



Vetrinista - Visual merchandiser

Obiettivi

Fornire le tecniche necessarie per l'allestimento delle vetrine, utilizzando i mezzi visivi e pubblicitari capaci di valorizzare al massimo la merce esposta.

Fornire una buona conoscenza sull'uso dei materiali e delle tecniche di lavorazione dei materiali utilizzabili per la realizzazione di soggetti decorativi da esporre in vetrina.

Acquisire le conoscenze specifiche sulle tecniche più avanzate e innovative di visual merchandising, verificate ed utilizzate internazionalmente in negozi trend. Capire, per poter poi utilizzare, i più moderni sistemi di comunicazione visiva, applicabili alle diverse realtà commerciali e alle diverse tipologie di prodotto.

Destinatari

Giovani amboesesi in possesso di estro creativo che intendono svolgere l'attività di vetrinista

Argomenti

Vetrinistica

- La vetrina nella storia.
- La vetrina veicolo di messaggi pubblicitari.
- La vetrina immagine del negozio.
- La vetrina come mezzo per incrementare le vendite.
- Creatività e inventiva del vetrinista.
- Attrezzi del vetrinista.
- Tecniche di piegatura.
- Il linguaggio nuovo.
- Il colore, la composizione del colore.
- Vari tipi di vetrina.
- Stile e composizione dell'allestimento.
- Centro ottico.
- Il ritmo.
- I simboli in vetrina, il significato emotivo delle linee.
- Rapporto oggetto-merce e oggetto-decorazione.
- Illuminotecnica.
- Vari tipi di illuminazione.
- Psicologia del colore.

Soggettistica

- Tipologia della vetrina.
- Analisi dei materiali.
- Attrezzi indispensabili per la lavorazione.
- Simboli in vetrina.
- Psicologia del colore.
- Rapporto merce espositiva e oggetto decorazione.
- Simbologia delle forme.
- Elementi di prospettiva.
- Elementi di grafica (cartellonistica).
- Realizzazione pratica di soggetti decorativi.
- Scenografia in vetrina.
- Schede operative;
- Analisi dei costi.

Merchandising

- Che cos'è il Visual Merchandising.
- Vendita visiva.
- La chiarezza degli schemi.
- La visibilità delle merci: l'effetto tridimensionale.
- Le tre fasce espositive.
- I punti focali.
- Schema organizzativo espositivo per negozi commerciali.
- Schema organizzativo espositivo per negozi d'immagine.
- Quantità espositive.
- Sintesi della visibilità.
- L'allestimento del reparto.
- Le regole dell'esposizione.
- La comprensibilità dello schema.
- La gestione nel tempo dell'esposizione della merce.

Competenze in uscita

Allestire una vetrina.

Allestire gli spazi interni del punto vendita.

Durata corso

200 ore di cui 80 di stage

Data avvio corso

18/05/2009

Data conclusione corso

16/10/2009

Certificazione rilasciata

Certificazione di competenza

Numero allievi previsti

20

Tipologia del corso

Formazione permanente



ASSOCIAZIONE ISTITUTO SCOLASTICO SISTEMA

Centro di formazione professionale accreditato dalla Regione Lombardia

Sez. A Id. Operatore 179057/2008

VIA LOCHIS, 17 - 24129 BERGAMO - **Tel. 035.262286** - Fax: 035.4326806

Sistema
di Qualità
Certificato
UNI EN ISO
9001:2000



www.istitutosistema.it - E-mail: associazione@istitutosistema.it

Per urgenze Tel. 035.0601973 - Cell. 333.5868311 - VoIP: 024.7957026 (tariffa urbana) Skype: associazionesistema