



**IMECAF®**

[www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)

# CURSO DE ESCAPARATISMO - DISEÑO DE ESCAPARATES

---

MARKETING Y VENTAS



**INVERSIÓN**  
\$3,300.00 + IVA

**DURACIÓN**  
75 HRS.

**MODALIDAD**  
En Linea



# CURSO DE ESCAPARATISMO - DISEÑO DE ESCAPARATES

## MARKETING Y VENTAS

### OBJETIVO

- Adquirir capacidades avanzadas de montaje de escaparates de acuerdo con las pautas clásicas y vanguardistas.
- Capacitar al trabajador para desarrollar habilidades de programación y coordinación directamente relacionadas con el escaparatismo.
- Capacitar al trabajador para desarrollar destrezas en el montaje de escaparates y producir los efectos deseados en el público objetivo.
- Conocer el uso de la luz y el color en la composición de un escaparate

### TEMARIO

#### I. El escaparate y su Evolución Histórica.

- Desarrollo del tema.

#### II. Principios fundamentales del Escaparate.

- Introducción.
- Funcionalidad.
- Estilo propio.
- Simplicidad.
- Creatividad.
- Unidad.
- Oportunidad.
- Economía.
- Adaptación.

#### III. Formación y conocimientos del Escaparatista.

- Desarrollo del tema.

#### IV. La composición y sus principios.

- Introducción.
- Equilibrio y simetría, volumen y peso.
- El punto, la línea, la forma y su percepción psicológica.
- La armonía.



# CURSO DE ESCAPARATISMO - DISEÑO DE ESCAPARATES

---

## MARKETING Y VENTAS

- Composiciones.

### V. Tipos de Escaparate.

- Introducción.
- Clasificación de los Escaparates.
  - Según su ubicación.
  - Atendiendo al fondo.
  - Según la naturaleza de los artículos expuestos.
  - Según su finalidad.

### VI. El color.

- El estudio del color.
- Los colores primarios.
- Propiedades del color.
- El círculo cromático.
- Colores cálidos y fríos.
- Colores neutros.
- El impacto.
- La selección de los colores.

### VII. Fases del Montaje del Escaparate.

- Introducción.
- Plan.
- Objetivos.
- Medios.

### VIII. El espacio disponible: dimensiones y proporciones.

- Generalidades.
- Cómo distribuir el espacio.

### IX. Método para presupuestar el montaje.

- El presupuesto.
- Método.

### X. Materiales y herramientas del escaparatista.

- Herramientas en el escaparate.



# CURSO DE ESCAPARATISMO - DISEÑO DE ESCAPARATES

---

## MARKETING Y VENTAS

- Elementos de fijación.
- Materiales del fondo del escaparate.
- Forma de trabajar.

### XI. **Nociones de Carpintería: Ensamblajes.**

- Herramientas básicas de carpintería.
- Ensamblajes.

### XII. **Forrado de Bastidores.**

- Desarrollo del tema.

### XIII. **Pintura.**

- Introducción.
- Tipos de pintura.
- Acabados.

### XIV. **Electricidad y Luminotecnia.**

- Introducción.
- Sistemas de iluminación.
- Tipos de luz.
- Intensidad lumínica.
- El espacio y la luz.
- El color de la luz.

### XV. **Creación del boceto.**

- Introducción.
- Tamaño del dibujo/tamaño real objeto.
- El encaje.
- Práctica del dibujo.

### XVI. **Maquetación.**

- Introducción.
- Instrumentos y materiales.
- La escala de representación.
- Revestimientos.

### XVII. **Rotulación y Cartelería: programas más usados.**



# CURSO DE ESCAPARATISMO - DISEÑO DE ESCAPARATES

---

## MARKETING Y VENTAS

- Generalidades.
- Recursos para la realización de carteles.
- La tipografía.
- Programas informáticos.

### **XVIII. Las etiquetas y la normativa.**

- Introducción.
- Datos generales de la etiqueta.
- Etiquetado alimentario.
- Etiquetado de productos textiles.
- Etiquetado del calzado.
- Etiquetado de los juguetes.
- Etiqueta ecológica.
- Etiquetado energético.
- El marcado ce.
- El precio de los servicios y productos.
- Legislación aplicable.

### **XIX. Soportes y expositores.**

- Variedad de soportes.
- Mobiliario expositor.

### **XX. El maniquí.**

- Historia.
- Tipos de maniqués y otros soportes.

### **XXI. La imagen exterior.**

- Introducción.
- La comprobación de la fachada.
- Rótulo del establecimiento.
- La acera.

### **XXII. El montaje de escaparates para diferentes segmentos del mercado.**

- Electrodomésticos.
- Textil.



# CURSO DE ESCAPARATISMO - DISEÑO DE ESCAPARATES

---

## MARKETING Y VENTAS

- Farmacia y cosmética.
- Fotografía.
- Alimentación.
- Calzado.
- Joyería y relojería.
- Floristería.



# CURSO DE ESCAPARATISMO - DISEÑO DE ESCAPARATES

MARKETING Y VENTAS

## POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
- **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
- **DESCUENTO POR PRONTO PAGO** - Aplica liquidando el total de la inversión hasta 5 días hábiles previos al evento
- **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
- **FINANCIAMIENTO** - NO aplica

## MÉTODOS DE PAGO

### TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

### MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

### TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

### DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

### TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

### BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC



**IMECAF®**

Arquímedes 130  
Dpcho. 205  
Col. Polanco,  
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515  
800 236 0800  
info@imecaf.com

[www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)



# CURSO DE ESCAPARATISMO - DISEÑO DE ESCAPARATES

MARKETING Y VENTAS

## POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

### PENALIZACIONES

**NO APLICA** - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

## CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

