



Curso de Diseño de Escaparates

(80 horas)



Curso de Diseño de Escaparates

En Vértice Institute, conscientes de la necesidad de progreso y evolución de la sociedad actual, hemos desarrollado unos programas formativos adaptados a aquellos alumnos que quieran prepararse para incorporar en su perfil la adquisición de nuevos conocimientos o el reciclaje de los ya existentes, con el fin de alcanzar una meta personal o satisfacer una necesidad profesional.

El sistema de aprendizaje de todos nuestros cursos de formación se realiza a través de metodología online. El alumno contará con un temario actual y completo, fácilmente comprensible y con una clara vocación práctica. La evaluación perseguirá la asimilación correcta y de aplicabilidad real a través de diferentes recursos didácticos disponibles en el intuitivo y ameno campus virtual 3D.

Por otra parte, el alumnado obtendrá un seguimiento periódico y una atención de dudas permanente y personalizada a través del sistema de tutorías (vía campus virtual, telefónica o por correo electrónico) durante el periodo en el que transcurran los cursos. El claustro docente se compone de expertos procedentes tanto del mundo profesional como académico y con una dilatada experiencia en cada área de conocimiento.

Por tanto, la calidad de los contenidos, la versatilidad de los recursos tecnológicos y la profesionalidad de los tutores, terminan de conformar el conjunto de elementos necesarios para que el alumno pueda alcanzar con facilidad su objetivo marcado.

Destinatarios

Trabajadores y desempleados.

Objetivos

- Dotar 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.
- Conceder 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.

Programa

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 grados
 - 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 maniqués 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

Metodología

En **Vértice Institute**, marcamos a nuestros alumnos un itinerario formativo basado en el "seguimiento continuo de los alumnos". Ponemos a disposición del alumno un orientador personal que lo acompañará durante todo el proceso de formación. La metodología está basada en un uso intensivo de las nuevas tecnologías, creando un entorno de aprendizaje activo, próximo y colaborativo en el Campus Virtual. Se combinan así, la flexibilidad de los medios online con las ventajas de la formación presencial.

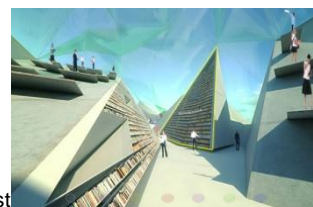
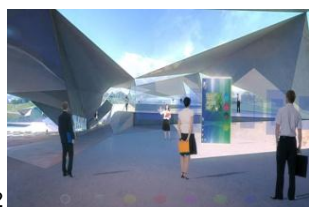
Nuestros recursos metodológicos:

- 1) **Foros de debate**, con manuales especializados y actualizados, casos prácticos y docentes altamente cualificados, que resolverán tus dudas a través de tutorías vía correo electrónico
- 2) Enseñanza interactiva con **herramientas multimedia y pruebas de autoevaluación** para verificar la asimilación de contenidos por parte del alumno.

Campus Vértice

El Campus Vértice es un espacio donde los alumnos pueden realizar los cursos elegidos de una forma ágil y sencilla. Se trata de un entorno virtual en 3D que reproduce todas las dependencias donde el alumno desarrollará los distintos momentos del proceso formativo (aula, biblioteca, auditorio, cafetería, sala de recrea servicios virtuales orientados a la formación, donde se puede interactuar con compañeros y profesores como lo haría en un centro de formación presencial. Por tanto, en Campus Vértice, gracias a la utilización de las Nuevas Tecnologías aplicadas a la formación, se encuentra albergada la óptima combinación de elementos y recursos pedagógicos que cubren todas las necesidades del proceso de aprendizaje.

Este campus virtual en 3D al que el alumno tendrá acceso durante todo el curso, las 24 horas del día, facilita el correcto aprendizaje del contenido del curso, la participación en foros de debate, vídeos interactivos, ejercicios prácticos, contenido interactivo multimedia, autoevaluaciones, archivos de descarga, enlaces webs, acceso al contenido bibliográfico, permite la interrelación con otros alumnos y con el profesorado, y muchas más posibilidades.



Precio

El precio del curso es **90 €**. Una vez abonado y la matriculación completada, procederemos a darle inicio a su curso.

Posibilidad de pago en **dos mensualidades**.

Duración

80 horas

Diploma acreditativo

Al finalizar el curso, el alumno podrá obtener un certificado digital que acredite la realización de 80 horas de curso.

Inscripción y formas de pago

Para matricularse deberá rellenar el formulario de inscripción que adjuntamos o bien cumplimentado la solicitud pinchando [aquí](#).

El pago del curso podrá realizarse de las siguientes formas:

- Transferencia Bancaria
- Domiciliación
- Tarjeta de crédito
- Paypal

Estamos a su disposición para cualquier duda o consulta:



Madrid
C/ Magallanes, 1.

Málaga
C/ Hilera, 14.

Tlf: 902 904 600
Fax: 902 510 044

info@verticeinstitute.com
verticeinstitute.com