



“Curso Personalizado de Imagen Comercial”

cincobolas

Centro de Enseñanza y Producción
de Imagen y Escaparatismo





INDICE:

INTRODUCCION Y DOCENTES

OBJETIVOS

- Objetivo General
- Objetivos Específicos
- Objetivo Deseados

METODOLOGIA

CONTENIDOS

MATERIALES NECESARIOS

DURACION Y HORARIOS



INTRODUCCIÓN:

Este Curso/Taller esta dirigido principalmente a comerciantes y otros profesionales del sector comercial: moda, complementos, farmacias, joyerías, arquitectos, abogados, clínicas, etc.; cualquier negocio que ofrezca un trato al público y por consiguiente una imagen.

Se trata de un Seminario teórico-práctico para impulsar y mejorar la creatividad en los comercios como herramienta para hacerlos más competitivos y modernos; mejorar su imagen tanto por dentro como por fuera del propio negocio. Aspecto vital para el éxito del mismo. Consta de sesiones agrupadas y sesiones Individuales con presencia física de nuestro personal docente en cada negocio.

DOCENTES:

Auxi Carretero: Directora del Centro y coordinadora de proyectos.

Ramón Malvar: Arquitecto, profesor del Máster de *Retail Design* y director del área de diseño y espacio de formación abierta en la escuela de diseño Elisava, Barcelona.

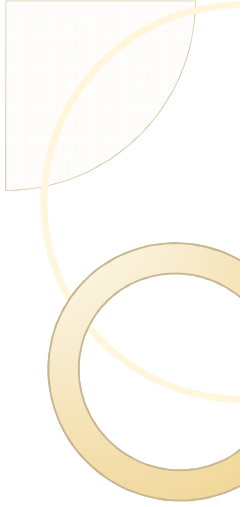
Chené Gómez: Artista, diseñador, educador artístico y profesor del Máster de *Retail Design* en la escuela de diseño Elisava, Barcelona.

Curro Lopez: Supervisor y Escaparatista de Mango para Andalucía,.

Antonio Soto: Escaparatista de Desigual para Andalucía.

Marian Izquierdo: Interiorista y Escaparatista.





OBJETIVOS:

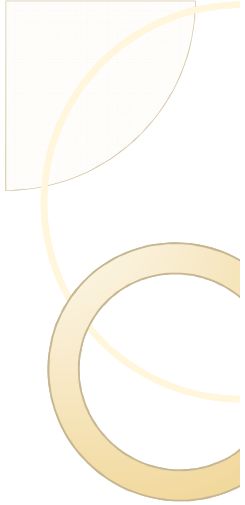
Objetivo general

Tiene el firme objetivo de potenciar las ventas en los comercios, además, mejorar la situación socioeconómica y la imagen la zona comercial como pieza importante de una ciudad moderna.

Objetivos específicos

Analizar la importancia de la imagen interior y exterior del punto de venta para el incremento de las ventas. Identificar y valorar los elementos de comunicación de la empresa: imagen corporativa (logotipo), escaparates, tarjetas de visita, rotulación (interior-exterior), bolsas, etc. Conocer los beneficios de la incorporación del visual merchandising y el merchandising estratégico en el punto de venta. Valorar la eficacia del uso de las tecnologías en las relaciones con el cliente y su fidelización (bases de datos para envío de ofertas, promociones, felicitaciones, etc.) Proporcionar conocimientos básicos de escaparatismo: sus tipologías, características, necesidades, los maniqués, la iluminación, el mobiliario. Analizar los potenciales de la creatividad (en oposición a la gran inversión) para hacer un negocio más competitivo.



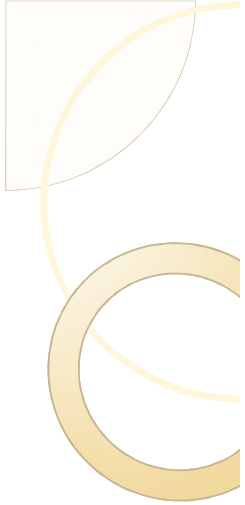


Resultados esperados

Formación de los participantes en conocimientos de escaparatismo, merchandising, Iluminación, uso de materiales, composición y color, grafismo, maniqués, etc. Elaboración de un informe personalizado sobre el punto de venta de cada participante con correcciones, errores, consejos, etc. Servicio de coaching personalizado sobre los diferentes aspectos analizados en el informe. Realización de una clase práctica en el comercio que ponga en funcionamiento los conocimientos adquiridos en la formación teórica y los datos que se recojan en el informe.







METODOLOGÍA:

La metodología de trabajo se basa en la adquisición de conocimientos teóricos y su puesta en práctica de un modo personalizado. Se proponen 20 horas de formación teórica apoyada en material didáctico audiovisual. Todo el material audiovisual necesario es proporcionado por Cincobolas. Se proponen 4 horas de formación práctica personalizada que incluyen:

- ✓ Visita del personal técnico a cada negocio.
- ✓ Elaboración de un informe de valoración realizado por Cincobolas.
- ✓ Servicio de coaching basado en el informe de valoración y los temas tratados en la formación teórica.
- ✓ Clase práctica personalizada para mejorar algunos aspectos del punto de venta.



CONTENIDOS:

Esta acción formativa se encuentra estructurada en 4 bloques temáticos:

1. Escaparatismo:

Tipologías de escaparates
Virtual shopping tour
El maniquí
Materiales, iluminación y tecnologías
Composición en el escaparate

2. Merchandising

Los principios del visual merchandising
Merchandising estratégico: técnicas de exhibición productiva
Merchandising promocional/eventos
La exhibición del producto / fixtures & flow
El marketing aplicado al comportamiento social de compra

3. El punto de venta

Tipologías de comercios
La iluminación
El mobiliario
El display
Las nuevas tecnologías de iluminación y materiales.
El efecto. La manipulación de los espacios /escenografía

4. Comunicación visual

La Imagen corporativa
La grafica aplicada al retail
Los vinilos
El Branding como filosofía de marca
Las nuevas tecnologías: la transformación del consumo
El fenómeno del tuning: la customización



MATERIALES NECESARIOS PARA LAS SESIONES FORMATIVAS AGRUPADAS:

1. Escaparatismo: Aula dotada con:

Ordenador portátil.
Proyector.
Material gráfico.
Maniquís.
Moqueta.
Grapadoras/grapas.
Barrenas.
Hilo de nylon.
Cinta de doble cara.
Pelucas (materiales de peluquería).
Pistola de silicona/barras.
Alambre, hembrillas.
Otros materiales de montaje.

2. Merchandising Aula dotada con:

Ordenador portátil.
Proyector.
Material gráfico.

3. El punto de venta - Aula dotada con:

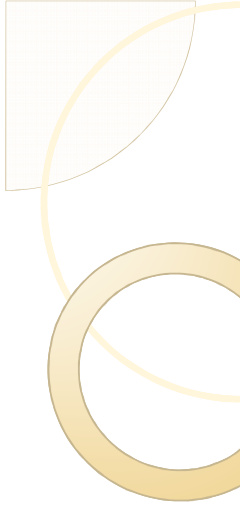
Ordenador.
Proyector.
Material gráfico.
Focos.

4. Comunicación visual - Aula dotada con:

Ordenador.
Proyector.
Material gráfico.
Vinilos
Paletas de vinilos.
Material customizado.

- Todos estos materiales los proporciona Cincobolas
- En caso de no desarrollarse en Málaga Capital se necesitará disponer de un Aula.





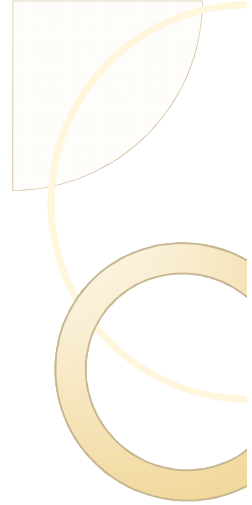
DURACIÓN Y HORARIOS:

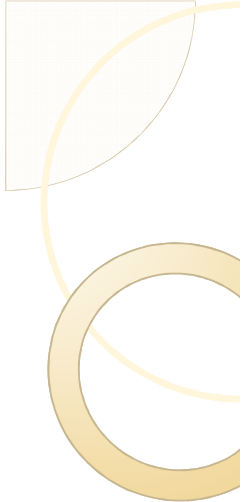
Sesiones agrupadas: 20 horas. En horario de mañana o tarde.

Sesiones individuales: 4 horas por cada una de las empresas o empresarios/as participantes (la acción irá destinada a un número de empresarios limitados). Parte de estas sesiones se darán dentro del propio negocio del empresario al que va dirigida.

El calendario y horario de las sesiones será determinado por acuerdo entre estas últimas, adjudicatario del servicio y Cincobolas, dentro del período de ejecución de la acción formativa.







cincobolas

Calderería, 7, 2ª dcha. 29008 Málaga
952 22 78 39 / 669 842 646

info@cincobolas.com

www.cincobolas.com

facebook