

DATOS IDENTIFICATIVOS DEL MÓDULO FORMATIVO

MÓDULO FORMATIVO	ESCAPARATISMO COMERCIAL	Duración	80
Código	MF0504_3		
Familia profesional	Comercio y marketing		
Área profesional	Marketing y relaciones públicas		
Certificado de profesionalidad	Implantación y animación de espacios comerciales	Nivel	3
Resto de formación para completar el certificado de profesionalidad	Implantación de espacios comerciales	Duración	90
	Implantación de productos y servicios		70
	Promociones en espacios comerciales		70
	Prácticas profesionales no laborales de implantación y animación de espacios comerciales		80

Apartado A: REFERENTE DE COMPETENCIA

Este módulo formativo se corresponde con la unidad de competencia: UC0504_3, ORGANIZAR Y SUPERVISAR EL MONTAJE DE ESCAPARATES EN EL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

Apartado B: ESPECIFICACIÓN DE LAS CAPACIDADES Y CONTENIDOS

Capacidades y criterios de evaluación

C1: Analizar la información esencial que se maneja en el diseño de escaparates.

CE1.1 Explicar los efectos psicológicos en el consumidor que producen las distintas técnicas utilizadas en escaparatismo.

CE1.2 Explicar las funciones y objetivos que puede tener un escaparate.

CE1.3 Definir los criterios de valoración del impacto que un escaparate puede producir en el volumen de ventas.

CE1.4 A partir de la caracterización de un establecimiento, una clientela potencial, y unos efectos deseados:

- Identificar las últimas tendencias en escaparatismo.
- Determinar las técnicas de escaparatismo específicas para aplicar en el diseño del escaparate.
- Definir los criterios de selección de los materiales que se van a utilizar.
- Definir los criterios de composición y montaje del escaparate.
- Enumerar la normativa aplicable.
- Realizar el presupuesto y el cronograma del proyecto de diseño utilizando, en su caso, hojas de cálculo informáticas, y aplicaciones informáticas para la gestión de proyectos/tareas.

CE1.5 Realizar un estudio en el que se analice el diseño y montaje de varios escaparates de diferentes tipos de establecimientos comerciales, detallando:

- Tendencia.
- Efectos psicológicos que producen en el cliente.
- Materiales más utilizados.
- Dimensiones y distribución de espacios.
- Presupuesto y cronograma.

C2: Diseñar distintos tipos de escaparate en función de unos objetivos técnicos, comerciales y estéticos previamente definidos.

CE2.1 Describir los elementos, materiales e instalaciones esenciales que componen un escaparate.

CE2.2 Explicar los efectos psicológicos en el consumidor que producen las distintas técnicas de escaparatismo utilizadas.

CE2.3 Explicar las funciones de las técnicas de escaparatismo respecto a la composición del escaparate y la potenciación de artículos.

CE2.4 Describir los diferentes efectos visuales perseguidos con distintas combinaciones tipo de color y luz.

CE2.5 Explicar los efectos que produce sobre el consumidor la aplicación de las distintas técnicas de escaparatismo.

CE2.6 A partir de la caracterización de un establecimiento comercial, una clientela potencial, y unos efectos deseados:

- Determinar las técnicas de escaparatismo específicas para aplicar en el diseño del escaparate.
- Definir los criterios de composición y montaje del escaparate.
- Definir los criterios de selección de los materiales.
- Enumerar la normativa aplicable.
- Especificar cronograma y presupuesto.
- Diseñar el escaparate que se adapte a los objetivos definidos, aplicando los métodos de proyección adecuados y las técnicas precisas, así como las herramientas informáticas de distribución de espacios.

C3: Analizar los procesos de montaje de un escaparate valorando la organización, normativa de prevención y técnicas aplicables.

CE3.1 Identificar la terminología utilizada en el mundo del escaparatismo comercial.

CE3.2 Describir los elementos, materiales e instalaciones esenciales que componen un escaparate.

CE3.3 Identificar la normativa de prevención aplicable en el montaje de escaparates.

CE3.4 Explicar las funciones de las técnicas de escaparatismo respecto a la composición del escaparate y la potenciación de artículos.

CE3.5 Definir los criterios de selección de los materiales.

CE3.6 Describir los tipos de lámparas y luminarias que se pueden utilizar en los escaparates comerciales, indicando sus características, propiedades y usos adecuados.

CE3.7 A partir del diseño de un escaparate definido:

- Interpretar los objetivos que persigue y la documentación técnica, obteniendo conclusiones.
- Seleccionar los materiales e iluminación más adecuada.
- Organizar la ejecución describiendo el proceso que habrá que seguir.
- Realizar la composición y montaje, aplicando técnicas de escaparatismo.

Contenidos

1. Análisis del escaparate:

- El escaparate y la comunicación: Función. Objetivos. Clases: en función del producto, publicitario de marca, sin productos.
- La percepción y la memoria selectiva.
- La imagen a proyectar del escaparate: Figura y fondo. Contraste y afinidad. Forma y materia.
- La asimetría y la simetría del escaparate:
 - El punto, la línea, la línea discontinua, el zigzag.
 - Las ondas, la curva, los arcos concéntricos, la línea vertical, la línea horizontal, línea oblicua ascendente y descendente, el ángulo, las paralelas.
- La geometría del escaparate: El círculo, el óvalo, el triángulo romo, el triángulo, el rombo, el cuadrado, el rectángulo y otras figuras geométricas.
- Eficacia del escaparate: Ratios de control. Ratios atracción y convicción. Ratios sobre efectividad en ventas. Otros.

2. Diseño e imagen del escaparate comercial:

- Principios básicos del escaparatismo: Simplicidad. Relieves. Claridad. Agrupamiento. Nitidez. Predominio. Homogeneidad. Luminosidad. Espacios libres.
- Análisis del color en la definición del escaparate.
 - Psicología y fisiología del color.
 - Clasificación de los colores: básicos, complementarios, binarios, fríos y otros.
 - Criterios de selección de color:
 - Naturaleza de los artículos.
 - Estilo del comercio y clientela.
 - Temporada.
 - Moda.
 - Número de colores y rentabilidad.
- Análisis de la iluminación en el escaparatismo.
- Elementos estructurales del escaparate: Lunas. Base. Fondos. Paredes. Fijaciones.
- Módulos carteles, señalizaciones entre otras.
- Aplicación del color e iluminación al escaparate.
- Valoración de un escaparate:
 - Limpieza.
 - Iluminación.
 - Colocación.
 - Rotación.
 - Precios.
 - Promociones.
 - Información.
 - Ambientación.
- Materiales: Clasificación. Principios de utilización y reutilización de materiales de campañas de escaparates.
- Realización de bocetos de escaparates.
 - La idea
 - El proyecto.
 - La composición del escaparate.
 - La maqueta.

- Elementos visuales de diseño: tres dimensiones.
- Utilización de programas informáticos de dibujo, diseño y distribución del escaparate.

3. Organización del montaje del escaparate comercial:

- Planificación de actividades:
 - Preparación de los productos a exponer.
 - Programación de las tareas a realizar: montaje y colocación.
 - Programa de exposición de los productos.
 - Movimiento y renovación de productos.
- Organización de la preparación de los materiales y herramientas. Tipo de materiales y medios.
- Cronograma y ejecución de tareas y montaje.
 - Temporalización de actividades.
 - Ajuste del calendario al programa de trabajo.
- Elaboración del presupuesto del escaparate comercial:
 - Métodos para el cálculo de presupuestos.
 - Coste de mano de obra.
 - Coste de recursos y equipamiento.
 - Costes de mantenimiento y ambientación
- Seguridad e higiene en el montaje de escaparate:
 - Accidentes en el montaje de escaparates.
 - Recomendaciones y normativa de prevención de riesgos.
- Simulación de la supervisión y organización del montaje de escaparate/s comercial/es.

Apartado C: REQUISITOS Y CONDICIONES

Crterios de acceso

Deberá cumplir alguno de los requisitos siguientes:

- Estar en posesión del título de Bachiller.
- Estar en posesión de algún certificado de profesionalidad de nivel 3.
- Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia y área profesional.
- Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado superior o haber superado las correspondientes pruebas de acceso a ciclos de grado superior.
- Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o de 45 años.
- Tener, de acuerdo con la normativa que se establezca, los conocimientos formativos o profesionales suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación.

En relación con las exigencias de los formadores o de las formadoras, instalaciones y equipamientos se atenderá las exigencias solicitadas para el propio certificado de profesionalidad: Implantación y animación de espacios comerciales.