



**EDUCA
BUSINESS
SCHOOL**



FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Máster en Tendencias y Nuevos Estilos en Escaparatismo



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con **el Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones**, dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Máster en Tendencias y Nuevos Estilos en Escaparatismo



DURACIÓN:

1.500 horas



MODALIDAD:

Online



PRECIO:

1.495 €

Incluye materiales didácticos,
titulación y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:

Educa Business School



Titulación

Titulación de Master en Tendencias y Nuevos Estilos en Escaparatismo con 600 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional.

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Objetivos

- Conocer la importancia que el escaparate tiene en el conjunto de las acciones de venta de un comercio, destacando el aspecto publicitario.
- Aprender los principios y técnicas de composición que permitan distribuir y colocar correctamente la mercancía en el escaparate, manejando correctamente los principios del color y la iluminación.
- Definir distintos tipos de surtido y categoría de productos o categorías de productos para optimizar un espacio de venta.
- Analizar la determinación y organización de un plan de implantación de productos.
- Producir mensajes orales en situaciones de relación con un cliente para satisfacer sus necesidades.
- Redactar y cumplimentar documentación comercial básica utilizando las herramientas de interpretación, manuales e informáticas, y fuentes de información adecuadas.

A quién va dirigido

El Master en Tendencias y Nuevos Estilos en Escaparatismo está dirigido a personas interesadas en especializarse en escaparatismo, así como a profesionales que deseen ampliar su formación en este entorno.

Para qué te prepara

El Master en Tendencias y Nuevos Estilos en Escaparatismo le prepara para tener una visión completa sobre el entorno del escaparatismo y las diferentes técnicas de implantación y montaje, además de realizar proyectos de decoración de tiendas.

Salidas Laborales

Comercio / Escaparatismo / Decoración de tiendas.

Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que
hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. ESCAPARATISMO

MÓDULO 1. TEORÍA ESCAPARATISMO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS BÁSICOS

1. Concepto de mercado
2. Cliente/Consumidor
3. Marketing
4. La marca
5. Concepto de calidad
6. Concepto de excelencia
7. Merchandising

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ESCAPARATE

1. Introducción
2. Introducción histórica del escaparate
3. Funciones y objetivos de un escaparate
4. Tipos de escaparates
5. El escaparate como elemento comunicador
6. Requisitos de un buen escaparate
7. ¿Qué es un escaparatista?

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRINCIPIOS BÁSICOS EN EL MONTAJE DE UN ESCAPARATE

1. Introducción
2. Principios básicos de un escaparate
3. Características fundamentales de un escaparate
4. Principios de composición de un escaparate

5.El recorrido visual

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE COMPOSICIÓN EN EL ESCAPARATISMO

- 1.Introducción
- 2.Técnicas basadas en el trazado de la línea imaginaria
- 3.Técnicas basadas en la localización del punto

UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMPOSICIÓN VISUAL DEL ESCAPARATE

- 1.Introducción
- 2.El color
- 3.La luz y la iluminación
- 4.Líneas, volúmenes y superficies

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN LA ANIMACIÓN DE UN ESCAPARATE

- 1.Elementos estructurales
- 2.Elementos de fijación
- 3.Revestimientos
- 4.Carteles
- 5.Materiales de ambientación
- 6.Elementos móviles y sistemas de animación
- 7.Elementos fijos
- 8.Elementos vivos
- 9.Maniquíes
- 10.Herramientas de trabajo en el escaparate

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PASOS A SEGUIR EN EL MONTAJE DE UN ESCAPARATE

- 1.Introducción
- 2.La idea
- 3.El proyecto
- 4.Maqueta
- 5.Presupuesto
- 6.Tiempo de ejecución
- 7.Programación de la exposición de productos
- 8.Preparación de los productos a exponer
- 9.El montaje de los productos

UNIDAD DIDÁCTICA 8. DIBUJO Y DISEÑO

- 1.La comunicación visual: el significado del diseño
- 2.La composición y el diseño
- 3.Dibujo artístico y dibujo técnico

ANEXO 1. IDEAS Y EJEMPLOS PARA EL DISEÑO DE ESCAPARATES

MÓDULO 2. RECURSOS PRÁCTICOS ESCAPARATISMO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TÉCNICAS DE TRABAJO

- 1.Productos rígidos y flexibles
- 2.Agrupaciones de Productos rígidos y flexibles
- 3.Colocación de Adhesivos Decorativos en Escaparates
- 4.Cómo Decorar un Escaparate de moda.
- 5.Cómo vestir un Busto en un escaparate de moda.
- 6.El uso del color en el escaparate
- 7.Elementos decorativos para escaparates
- 8.Elementos estructurales para escaparates

TEMA 2. EJEMPLOS DE TIENDAS Y ESCAPARATES INTERACTIVOS

PARTE 2. DECORACIÓN DE TIENDAS

MÓDULO 1. TEORÍA DECORACIÓN DE TIENDAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN: PLANIFICACIÓN, DISEÑO Y DECORACIÓN

- 1.Breve historia del diseño.
- 2.¿Qué es el diseño y la decoración?
- 3.Planificación de la idea decorativa.
- 4.Diseño del proyecto de interiores.
- 5.Ejecución del proyecto decorativo.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNDAMENTOS DE DISEÑO Y DECORACIÓN

- 1.Nociones sobre el diseño y decoración.
- 2.El color.
- 3.La iluminación.
- 4.El espacio.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

- 1.El Visual Merchandising.
- 2.Reglas básicas de Visual Merchandising.
- 3.Las imágenes.
- 4.El color.
- 5.Criterios de distribución y presentación del proyecto.
- 6.Colocación del mobiliario.
- 7.Presentaciones por temporadas.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MOBILIARIO Y ELEMENTOS

- 1.Introducción.
- 2.Tipos de mobiliario.
- 3.Utilería. Rotación de la mercadería.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ORGANIZACIÓN DE ESPACIOS COMERCIALES

- 1.Introducción.
- 2.La distribución.

