

## AREA COMMERCIALE

### IL VISUAL MERCHANDISING

#### Obiettivo generale del corso

Comprendere le tecniche di costruzione e lettura di una vetrina  
Conoscere la comunicazione visiva e tecnica di un punto vendita

#### Contenuti

#### IL VISUAL MERCHANDISING

##### Definizione

- Know how e comunicazione
- Il consumatore obiettivo

#### LA COMUNICAZIONE VISIVA

Comunicazione dell'immagine: persuasione, suggestione  
Richiami diretti e indiretti dei simboli decorativi

#### LA VETRINA

- Definizione e obiettivi
- Tipologia
- Elementi di struttura
- Punto focale: posizionamento, costruzione, funzione
- Profondità
- Linee e forme geometriche: costruzione, lettura, comunicazione
- Equilibrio della composizione: simmetria, asimmetria

#### TECNICHE ESPOSITIVE DI COSTRUZIONE VETRINA ED ESPOSIZIONE PRODOTTO

- Ritmo: costruzione, comunicazione, lettura
- Gruppo: abbinamenti visivi, costruzione, comunicazione, lettura
- ESERCITAZIONE PRATICA DI LETTURA DEGLI ELEMENTI STUDIATI

#### IL PUNTO VENDITA E' UN LUOGO COSTRUITO

- Fasi dell'attività del visual merchandising
- I must del visual merchandising
- Elementi di comunicazione esterna
- Elementi e comunicazione interna: segnaletica, cartellonistica, specchi, casse, camerini, focus entrata, punti focali, punti display, 5 sensi

#### IL LAYOUT

- Definizione, composizione, tipologie

- Layout merceologico: fronte espositivo, fascia centrale, parete di fondo
- Layout delle attrezzature
- La parete: livelli di lettura
- Valutazione dell'efficacia del merchandising

## **DISPLAY**

- Divisione prodotto: coordinato, funzione, coordinamento di funzione
- Display orizzontale, display verticale

**Durata** : 16 ore

**Docenza**: Enrica Melotto

**Numero minimo di partecipanti**: 6

**Quota di iscrizione**: **Gratuito riservato agli iscritti Fondimpresa**

**Date**: **Al raggiungimento del numero necessario di iscritti**

**Sede**: Enfapi sede di Lurate Caccivio