

ESPECIALIDAD FORMATIVA

ESPACIOS Y DECORACIÓN COMERCIAL | COMM023PO**Duración:** 30 horas**Modalidad:** Teleformación**Participantes:** Personas trabajadoras ocupadas del sector comercio y marketing pertenecientes a los colectivos prioritarios**Familia profesional:** Comercio y marketing**Área profesional:** Marketing y relaciones públicas

1 PRESENTACIÓN Y OBJETIVOS

Con la realización de esta acción formativa aprenderás a optimizar los espacios destinados al desarrollo de actividades comerciales, teniendo en cuenta aspectos relacionados con el color, la iluminación y la animación del punto de venta.

Este curso se realiza en modalidad de teleformación con una duración de 30 horas.

Superando la formación satisfactoriamente obtendrás un diploma de la acción formativa **ESPACIOS Y DECORACIÓN COMERCIAL (COMM023PO)**.

2 PROGRAMA/CONTENIDOS

1. EL MARKETING EN EL PUNTO DE VENTA.

- 1.1. El marketing y el merchandising.
- 1.2. Fases de aplicación del merchandising, imagen de la empresa.
- 1.3. Características del consumidor.
- 1.4. Diseño del punto de venta.
- 1.5. El surtido, criterios de determinación.
- 1.6. Contenidos prácticos: Observación de diferentes escaparates y contrastación entre ellos.

2. TRATAMIENTO DEL ESPACIO.

- 2.1. Introducción.
- 2.2. Mobiliario.
- 2.3. Circulación en el establecimiento.
- 2.4. Implantación por secciones y por familias de productos.
- 2.5. Normativa de seguridad e higiene aplicada a la sala de ventas.
- 2.6. Contenidos prácticos: Comparación de distintos puntos de venta observando la distribución del espacio.

3. OPTIMIZACIÓN DEL LINEAL.

- 3.1. Definición e implantación.
- 3.2. Criterios organizativos.
- 3.3. Cálculo de la rentabilidad del lineal.
- 3.4. Contenidos prácticos: Comparación de distintos lineales.

4. DISEÑO Y COMPOSICIÓN DEL ESCAPARATE.

- 4.1. Principios básicos para el diseño del escaparate.
- 4.2. Presentación y distribución de los elementos.
- 4.3. Cómo captar la atención, rótulos, carteles, displays y exhibidores.
- 4.4. El planteamiento del escaparate como medio de venta.
- 4.5. Investigación y pruebas instrumentales.
- 4.6. Contenidos prácticos: Comparación de distintos escaparates observando la manera de captar la atención de los clientes.

5. PUBLICIDAD EN EL PUNTO DE VENTA.

- 5.1. Planificación e implantación de la PLV.
- 5.2. Organización de la campaña de promoción en el punto de venta.
- 5.3. Contenidos prácticos: Creación de una campaña de promoción en el punto de venta.

6. ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA.

- 6.1. Permanente e intermitente.
- 6.2. Contenidos prácticos: Simulación de supuestos en los que la animación en el punto de venta es necesaria

7. LA ILUMINACIÓN.

- 7.1. Introducción. La luz artificial.
- 7.2. Diversos tipos de lámpara.
- 7.3. La iluminación en el comercio.
- 7.4. Consejos prácticos para proyectos de iluminación.
- 7.5. Contenidos prácticos: Explicación de las consecuencias de una mala iluminación en un escaparate.

PROGRAMA/CONTENIDOS**8. EL COLOR.**

8.1. Introducción: luz y color.

8.2. El color pigmento. Tono. Saturación. Luminosidad.

8.3. Psicología del color, armonía y contraste.

8.4. Tonos calientes y fríos.

8.5. Dinámica de los colores.

8.6. El lenguaje de los colores.

8.7. Contenidos prácticos: Análisis de la gama de colores que decora un establecimiento.

9. DIFERENTES ESTILOS DE LA DECORACIÓN.

9.1. El estilo clásico.

9.2. El estilo moderno.

9.3. El estilo vanguardista.

9.4. El estilo naturista o rústico.

9.5. El estilo contemporáneo.

9.6. Contenidos prácticos: Clasificación de distintos comercios según el estilo decorativo

3 METODOLOGÍA

El sistema de enseñanza de Teleformación, también conocido como e-learning, hace referencia a que las acciones relacionadas con la actividad formativa se realizan por internet y, por tanto, no están sujetas ni a horarios ni a un lugar concreto.

La teleformación es la mejor modalidad de formación para todas aquellas personas que no disponen de tiempo y quieren seguir con su actividad profesional, aprendiendo a su ritmo. No tiene limitaciones en horarios y localización. Para su impartición FORMALBA dispone de la Plataforma de Teleformación, el "Campus virtual", la herramienta pedagógica que, haciendo uso intensivo de las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC), facilita el proceso educativo y garantiza el estándar requerido de calidad educativa.

El estudio comprensivo de los contenidos facilitados, junto a la realización de las actividades complementarias de evaluación continua y aprendizaje programadas para su desarrollo, garantizan la adquisición de los conocimientos teóricos y prácticos que todo profesional cualificado precisará en el desarrollo de su actividad.

Debemos reseñar en este sistema de enseñanza:

- Profesores-tutores: El proceso de aprendizaje está tutorizado permanentemente por especialistas de las distintas materias que ofrecen al alumno una asistencia personalizada a través del servicio de tutorías online del campus, además de contar con el servicio de atención al alumno de FORMALBA.
- Evaluación: en cada Unidad Formativa se evalúan atendiendo a un sistema de evaluación que contempla diferentes actividades: de aprendizaje, controles y de evaluación continua. Todas las actividades se desarrollan a través de las herramientas que proporciona el "Campus virtual" constituyendo un proceso de evaluación continua.
- Desde el Campus virtual, los alumnos dispondrán de un sistema que les permitirá recibir comunicados de su interés remitidos por los profesores y coordinadores académicos, comunicarse entre ellos participando en chats y foros, acceder a documentación complementaria, participar en la celebración de eventos online, consultar el estado de su expediente académico, etc.
- Diploma: Para la obtención del diploma oficial acreditativo de la acción formativa es necesario haber realizado y superado en el porcentaje requerido las pruebas de evaluación propuestas con carácter obligatorio asociadas al programa formativo.

Para obtener el diploma oficial acreditativo se exige la asistencia al 100 % de las sesiones y la superación de las pruebas propuestas.

4 SALIDAS PROFESIONALES

Mejorarás la cualificación y competitividad en tu sector.

5 REQUISITOS PARTICIPANTES

Para acceder a este curso no se requiere ningún nivel de formación previo.

Documentación acreditativa:

- Anexo debidamente cumplimentado.
- Fotocopia DNI o NIE.
- Fotocopia tarjeta de la Seguridad Social.
- Fotocopia de la cabecera de la última nómina, fotocopia del contrato de trabajo o vida laboral actualizada.

VENTAJAS DE CERTIFICARSE CON FORMALBA**TÍTULACIÓN OFICIAL**

Acreditación Oficial

**EXPERIENCIA ACREDITADA**

Más de 24 años de experiencia dedicados exclusivamente a la Formación para el Empleo.

**SISTEMA DE TUTORÍAS PROPIO**

Garantizamos un apoyo continuo al alumno a través de tutorías individualizadas. Grupos reducidos.

**CONTENIDO ACTUALIZADO**

Temario completo y actualizado según normativa vigente.

Infórmese en:



967 22 16 51
968 24 00 88



info@formalba.es