

Escaparatismo Visual y Experiencia de Cliente (60 HORAS)

DESCRIPCIÓN:

Formación orientada a mejorar la imagen comercial, potenciar las ventas y crear experiencias de compra atractivas y memorables.

OBJETIVOS:

1. Comprender la evolución del comercio y las nuevas tendencias del retail.
2. Diseñar escaparates visuales atractivos y comerciales.
3. Aplicar técnicas de visual merchandising para mejorar ventas y experiencia de cliente.
4. Optimizar la distribución y organización del espacio comercial.
5. Mejorar la atención, comunicación y fidelización del cliente.
6. Adaptar el comercio al entorno digital y las redes sociales.
7. Incorporar sostenibilidad, innovación y herramientas digitales al comercio.
8. Utilizar herramientas creativas y de diseño aplicadas al escaparatismo.

CONTENIDOS:

MÓDULO 1. Introducción al escaparatismo y retail actual (8 horas)

- Evolución del comercio físico.
- Importancia del escaparatismo.
- Psicología del consumidor.
- Retail experiencial.
- Comercio sensorial.
- Phygital retail.
- Sostenibilidad aplicada al comercio.
- Funciones del escaparatista.
- Perfil profesional y empleabilidad.

MÓDULO 2. Fundamentos de escaparatismo visual (12 horas)

- Principios del escaparatismo.
- Composición visual.
- Punto focal.
- Equilibrio y armonía.
- Color aplicado al comercio.
- Iluminación comercial.
- Tipografías y cartelería.
- Materiales y soportes.
- Escaparates temáticos y promocionales.
- Técnicas de montaje.

MÓDULO 3. Visual merchandising y organización del espacio comercial (10 horas)

- Visual merchandising estratégico.
- Distribución del punto de venta.
- Recorrido del cliente.
- Zonas calientes y frías.
- Colocación de producto.
- Merchandising emocional.
- Señalética comercial.
- Escaparate interior.
- Retail sensorial.

MÓDULO 4. Experiencia de cliente y atención comercial (10 horas)

- Customer experience.
- Atención al cliente profesional.
- Comunicación verbal y no verbal.
- Técnicas de venta.

- Fidelización de clientes.
- Gestión de reclamaciones.
- Atención omnicanal.
- Experiencia emocional de compra.
- Introducción al neuromarketing.

MÓDULO 5. Escaparatismo digital y redes sociales para comercio (7 horas)

- Escaparate digital.
- Imagen de marca online.
- Instagram y TikTok para retail.
- Fotografía comercial básica.
- Creación de reels y contenido visual.
- Canva aplicado al comercio.
- Integración entre tienda física y digital.

MÓDULO 6. Tendencias, sostenibilidad e innovación retail (7 horas)

- Retail sostenible.
- Escaparatismo ecológico.
- Materiales reutilizables.
- Tendencias visuales actuales.
- Tecnología aplicada al comercio.
- IA aplicada al diseño comercial.
- Experiencias inmersivas.
- Casos reales de innovación retail.

MÓDULO 7. Herramientas digitales y diseño aplicado (6 horas)

- Canva para retail.
- Creación de moodboards.
- Paletas de color.
- Diseño de cartelería.
- Presentaciones visuales.
- Introducción a herramientas creativas con IA.