

¿Quiénes pueden participar en los cursos?

- **Trabajadores y Autónomos en activo en Régimen General de la Seguridad Social que trabajen que trabajen en el Sector de Comercio y Marketing que engloba a los siguientes sectores:**

Trabajadores del sector Comercio

- **Desemplead@s** (disponen del 40% del total de plazas), único requisito disponer en vigor de la tarjeta de demandante de empleo.

***NOTA IMPORTANTE: Un trabajador@ podrá hacer en esta Convocatoria o un curso superior a 180 horas o en su defecto un máximo de 3 cursos que no sumen más de 180 horas.**

Documentación a aportar

- Anexo Original–hoja de participante-
- Fotocopia DNI del alum@n o en su defecto tarjeta de la S.S. o vida laboral actualizada.
- Cabecera de la nómina (sin datos económicos) del mes vigente al inicio del curso para los trabajadores por cuenta ajena y para los autónomos (último recibo pago del mismo a la S.S.)

Cursos Sector Comercio y Marketing

| Código Especialidad | Nombre Curso | Modalidad | Horas |
|-------------------------|--|--------------------------------|------------|
| COMM022PO/ | EXPERTO EN DISEÑO DEL MONTAJE DE ESCAPARATES Y | TELEFORMACIÓN | 100 |
| COMM085PO | MARKETING Y REPUTACIÓN ON LINE: COMUNIDADES VIRTUALES | TELEFORMACIÓN (AGOTADO) | 180 |
| COMM072PO/ COMT099PO | PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA/ONLINE | TELEFORMACIÓN | 70 |
| IMPE009PO | PERSONAL SHOPPER EN COMERCIOS | TELEFORMACIÓN | 80 |

IMPE099PO PERSONAL SHOPPER EN COMERCIOS

PERSONAL SHOPPER EN COMERCIOS (80 horas)

OBJETIVOS:

- Aprender los conocimientos necesarios sobre la imagen personal y todo lo relacionado con el mundo de la moda
1. ¿QUÉ ES LA IMAGEN PERSONAL?.
 2. CONCEPTOS BÁSICOS DE: ESTILO, ELEGANCIA, SABER ESTAR Y BUENA PRESENCIA.
 3. ICONOLOGÍA DE LA IMAGEN.
 4. COLOR.
 5. TEJIDOS.
 6. VISAGISMO. PROPORCIÓN DEL ROSTRO.
 7. LAS PROPORCIONES DE LA SILUETA.
 8. INESTETISMOS CORPORALES. CÓMO SACAR PARTIDO A LA FIGURA.
 9. VALORACIÓN DE LAS PRENDAS DE VESTIR FEMENINAS.
 10. LOS COMPLEMENTOS FEMENINOS.
 11. VALORACIÓN DE LAS PRENDAS DE VESTIR MASCULINAS: EL TRAJE.
 12. COMPLEMENTOS MASCULINOS.
 13. ETIQUETA MASCULINA.
 14. ETIQUETA FEMENINA.
 15. SABER VESTIR EN DISTINTAS OCASIONES.
 16. EL GUARDARROPA PERFECTO Y COMPRAS INTELIGENTES.

MODALIDAD: ON LINE

COMM022PO/ EXPERTO EN DISEÑO DEL MONTAJE DE ESCAPARATES**OBJETIVOS:**

- Desarrollar labores de diseño del montaje de un escaparate, atendiendo a los distintos segmentos de actividad económica, utilizando los programas de diseño más usados y presupuestar un montaje.
- Aprender los conocimientos necesarios relacionados con la edición de imágenes, facilitando la adquisición de técnicas básicas para la edición de imágenes, el dibujo con distintas herramientas, el trabajo con capas, filtros, corrección del color y el retoque de imágenes.

PROGRAMA FORMATIVO**1 PARTE: COMM022PO DISEÑO DEL MONTAJE DE ESCAPARATES (100 HORAS)**

1. EL ESCAPARATE Y SU EVOLUCIÓN HISTÓRICA
2. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DEL ESCAPARATE
3. FORMACIÓN Y CONOCIMIENTOS DEL ESCAPARATISTA
4. LA COMPOSICIÓN Y SUS PRINCIPIOS
5. TIPOS DE ESCAPARATE
6. EL COLOR
7. FASES DEL MONTAJE DEL ESCAPARATE
8. EL ESPACIO DISPONIBLE: DIMENSIONES Y PROPORCIONES
9. MÉTODO PARA PRESUPUESTAR EL MONTAJE
10. MATERIALES Y HERRAMIENTAS DEL ESCAPARATISTA
11. NOCIONES DE CARPINTERÍA: ENSAMBLAJES
12. FORRADO DE BASTIDORES
13. PINTURA
14. ELECTRICIDAD Y LUMINOTECNIA
15. CREACIÓN DEL BOCETO
16. MAQUETACIÓN
17. ROTULACIÓN Y CARTELERÍA: PROGRAMAS MÁS USADOS
18. LAS ETIQUETAS Y LA NORMATIVA

- 19. SOPORTES Y EXPOSITORES
- 20. EL MANIQUÍ
- 21. LA IMAGEN EXTERIOR
- 22. EL MONTAJE DE ESCAPARATES PARA DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO

COMM072PO PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA/ONLINE

OBJETIVOS:

- Identificar las actitudes, técnicas de animación y aplicaciones informáticas para la organización y control de las acciones promocionales en el punto de venta y en acciones promocionales ON LINE.
-

PROGRAMA FORMATIVO:

1ª PARTE COMM072PO PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA/ONLINE (70 HORAS)

1. PROMOCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA.

- 1.1. Comunicación comercial.
- 1.2. Planificación de actividades promocionales según el público objetivo.
- 1.3. La promoción del fabricante y del establecimiento.
- 1.4. Formas de promoción dirigidas al consumidor.
- 1.5. Selección de acciones.
- 1.6. Animación de puntos calientes y fríos en el establecimiento comercial.
- 1.7. Utilización de aplicaciones informáticas de gestión de proyectos/tareas.

2. MERCHANDISING Y ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA.

- 2.1. Definición y alcance del merchandising.
- 2.2. Tipos de elementos de publicidad en el punto de venta.
- 2.3. Técnicas de rotulación y serigrafía.
- 2.4. Mensajes promocionales.
- 2.5. Aplicaciones informáticas para la autoedición de folletos y carteles publicitarios.

3. CONTROL DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES.

- 3.1. Criterios de control de las acciones promocionales.
- 3.2. Cálculo de índices y ratios económico-financieros.
- 3.3. Análisis de resultados y ratios de control de eficacia de las acciones promocionales.
- 3.4. Aplicación de medidas correctoras en el punto de venta.
- 3.5. Utilización de hojas de cálculo informático para la organización y control del trabajo.

4. ACCIONES PROMOCIONALES ONLINE.

- 4.1. Internet como canal de información y comunicación de la empresa / establecimiento.
- 4.2. Herramientas de promoción online, sitios y estilos web para la promoción de espacios virtuales.
- 4.3. Páginas web comerciales e informativas.
- 4.4. Elementos de la tienda y/o espacio virtual.
- 4.5. Elementos de la promoción online.
 - 4.5.1. Banners.
- 4.6. Estrategias en Redes Sociales.

DURACIÓN: 70 HORAS

MODALIDAD: ON LINE



Más información

Tfno.: 943 287 860

Email: administracion@ziganetworks.com