

ESCAPARATISMO COMERCIAL



DURACIÓN

155 horas



LUGAR / CONTACTO

Torrent _ C/Tirant lo Blanc, 26
961571010

M^a Jesús Pons

info@betaformacion.com



DIRIGIDO A

Jóvenes, beneficiarios del Sistema Nacional de Garantía Juvenil que buscan adquirir las habilidades necesarias para desempeñar las tareas de dependiente



OBJETIVOS

- Organizar y supervisar el montaje de escaparates en el establecimiento comercial.



METODOLOGÍA

A lo largo de esta acción formativa se empleará una metodología participativa y colaborativa y constructivista, basada en los siguientes principios metodológicos:

- 1.- Orientada al empleo
- 2.- Socializadora
- 3.- Significativa
- 4.- Abierta y flexible
- 5.- Gamificada
- 6.- Vivencial

Los principios metodológicos descritos, van a dirigir nuestra metodología específica: Learning by doing. Esta metodología propone una enseñanza basada en la acción. Para ello, se realizan simulaciones en el aula empleando el material específico que aportamos. De este modo, acercamos a los participantes a la realidad del puesto que van a cubrir convirtiéndoles en aprendices activos y, por consiguiente, en protagonistas de su propio aprendizaje.



PRECIO

Gratuito



TITULACIÓN OBTENIDA

- Diploma acreditativo ESCAPARATISMO COMERCIAL.

Programa

Módulo 0. FORMACIÓN COMÚN

EMPLEABILIDAD Y HABILIDADES SOCIALES (40 h)

Módulo 1. Habilidades personales

Módulo 2. Habilidades sociales

Módulo 3. Habilidades para la empleabilidad

HERRAMIENTAS SOCIAL MEDIA PARA LA BÚSQUEDA DE EMPLEO (25 h)

Módulo 1. Desarrollo de la Marca Personal para el empleo y redes de contacto

Módulo 2. Habilidades mínimas para la búsqueda de empleo en Internet

Módulo 3. Taller redes sociales y empleo

Módulo 4. Taller Vídeo Currículum y Vídeo Conferencia

Módulo 5. Taller simulación proceso de selección a través de herramientas social media

Módulo I. FORMACIÓN ESPECÍFICA. (90h)

1. ANÁLISIS DEL ESCAPARATE.

1. 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: horizontal, línea oblicua ascendente y descendente, el ángulo, las paralelas.
5. La geometría del escaparate.
6. Eficacia del escaparate.

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.

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.