

Corso di alta formazione in

VISUAL MERCHANDISING

Il Visual Merchandiser è il professionista che si occupa della corretta esposizione dei prodotti nei punti vendita e nelle vetrine delle attività commerciali, curando in particolare l'ambientazione, l'illuminazione, la grafica, il colore e la scelta dei materiali.

Attualmente è una delle professioni più richieste nel settore marketing e unisce non solo conoscenza delle **dinamiche di mercato, competenze comunicative e capacità organizzative**, ma anche **intuito e creatività**.



Via Giuseppe Capruzzi 240 – Bari

Tel: 080 557 42 28 – Cell: 393 549 14 29

www.korostudio.it

1° lezione: **IL RUOLO DEL VISUAL MERCHANDISER E I DIVERSI TIPI DI PUNTI VENDITA**

- Analisi della figura professionale: chi è? Cosa fa? Dove opera?
- Obiettivi del Visual Merchandiser
- Perché puntare sul V.M: le ultime tendenze
- I vari settori merceologici
- Il concept store: il negozio che comunica
- Le figure professionali del processo di vendita
- La vetrina e le sue regole
- I punti vendita nel mondo

2° - 3° lezione: **LA GESTIONE DELLO STORE, LE STRATEGIE DI MARKETING E IL LAYOUT MERCEOLOGICO**

- Regole e dinamiche della gestione dello store
- La ripartizione merceologica e la vendita visiva
- Le tecniche di marketing più efficaci
- Gli elementi del visual
- I settori merceologici di una vetrina e le diverse tipologie
- Il layout delle merce interna per una migliore visibilità
- L'organizzazione della vetrina
- Forme, materiali e strutture espositive

4° lezione: **PSICOLOGIA DEL COLORE E CARATTERISTICHE DELL'IMPIANTO ESPOSITIVO**

- Il significato dei colori a fini pubblicitari
- La teoria dei colori e le implicazioni psicologiche
- I colori caldi e freddi nel rapporto vetrina
- I vari tipi di merce: abbigliamento, borse e calzature, food, telefonia, tecnologia, profumeria, prodotti biologici, casalinghi.
- La ripartizione dei prodotti
- La scenografia: costruzione, decorazione, creazione di sfondi e uso di materiali

5° - 6° lezione: **ORGANIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA**

- Il Planogramma/ Visual Book
- Come riorganizzare il negozio
- Cosa fare prima di impostare il velo?
- Preparare una campionatura
- Presentare un prodotto
- Accoglienza clienti
- Marketing del e nel punto vendita
- Gli obiettivi per vendere

7° lezione: **ILLUMINOTECNICA**

- L'importanza della luce (nel punto vendita e in vetrina)
- Distribuzione e diffusione della luce
- Luci concentriche ed incandescenti

8° lezione: **L'UTILIZZO DELL'APPROCCIO EMOZIONALE ED ESERCITAZIONE IN AULA CON CREAZIONE DI UN IMPIANTO ESPOSITIVO CON UTILIZZO DI MATERIALI E STRUTTURE**

- Utilizzo delle emozioni come leva di marketing
- L'importanza dell'approccio emozionale
- Lo shopping emozionale

9° lezione: **ESERCITAZIONE PRATICA IN ESTERNA**

10° - 11° lezione: **LA COMUNICAZIONE VISIVA E ANALISI DI CASE HISTORIES**

- La comunicazione visiva: elementi e regole
- Comunicare nei diversi periodi dell'anno (saldi, Natale, San Valentino)
- La comunicazione sensoriale
- Tecniche espositive dei prodotti
- Errori da evitare

CONTATTI

Segreteria didattica - aule di formazione:

Via Giuseppe Capruzzi 240 – 70124 Bari

Tel / Fax: 080. 557.42.28

Cell: 393. 549.14.29

E-mail: info@korostudio.it - carmen.favia@korostudio.it

Sito internet: www.korostudio.it



Koro Studio

