Corso di VETRINISTA & VISUAL MERCHANDISING – 35 ore

Il Visual Merchandising è l'insieme di tecniche e strategie che, attraverso una presentazione stimolante del punto di vendita e la costruzione di un'ambientazione mirata, trasmettono al prodotto un ruolo di vendita attivo.
Il Visual Merchandiser è non solo un consulente d'immagine specializzato nell'allestimento dello spazio di vendita, ma anche un esperto dello spazio espositivo. Sarà in grado di ispirare le scelte di acquisto dei clienti grazie alle tecniche di visual marketing sulla base della strategia aziendale di riferimento.
La figura del Vetrinista è molto ricercata. La consulenza di un esperto vetrinista è indispensabile per migliorare la promozione di un prodotto attraverso le immagini, la vetrina e la scenografia del punto vendita.

PROGRAMMA

Modulo I. Introduzione

- classificazione delle vetrine
- struttura delle vetrine
- attrezzi del vetrinista e vetrina

Modulo II. Composizione della Vetrina

- settori commerciali
- studio di linee, forme, gruppi, profondità
- esposizione di elementi rigidi
- il gruppo
- il punto focale

Modulo III. La Vetrina

- esposizione di articoli di oreficeria, profumeria, casalinghi, cartoleria, ottica
- esposizione intimo, tessile, abbigliamento , tessuti ,biancheria
- abbinamenti – teoria dei colori
- il colore per comunicare
- creatività e immagine

Modulo IV. Esposizione Abbigliamento

- il gruppo con capi morbidi

Esercitazioni

- pratica con gruppi
- pratica con singoli capi
- distribuzione della merce in vetrina

Modulo V. Illuminotecnica

- importanza della luce in vetrina
- distribuzione della luce

Modulo VI. Come vestire i Manichini

- espositori e utilizzo
- pratica con merce ed espositori
- scenografie manichini, torsi, busti
- esposizione merce con tecniche nuove

Modulo VII. La Scenografia

- come costruire le decorazioni
- costruzione della vetrina con la scenografia

Esercitazioni sugli argomenti trattati

- costruzione della propria vetrina

Modulo VIII. La Scenografia Applicata al Punto Vendita

- come partire a costruire la vetrina introducendo tutti i concetti appresi

Modulo IX. Metodologia e Psicologia Applicata all'Esposizione

- evoluzione strutture tipologie di vendita nella piccola, media, grande impresa pratica

Modulo X. Cos'è il Visual Merchandising

- miglior visibilità della merce
- miglior gestione commerciale
- ripartizioni merceologiche
- abbinamenti colori

Le immagini fotografiche e audiovisive come risorsa strategica per valorizzare i prodotti

- Cose e oggetti: funzione, estetica, valore culturale
- Modelli e ambienti di composizione dell'immagine
- Cinema, letteratura, musica: percorsi tematici intorno agli oggetti

Esercitazione su tutti gli Argomenti Trattati

- costruzione della propria vetrina
- Maquette d'esame (vetrina tipo in miniatura)