

## PROGRAMA

**TALLER “TÉCNICAS DE ESCAPARATISMO”**  
**Ciudad Real, 28 y 29 de octubre de 2014**  
**Cámara de Comercio e Industria, 14:30 a 17:30 horas**

**Duración:** 6 horas

**Modalidad:** Presencial

### **Destinatarios:**

- Ⓢ Propietarios, gerentes y empleados de comercios minoristas de la provincia.

### **Objetivos:**

- Ⓢ Gestionar a nivel estratégico, técnico y estético los elementos que forman la arquitectura exterior, especialmente del escaparate, diseñado para poner de manifiesto la verdadera identidad y el estilo comercial que posee un determinado comercio, contribuyendo a transmitir una imagen más llamativa y más vendedora.
- Ⓢ Conocer y analizar los elementos y técnicas fundamentales del escaparate para la creación de un escenario llamativo y vendedor, a través de la composición espacial y temática, composición en línea, mercancía cromatismo, dominancia, iluminación y soportes de P.L.V.
- Ⓢ Conocer y analizar el marketing sensorial en el punto de venta a través de la utilización de los elementos ambientales de la tienda con el fin de actuar sobre los sentidos del consumidor para generar reacciones y comportamientos que favorezcan la creación de imagen de marca y estimulen la compra.
- Ⓢ Conocer y analizar diferentes tipos de escaparates y nuevas tendencias en escaparatismo.

### **Programa**

#### **1. Elementos de la arquitectura exterior: El escaparate**

- Acera
- Puerta de entrada
- Identificación comercial
- Fachada
- El escaparate como elemento fundamental del comercio
- Objetivos del escaparate
- Requisitos de un buen escaparate

#### **2. Técnicas de exposición: escaparatismo**

- El escaparate
- Las técnicas fundamentales de escaparatismo

Composición espacial

Composición en línea  
Composición temática  
Mercancía  
Cromatismo  
Dominancia

### **3. Los materiales fundamentales del escaparate**

- La iluminación
- El etiquetado
- La P.L.V.

### **4. Visual merchandising y atmósfera comercial**

- El Visual merchandising  
Implantación  
Exposición  
Fusión
- La atmósfera comercial  
Las cualidades sensoriales: temperatura, aroma, música.

### **5. Tipos de escaparates y tendencias**

- Tipos de escaparates  
Tendencias en escaparatismo

### **6. Casos prácticos**

- Tipos de escaparates en función de tres formatos comerciales
- Estrategias de escaparatismo en función de tres formatos comerciales
- Técnicas de escaparatismo en función de tres formatos comerciales
- Galería de imágenes

## **Metodología**

---

La metodología utilizada es dinámica y participativa, lo que facilita la transferencia de los conocimientos y técnicas aprendidas en el desempeño profesional. El programa formativo se basa en una enseñanza centrada en la estimulación de los participantes a fin de desarrollar habilidades creativas y participativas, propiciando de esta manera la reflexión, la interacción y la búsqueda de información.

Se combinan diferentes métodos didácticos activos para fomentar la participación y el intercambio de experiencias, la resolución de dudas y el aprendizaje. Se utiliza el lenguaje más adecuado a cada situación, claro y participativo, teniendo siempre presente la estrategia general de la empresa y la problemática y necesidades de cada grupo de asistentes.

Los programas formativos están basados en las publicaciones de los libros de Ricardo Palomares y otros autores expertos especializados en retail marketing, así como en las nuevas tendencias, la innovación y la vanguardia del sector retail. Su reconocida labor docente en diversas universidades y escuelas de negocios nacionales e internacionales y su dilatada experiencia como consultor-auditor de retail marketing en importantes empresas de distribución, así como la divulgación de sus conocimientos, con la publicación de sus obras en importantes editoriales, permite añadir un importante valor a los programas formativos que imparte; fomentando la creatividad y estimulando a los asistentes a desarrollar habilidades proactivas, propiciando la reflexión y la acción en la toma de decisiones para responder de manera eficaz a los nuevos y complejos retos que plantea el marketing de la distribución moderna.

## Desarrollo del Taller

---

1. Taller teórico sobre Técnicas de Escaparatismo. Una sesión de 3 horas, de 14:30h a 17:30h (incluye almuerzo). El contenido se corresponde con el Programa Formativo anteriormente descrito.
2. Al finalizar la jornada, el profesor Ricardo Palomares solicitará a los comerciantes que se presenten 3 voluntarios para visitar sus comercios, a ser posible de diferentes sectores. Al día siguiente, por la mañana, visitará durante 1 hora cada comercio, para analizar sus escaparates y tomar fotografías, los cuales servirán de base para la Jornada práctica.
3. La selección de los 3 comercios puede hacerla previamente la Cámara, si así lo consideráis conveniente. El comerciante que desee participar, deberá dar su conformidad para que su escaparate se pueda trabajar y debatir en la jornada práctica.
4. Taller práctico sobre Técnicas de Escaparatismo. Una sesión de 3 horas, de 14:30h a 17:30h (incluye almuerzo). En esta jornada formativa, el profesor Ricardo Palomares expondrá los 3 escaparates visitados, aportando soluciones prácticas para mejorar su apariencia, contenido, etc. En el debate podrán participar todos los comerciantes, aportando sus ideas y lo aprendido en el Taller Teórico.

Durante el Taller, se ofrecerá a los participantes un almuerzo informal de estilo buffet.