

Código: 09031

Unidad Formativa:
MF0504_3 - Escaparatismo comercial

Módulo: MF0504_3 - ESCAPARATISMO COMERCIAL

Certificado de Profesionalidad:
COMP0108 - IMPLANTACIÓN Y ANIMACIÓN DE ESPACIOS COMERCIALES

Modalidad: ONLINE

Duración: 80h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología a distancia/online. Este sistema de enseñanza está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. También permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.
El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado, se exigirá un mínimo de 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. Entre el material entregado en este curso, se adjunta un documento llamado *Guía didáctica del alumno* donde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será remitida por correo una vez corregido su examen, o puesta a su disposición en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo.
En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:



Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

DIPLOMA
ACREDITATIVO

D./Dña. **XXXXX XXXXX XXXXX** con D.N.I. **11111111H**, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Curso Intensivo de Inglés B2**, con Código **19656** Grupo **30694**, entre los días **29/06/2023** y**30/08/2023**, con una duración total de **56** horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

securs@
CONSULTORÍA DE FORMACIÓN
Avda. Ramón Nieto nº 133, Bajo
36208 - VIGO
Telf.: 986912815

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

Requistos previos

No hay requisitos previos, ni formativos ni profesionales.

Salidas profesionales

Este curso está específicamente diseñado para incrementar la cualificación profesional en la familia o sector correspondiente.

Objetivos

Este curso capacita al alumnado para analizar, diseñar y montar escaparates comerciales con criterios de comunicación visual, equilibrio estético y viabilidad operativa, y se dirige a profesionales del comercio, del visual merchandising y a quienes asumen la preparación del punto de venta. A lo largo del recorrido se estudia cómo percibe el cliente el escaparate, qué imagen proyecta la marca y cómo se aplican la composición, la geometría, el color, la iluminación, los materiales y la señalización para construir un mensaje comercial claro. La dimensión práctica ocupa un lugar central: se aprende a planificar el montaje, preparar materiales y herramientas, elaborar el presupuesto, coordinar las tareas, cumplir las condiciones de seguridad e higiene y supervisar el resultado final. Al finalizar, el alumnado será capaz de concebir, presupuestar y ejecutar un escaparate comercial coherente con los objetivos de venta y con la identidad del establecimiento, así como de valorar críticamente su eficacia y proponer mejoras.

Contenidos

Módulo 1: Análisis y función comunicativa del escaparate
1.1 - El escaparate como instrumento de comunicación comercial
1.2 - Percepción del cliente y memoria selectiva en el punto de venta
1.3 - La imagen de marca que proyecta el escaparate
1.4 - Composición simétrica y asimétrica del escaparate
1.5 - Geometría, proporción y estructura visual
1.6 - El recorrido visual y la jerarquía de la mirada
1.7 - Tipologías de escaparate según su función y ubicación
1.8 - Criterios de eficacia comunicativa del escaparate
1.9 - Diagnóstico de errores frecuentes y margen de mejora
Resumen del módulo 1
Módulo 2: Diseño e imagen del escaparate comercial
2.1 - Principios básicos del diseño de escaparates
2.2 - El color como recurso de definición del escaparate
2.3 - La iluminación aplicada al escaparate
2.4 - Elementos estructurales, carteles y señalización
2.5 - Aplicación conjunta del color y la iluminación
2.6 - Materiales para el montaje del escaparate
2.7 - Valoración y lectura crítica de un escaparate
2.8 - Realización de bocetos y croquis de escaparates
2.9 - Herramientas informáticas de dibujo, diseño y distribución
Resumen del módulo 2
Módulo 3: Organización y montaje del escaparate comercial
3.1 - Planificación de las actividades del montaje
3.2 - Organización y preparación de materiales y herramientas
3.3 - Cronograma y secuenciación de tareas
3.4 - Ejecución del montaje y coordinación del equipo
3.5 - Elaboración del presupuesto del escaparate
3.6 - Aprovisionamiento y relación con proveedores
3.7 - Seguridad e higiene en el montaje
3.8 - Control de calidad y verificación del escaparate terminado
3.9 - Supervisión y organización del montaje de uno o varios escaparates
Resumen del módulo 3