

Vetrina sensoriale di Tokuji Yoshioka per Hermès - Tokyo



CONTINUING STUDY

Corsi Brevi

VISUAL MERCHANDISING

CONTINUING STUDY

Corsi Brevi

Obiettivi Formativi

Il Visual Merchandising prende in considerazione tutti gli elementi fisici di un punto vendita al fine di presentare oggetti e immagini a un target di consumatori, collocando i prodotti all'interno di una specifica "storia" visiva.

Il corso ha l'obiettivo di formare una figura professionale in grado di progettare e trasformare il punto vendita in un luogo di comunicazione e interazione con il cliente attraverso l'utilizzo del merchandising e della comunicazione visiva.

Saper comunicare attraverso le immagini valorizza i prodotti, trasformando l'esposizione della merce in un fondamentale strumento di promozione commerciale e di vendita, e trasforma lo shopping all'interno del negozio in una vera e propria esperienza emozionale.

Affinché un punto vendita diventi un luogo di attrazione per il cliente, il Visual Merchandiser usa la sua creatività applicandola ad una corretta tecnica di esposizione, ad gestione originale dello spazio vetrina e degli spazi interni, ricorrendo all'utilizzo di immagini, luci, colori, suoni.

Tutti questi "ingredienti" articolano il piano di studi del corso breve di Visual Merchandising, che prevede lo studio teorico e pratico delle varie tecniche e strategie di vendita visiva.

In questo modo l'allievo, futuro Visual Merchandising, acquisirà la capacità necessarie per allestire una vetrina, disporre la merce creando punti di attrazione, creare atmosfere in grado di conferire identità e fidelizzazione verso il punto vendita, e di trasformare infine la vendita tradizionale nella più dinamica e attraente vendita visiva, rendendo il momento dell'acquisto una piacevole esperienza da rifare.

A chi si rivolge

Il corso si rivolge a giovani diplomati fortemente motivati che vogliono intraprendere un cammino professionale nel settore del Visual Merchandising e nella gestione di tutti gli aspetti di comunicazione visiva di un punto vendita.

Inoltre a tutti coloro che già lavorano presso esercizi commerciali come addetti alla vendita o responsabili di reparto che ricercano un approfondimento delle proprie competenze.

Struttura e frequenza del corso:

Il corso si svolge attraverso due moduli. Le lezioni frontali sono completate da esercitazioni pratiche, role playing e case history.

La frequenza è di un incontro settimanale, con orario 9.00-13.00 e 14.00-17.00

Durata:

Il corso ha una durata di 56 ore complessive.

VISUAL MERCHANDISING

PROGRAMMA

1° Modulo: COMUNICAZIONE VISIVA

- Leggi di percezione
- Principi della *Gestalt*
- Segni e icone
- Scomposizione del messaggio visivo
- Proprietà dei colori
- L'uso del colore
- Principi generali della comunicazione
- Comunicazione e vendita
- Stimoli sensoriali e shopping emozionale

2° Modulo: VISUAL MERCHANDISING

- Perché il *Visual merchandising*
- Vendita visiva e vendita assistita
- Il punto di vendita
- I tre momenti del *Visual merchandising*
- L'offerta merceologica del punto vendita
- Le aggregazioni merceologiche
- Il Layout
- I punti focali
- Gli spazi promozionali e di animazione commerciale
- La disposizione delle attrezzature e della segnaletica
- Il Display
- I criteri e le modalità espositive
- Le iniziative promozionali
- Le vetrine
- Tipi di vetrine
- Organizzazione dello spazio ed esposizione dei prodotti in vetrina
- Organizzazione e programmazione delle vetrine

3° FINAL WORK

Attestato:

Alla fine del corso, previo esame di verifica con i docenti, verrà rilasciato un Attestato di Frequenza al corso di Visual Merchandising. I *curricula* degli studenti verranno inseriti nel Database del Network degli Istituti San Camillo Catania e pubblicizzati alle aziende del settore.

Costo:

€ 580+ IVA

Studenti:

max 10 per classe.

La segreteria degli ISTITUTI SAN CAMILLO CATANIA è a Vostra disposizione per ogni ulteriore informazione, colloqui di orientamento per la scelta dei corsi, aiuti di tipo logistico per gli studenti fuori sede.