

ESPACIOS Y DECORACIÓN COMERCIAL+COMM104PO MARKETING ONLINE



Área: Sin clasificar
Modalidad: Teleformación
Duración: 50 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Objetivo general: 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.

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. 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 naturalista o rústico. 9.5. El estilo contemporáneo. 9.6. Contenidos prácticos: Clasificación de distintos comercios según el estilo decorativo.

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.



- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados. No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.