta



CENTRO
SUPERIOR
DE DISEÑO

info@hacercreativo.com | www.hacercreativo.com
Avenida de Ranillas 5D, 50018, Zaragoza | 976 400 325

Análisis de espacios comerciales

Practicas

VISUAL MERCHANDISING

Distribución del producto en el mobiliario

Implantación y exposición de prendas en el mobiliario.

Técnicas de doblaje y perfilados como estrategia de venta.

Reinterpretación del producto en el espacio.

Creatividad y formas.

Tendencias y estilismo.

Estilismo en función del target y la marca.

Tiendas del futuro

Realidad aumentada

Nuevas tendencias en visual merchandising

Técnicas de venta delife, marketing y sensory branding aplicado al proceso de compra.

Practicas

ESCAPARATISMO I Y ARTE VISUAL

Comunicación del escaparatismo.

Diseño y clasificación de escaparates en función de diferentes tipologías y formas.

El escaparate como difusor de tendencias

Fusión entre el arte y la venta.

Compañión de diferentes tipos de productos similares: joyería, bisutería, óptica, perfumería calzado...

Escaparates interactivos

Planificación de tareas

Diseño y realización de elementos decorativos.

Tipos de materiales y técnicas constructivas además de materiales.

Técnicas y estrategias de montaje

Exposición en función del target y la marca.

MÓDULO IV_ESCAPARATISMO II TENDENCIAS Y MANIQUÍES

Técnicas del color, escala y contraste

Iluminación: concepto y forma

Influencia e importancia de la iluminación en los espacios comerciales

Perspectiva y representación práctica de escaparates

Presentación de proyectos de escaparates

Tipologías de maniqués

Maniqués en espacio; Ubicación y interpretación

Creación de outfits en función de la marca

Styling,:plancha, perfilados y accesorios



CENTRO
SUPERIOR
DE DISEÑO

info@hacercreativo.com | www.hacercreativo.com
Avenida de Ranillas 5D, 50018, Zaragoza | 976 400 325

Peluquería & Make up maniqués
Anclajes y sujeciones
Implantación y exposición
3/Practicas

MÓDULO V_MARKETING Y MERCHANDISING

Estrategias de difusión y comunicación
Branding y marca
Psicología del consumidor
Conceptos básicos de ventas
Conceptos y organización de grandes y pequeñas superficies
Segmentación y posicionamiento de la marca.
Creación Pop up Store
Stand ferias –Showroom- Corner
4/ Practicas

MÓDULO VI_PROYECTO FINAL Y ANÁLISIS LABORAL

Funciones: visual merchandising - manager visual- área visual-
Organización del departamento de visual en grandes empresas
Auto marketing personal-como te vendes-como te contratan
Porfolio y currículum
Orientación y salidas profesionales
Presentación proyecto final
Montaje y desarrollo

5. EMPRESAS Y COLABORACIONES

A lo largo del curso se realizan diferentes practicas con las empresas:

CENTRO COMERCIAL ARAGONIA
ICONS
CUATRO 2
CALIOPE
NICE YOU
MARIA BURILLO
EL ARMARIO
EL TOCADOR DE LA NOVIA
GRAN CASA

Además, tendremos talleres con visitas de profesionales del sector que iremos recibiendo a medida que avance el trimestre.

CAROLINA MARTIN / SFERA
IGNACIO BELLO / SFERA



CENTRO
SUPERIOR
DE DISEÑO

info@hacercreativo.com | www.hacercreativo.com
Avenida de Ranillas 5D, 50018, Zaragoza | 976 400 325

JORGE HERRERA / H&M

ANTONIO GARCÍA / TALLY WEIJL