



VISUAL MERCHANDISING: TÉCNICAS DE **VITRINAJE Y** **EXHIBICIÓN ATRACTIVA**

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado.





Objetivo general

Desarrollar competencias para planificar, diseñar e implementar vitrinas y espacios de exhibición atractivos, utilizando técnicas de composición visual, iluminación, color y presentación de productos que favorezcan la atención del cliente y potencien la experiencia de compra.



Objetivos específicos

- Aplicar principios de composición visual, color, equilibrio y jerarquía para crear exhibiciones atractivas y coherentes.
- Diseñar vitrinas considerando el producto, público objetivo, temporada, concepto comercial y recorrido visual del cliente.
- Implementar técnicas de montaje, iluminación y presentación de productos orientadas a destacar atributos y aumentar el impacto comercial de la exhibición.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Fundamentos del Visual Merchandising y el vitrinaje

Contenidos:

Conceptos y objetivos del Visual Merchandising.

Importancia de la vitrina como herramienta de comunicación comercial.

Principios de atracción y atención visual del cliente.

Identificación del público objetivo y sus preferencias.

Elementos que influyen en una exhibición atractiva.

Actividad Práctica: Análisis visual de una vitrina e identificación de sus principales elementos de atracción.

Módulo 2

Principios de composición y diseño de vitrinas

Contenidos:

Principios de equilibrio, proporción y armonía visual.

Jerarquía y puntos focales dentro de la vitrina.

Distribución y organización de los productos.

Uso de líneas, formas, volúmenes y espacios.

Creación de recorridos visuales para dirigir la atención del cliente.

Actividad Práctica: Diseño de una propuesta de distribución de productos aplicando principios de composición visual.

Módulo 3

Uso del color, temática y concepto visual

Contenidos:

Psicología y significado comercial de los colores.

Selección de paletas cromáticas para vitrinas.

Combinación de colores y generación de contrastes.

Creación de conceptos y temáticas para campañas de exhibición.

Coherencia entre identidad de marca, producto y vitrina.

Actividad Práctica: Desarrollo de un concepto de vitrina utilizando una paleta de colores y temática comercial definida.

Módulo 4

Técnicas de exhibición y presentación de productos

Contenidos:

Técnicas de agrupación y presentación de productos.

Creación de focos de atención mediante productos destacados.

Uso de maniqués, soportes, mobiliario y elementos decorativos.

Presentación según tipo de producto y temporada.

Rotación y renovación de exhibiciones.

Actividad Práctica: Elaboración de una propuesta de exhibición para una vitrina comercial considerando producto, temporada y público objetivo.

Módulo 5

Iluminación y elementos visuales de impacto

Contenidos:

Importancia de la iluminación en la exhibición comercial.

Tipos de iluminación y su aplicación en vitrinas.

Dirección de la luz y creación de puntos focales.

Uso de gráficas, textos, señalética y elementos decorativos.

Errores frecuentes que reducen el impacto visual de una vitrina.

Actividad Práctica: Diseño de una propuesta de iluminación y elementos visuales para destacar productos específicos dentro de una vitrina.

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl