CORSO DI SPECIALIZZAZIONE

In modalità individuale - ONE TO ONE

VISUAL MERCHANDISING

DIVENTA VISUAL MERCHANDISER

Il **Corso di Visual Merchandising** è destinato a formare la figura del vetrinista o visual merchandiser, una professione estremamente complessa e con una forte connotazione economica, poiché finalizzata ad incrementare il risultato economico dei canali di vendita al dettaglio.
La vendita al dettaglio è estremamente competitiva.
Un'efficace attività promozionale gioca un ruolo primario, poiché il primo passo per vendere consiste nel catturare l'attenzione del cliente.
Se vi piace guardare le esposizioni di merci o vi è capitato di vederne una e pensare "Io posso farlo", potreste avere le caratteristiche giuste per diventare un vetrinista.

OBIETTIVI FORMATIVI E COMPETENZE

Il **corso one to one in** Visual Merchandising mette in condizione il futuro professionista di definire le nuove strategie di marketing atte a migliorare la gestione del business del punto vendita (POS: Point of Sale) e, di conseguenza, l'incremento dei guadagni.

Al termine del corso è richiesto lo svolgimento di un **Project Work** che, previa correzione ed approvazione da parte del docente relatore, dovrà essere discusso in sede d'esame l'ultimo giorno di lezione di fronte alla direzione.

Il **Project Work** riassume la didattica applicativa del corso, dunque permetterà di mettere in pratica i concetti appresi durante il corso e dimostrerà di aver acquisito le competenze richieste, attraverso la realizzazione di un elaborato. L'esito positivo del progetto finale consentirà il rilascio del diploma.

Perché iscriversi al corso one to one in Visual Merchandising?

Fin dal primo giorno di corso lo studente verrà seguito da vicino e in esclusiva dal docente e potrà confrontarsi con un contesto molto stimolante per ottenere una formazione altamente qualitativa, concreta e personalizzata, dato il rapporto diretto con il proprio docente, professionista senior del settore, e l'Accademia.

AMMISSIONE

I requisiti principali per poter accedere al corso sono la maggiore età e un diploma di scuola media superiore di qualsiasi indirizzo.

FREQUENZA E ORARI ACCADEMICI

Il corso in Visual Merchandising si sviluppa in 44 ore, suddivise in 11 lezioni da 4 ore personalizzabili sulla base delle disponibilità dell'iscritto in accordo con il docente, con la possibilità di organizzare le lezioni online, offline (in sede) o in modalità ibrida.
Il corso è caratterizzato da coinvolgenti **lezioni pratiche e teoriche**, a cui si affianca la possibilità di pianificare **visite presso stores e showroom** che daranno un plus alla formazione.

INVESTIMENTO PER PARTECIPARE AL CORSO

Per partecipare al corso è necessario corrispondere un acconto in unico versamento, per bloccare il posto e confermare l'iscrizione, successivamente la quota restante si può versare o in unica soluzione, entro 7 giorni dall'inizio del corso, oppure rateizzarla in 3 comode rate.

Acconto alla prenotazione: € 490,00
Saldo: € 1.500,00

Inclusi nella retta: dispense in formato digitale.

TITOLO RILASCIATO

√ Diploma di Qualifica Professionale *
√ Attestato Certificato Internazionale **

*I Percorsi di studio sono accreditati da Regione Lombardia in base all'accordo Stato/Regione. Viene rilasciato un Attestato di Qualifica Professionale con logo di Regione Lombardia valido in Italia, Europa e per titoli e gradi nel resto del mondo, in quanto qualifica riconosciuta attraverso il sistema EQF (European Qualification Framework - Quadro Europeo delle Qualifiche).
**Attestato Certificato con valore legale Internazionale (UNI EN ISO 9001:2015 settore EA37 e EA35) che identifica lo standard della formazione ed istruzione riconosciuta a livello qualitativo.

PIANO DI STUDI

Il programma del corso di Visual Merchandising, fornisce una preparazione specifica su:

•Comunicazione visiva
•Percezione visiva
•Teoria dello spazio e del colore
•Presentazione della merce
•Pianificazione degli spazi (vetrina e negozio)
•Analisi dell'esposizione della merce in relazione alla posizione del negozio
•Analisi del negozio
•Visita a La Rinascente (grande magazzino)
•Layout degli arredi e del prodotto
•Esposizione

•Accenni di Marketing
•Prodotto: pubblicità e promozione del negozio
•Visita ed analisi delle Boutiques in via della Spiga e via Manzoni
•Location del negozio
•Analisi dell'allestimento: creativo, artistico, tecnica di allestimento
•Trends di allestimento
•Gestione delle modifiche espositive
•Modifiche espositive legate alla stagione
•Campagna vendita promozionale; eventi speciali o occasioni
•Visita ai grandi magazzini
•Comunicazione, ergonomia e scienze cognitive
•La promozione del prodotto
•La percezione del prodotto: la richiesta, il packaging, la pubblicita'
•Strategie di marketing ed analisi del marchio
•Selezione del livello qualitativo, selezione degli articoli ed accessori da esporre
•Diventare il visual merchandiser di fiducia