

Máster en Tendencias y Nuevos Estilos en Escaparatismo



ÍNDICE

1 | Somos Educa Business School

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA EDTECH Group

5 | Metodología LXP

6 | Razones por las que elegir Educa Business School

7 | Programa Formativo

8 | Temario

9 | Contacto

SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

EDUCA Business School es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Hasta un

98%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

Educa Business School se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



ALIANZAS Y ACREDITACIONES



FONDO
SOCIAL
EUROPEO



BY EDUCA EDTECH

Educa Business School es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUCA BUSINESS SCHOOL

1. FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador **de más de 20 años de experiencia educativa con Calidad Europea.**



2. METODOLOGÍA DE EDUCACIÓN FLEXIBLE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con alumnos de distintos países.

4. DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con una amplia experiencia profesional.



5. TUTORÍA PERMANENTE



Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

6. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



Máster en Tendencias y Nuevos Estilos en Escaparatismo



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Titulación de Master en Tendencias y Nuevos Estilos en Escaparatismo con 1500 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.



EDUCA BUSINESS SCHOOL

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Educa Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX/XXXX-XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

Firma del Alumno/a
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica
NOMBRE DE AREA MANAGER



Con Extranjería, Categoría Profesional del Consejo Profesionalidad Social de la I+D+D+i (Sector: Investigación I+D+i)

Descripción

Si trabaja en el sector comercial y desea especializarse en las funciones relacionadas con el escaparatismo y decoración de tiendas este es su momento, con el Master en Tendencias y Nuevos Estilos en Escaparatismo podrá adquirir las técnicas esenciales para aplicar las nuevas tendencias en escaparatismo en un entorno comercial. El escaparatismo junto a la decoración son las claves para potenciar la imagen de un negocio. El aprovechamiento racional del espacio junto con la aplicación de las técnicas de escaparatismo adecuadas hará que los clientes no sólo entren en una tienda sino que compren más al apetecerles permanecer durante más tiempo en ella.

Objetivos

Los objetivos de este Máster en Tendencias y Nuevos Estilos en Escaparatismo son los siguientes: - 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.

Para qué te prepara

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.

A quién va dirigido

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

Con este Máster en Tendencias y Nuevos Estilos en Escaparatismo, ampliarás tu formación en el ámbito del comercio. Asimismo, te permitirá desarrollar tu actividad profesional como experto en

escaparatismo y decoración de tiendas.

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:

