



CORSO DI VETRINISTICA (40 Ore)

Obiettivi: Il corso si rivolge a chiunque voglia ricoprire ruoli strategici nella vendita, interfacciandosi con le figure manageriali di riferimento. L'obiettivo è quello di creare professionisti della comunicazione visiva in grado di progettare e curare la disposizione dei prodotti in vetrina e gestirne l'allestimento nella sua complessità al fine di raggiungere importanti risultati in termini di posizionamento strategico e commerciale.

Modulo 1 (4 h teoria) *Elementi di Marketing Esperienziale*

La progettazione dell'esperienza- Moduli strategici esperienziale e customer experience - Experience providers - Lo sviluppo del concept e il modello di business - Case History.

Modulo 2 (8h teoria - 8h pratica) *Visual merchandising*

Le regole del visual merchandising- il punto vendita- layout fisico e layout merceologico delle attrezzature- gestione fondale e display espositivi- illuminazione applicata al punto vendita- criteri di aggregazione merceologica- gli elementi del visual (prodotto, spazio, tempo)

Modulo 3 (10h teoria - 10h pratica) *I Format delle vetrine*

Vetrine aperte, chiuse e semichiuse- le funzioni risolutorie- scelta degli articoli e calendario commerciale- Gli abbinamenti: la teoria del colore- i punti focali e il centro ottico- - vetrina simmetrica e asimmetrica- illuminotecnica: la gestione della luce- dalla vetrina scenografica alla vetrina commerciale_ studio delle linee , delle forme e dei gruppi merceologici- Esercitazioni pratiche