

NABA

NUOVA ACCADEMIA
DI BELLE ARTI

CORSI BREVI

VISUAL MERCHANDISING AVANZATO

SESSIONE:
12 Ottobre 2021 –
08 Febbraio 2022

Visual Merchandising Avanzato

PRIMA SESSIONE: Martedì 12 ottobre 2021 – martedì 08 febbraio 2022

ORARIO: Martedì dalle 19.45 alle 22:15

DURATA: 35 ore, frequenza settimanale

LINGUA: Italiano

CREDITI: 2 ECTS*

COSTO: 700 Euro ** Condizioni speciali

**I crediti CFA verranno erogati dietro superamento della prova di verifica finale attestante il raggiungimento degli obiettivi formativi e dei risultati attesi a coloro che avranno frequentato almeno l'80% del monte ore di lezione.
Transcript CFA: € 150.*

DOCENTE: Giovanni Pilla

è un consulente di Fashion Marketing e coordina uno staff di specialisti (designers) per lo sviluppo di collezioni di prodotti di design presso brand nazionali e internazionali. Forte delle esperienze precedenti di Buyer e Direttore Divisione (14 anni presso LaRinascente e Coin) svolge part time, attività di docenza alla Domus Academy e al Politecnico di Milano (Fashion Indaco) nelle materie di Brand Fashion Marketing, Visual e Retail e Tecnologia Tessile innovativa.

OBIETTIVI FORMATIVI E RISULTATI ATTESI:

Il corso si prefigge di trattare le fasi di realizzazione di un progetto completo di Visual merchandising in uno store (ideazione, posizionamento strategico, ipermedialità, confronto concorrenza).

DESCRIZIONE DEL CORSO:

Visual Merchandising: progetto tra arte e scienza (Design come progettazione-Concept come comunicazione – Qualità come esposizione)

Grammatica Visiva: l'esposizione diventa comunicazione – costruire alta

Percezione – progetto, comunicazione, esposizione.

L'interazione tra atmosfera e Cliente: ambiti di azione – analisi costi-benefici in un approccio esperienziale –nuovi trend nella progettazione dei punti vendita. Case history.

PROGRAMMA:

Il programma si articola in quanto segue:

- *La Vetrina:*

Identificazione del Brand come modalità di comunicazione / le funzioni / vetrina aperta / vetrina chiusa / vetrina semichiusa/

gestione dello spazio e sua organizzazione / punto focale/impatto percettivo / la Pianificazione/ prerequisiti per allestire una vetrina efficace.

- *Il Layout dello store:*

Dalla mobilità fisica alla mobilità informativa/ Visual come rappresentazione teatrale / il percorso percettivo/ le funzioni del layout / la progettazione delle attrezzature / le attrezzature di vendita e i tipi di layout delle attrezzature

- *Il Layout Merceologico:*

criteri di aggregazione dell'offerta / l'affinità merceologica / l'allocazione dello spazio espositivo / alcune regole empiriche/ I punti focali e punti display.

- *Il Display:*

l'allocazione dello spazio alle referenze / l'attenzione visiva / il display come rappresentazione scenografica / modalità e tecniche espositive / Il micro visual merchandising

- *Il Visual Merchandising interattivo:*

Punti vendita ipermediali / la comunicazione digitale / l'augmented reality / le vetrine interattive / Esempi di augmented retailing.

- *Il Neuromarketing nel Visual:*

fare vetrine di successo con il neuromarketing / L'esposizione ripetitiva / il cobranding per i negozi indipendenti / analisi del target di riferimento.

- *I fattori che influenzano lo shopper:*

Elementi per la comprensione delle fasi salienti del processo di acquisto / l'efficacia dei ripiani di esposizione / posizionamento nelle diverse categorie. Case history

- *Visita Esterna:*

Diurna a store di brand innovativi nel Visual con incontri di responsabili disponibili a un confronto didattico/tecnico sulla attività operativa svolta dai display designer in funzione delle direttive ricevute dai rispettivi Centri Visual di sede.

METODOLOGIA FORMATIVA:

Ogni incontro si comporrà di una lezione frontale in cui verranno spiegati i contenuti didattici dell'argomento trattato. Parallelamente verrà sviluppato un progetto di Visual Merchandising.

REQUISITI NECESSARI:

Predisposizione all'inventiva progettuale.

MATERIALI PER IL CORSO:

Computer portatile.

MODALITÀ DI VALUTAZIONE:

L'esame finale prevede l'esposizione di singoli progetti al docente e ai colleghi (studenti), con partecipazione critica del docente e della classe.

A tutti coloro che non desiderano sostenere la prova di verifica finale per il conseguimento dei crediti ECTS, potrà essere rilasciato, su richiesta, un attestato di frequenza. La Segreteria si riserva di verificare l'effettiva frequenza di almeno l'80% del monte ore di lezione prima di rilasciare l'attestato.

**Crediti ECTS*

I crediti ECTS verranno erogati dietro superamento della prova di verifica finale attestante il raggiungimento degli obiettivi formativi e dei risultati attesi a coloro che avranno frequentato almeno l'80% del monte ore di lezione.

Transcript ECTS: € 150