- 3.Recorrido del cliente.
- 4.Proporciones del espacio.
- 5.Organizaciones de espacios.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA ATMÓSFERA EN LOS ESPACIOS DE VENTA

- 1.Introducción.
- 2.Efectos visuales.
- 3.Marketing sensorial.
- 4.Estilos decorativos.
- 5.Clasificación del espacio.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. MONTAJE DE UNA PRESENTACIÓN VISUAL

- 1.Introducción.
- 2.La composición.
- 3.El peso visual.
- 4.Formas de iluminación.
- 5.Sombras y colores.
- 6.Decoración.
- 7.Presentación en escaparates.
- 8.Organización de los elementos en el escaparate.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MONTAJE DE STAND

- 1.Montaje de stand.
- 2.Diseño y distribución del espacio.
- 3.Presentación del producto.
- 4.Publicidad, soportes publicitarios.
- 5.Clasificación del stand.
- 6.Factores para planificar la asistencia en la feria.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. PUBLICIDAD EN INTERIORES Y EXTERIORES

- 1.Introducción.
- 2.Fachadas, escaparates y entradas.
- 3.Publicidad exterior.
- 4.El logotipo.
- 5.Carteles.
- 6.Publicidad en el interior.
- 7.Las etiquetas de precios.

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ELECCIÓN DE MATERIALES ADECUADOS

- 1.Introducción.
- 2.Materiales en el diseño del local.
- 3.Materiales de decoración: piedra.
- 4.Materiales de decoración: madera.
- 5.Materiales de decoración: vidrios.

6. Materiales de decoración: metal.
7. Materiales de decoración: sintéticos, plásticos.
8. Materiales de decoración: hormigón y yeso.
9. Materiales para la presentación visual.
10. Materiales a utilizar en el escaparate.
11. Revestimiento de papel pintado.
12. Materiales decorativos de ambientación.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. COMPOSICIÓN DEL PROYECTO TÉCNICO

1. Planteamiento del proyecto.
2. Fases de la planificación.
3. Esquema de la planificación del proyecto.
4. Realización del proyecto.
5. Datos técnicos para locales comerciales.
6. Datos técnicos: paredes y techos.
7. Prestaciones técnicas: mobiliario e iluminación.
8. Datos técnicos: aire acondicionado.

UNIDAD DIDÁCTICA 12. ÚLTIMAS TENDENCIAS EN EL DISEÑO DE TIENDAS

1. Introducción.
2. Los nuevos comercios.
3. Tipos de negocios.
4. Diferencia entre negocios y mercados especiales.
5. Los nuevos conceptos por sectores.
6. Tiendas con estilo.

MÓDULO 2. RECURSOS PRÁCTICOS DECORACIÓN DE TIENDAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. RECURSOS DIDÁCTICOS

1. Concepto de escaparate, objetivos y funciones
2. El escaparate como vendedor
3. Eficacia y rendimiento del escaparate
4. Tipos de escaparate
5. Idea y Boceto
6. Cartelería y Rotulación
7. Herramientas, útiles y mobiliario
8. Materiales y tipos de pintura
9. Planificación y presupuesto
10. Realización del Proyecto
11. Técnicas complementarias de Decoración
12. Luz y Color
13. Tipos de iluminación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANEXO FOTOGRÁFICO

PARTE 3. ESCAPARATISMO COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DEL ESCAPARATE.

- 1.El escaparate y la comunicación:
- 2.La percepción y la memoria selectiva.
- 3.La imagen a proyectar del escaparate:
- 4.La asimetría y la simetría del escaparate:
- 5.La geometría del escaparate:
- 6.Eficacia del escaparate:

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO E IMAGEN DEL ESCAPARATE COMERCIAL.

- 1.Principios básicos del escaparatismo:
- 2.Análisis del color en la definición del escaparate.
- 3.Análisis de la iluminación en el escaparatismo.
- 4.Elementos estructurales del escaparate:
- 5.Módulos carteles, señalizaciones entre otras.
- 6.Aplicación del color e iluminación al escaparate.
- 7.Valoración de un escaparate:
- 8.Materiales:
- 9.Realización de bocetos de escaparates.
- 10.Utilización de programas informáticos de dibujo, diseño y distribución del escaparate.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIÓN DEL MONTAJE DEL ESCAPARATE COMERCIAL.

- 1.Planificación de actividades:
- 2.Organización de la preparación de los materiales y herramientas.
- 3.Cronograma y ejecución de tareas y montaje.
- 4.Elaboración del presupuesto del escaparate comercial:
- 5.Seguridad e higiene en el montaje de escaparate:
- 6.Simulación de la supervisión y organización del montaje de escaparate/s comercial/es.

PARTE 4. INGLÉS PROFESIONAL PARA ACTIVIDADES COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ATENCIÓN AL CLIENTE/CONSUMIDOR EN INGLÉS.

- 1.Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes.
- 2.Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor:
- 3.Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita.
- 4.Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores:
- 5.Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA EN INGLÉS.

1. Presentación de productos/servicios:
2. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores.
3. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta:
4. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor.
5. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica:
6. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN COMERCIAL ESCRITA EN INGLÉS.

1. Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica:
2. Complimentación de documentación comercial básica en inglés:
3. Redacción de correspondencia comercial:
4. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en inglés.
5. Elaboración de informes y presentaciones comerciales en inglés.
6. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta.
7. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes: