

## IL NEGOZIO: UNA MACCHINA PER VENDERE 2) Visual Merchandising & Store Planning

### Presentazione

La Fondazione Architetti della Provincia di Treviso organizza un corso avanzato di **Retail design**, che segue quello base già proposto in precedenza. In un mondo Retail sempre più complesso e diversificato, è importantissimo conoscere e dominare le molteplici specializzazioni e competenze che devono manifestarsi all'esterno ed all'interno del punto vendita.

Il negozio appartiene a tutti e, per sua natura, apre gli spazi lungo le vie cittadine, cercando di attirare l'attenzione di chi vi passa accanto; invita ad entrare, ospita ed esibisce oggetti riguardanti i più svariati ambiti della vita. È quindi progettato per comunicare, trasformando la tipologia dell'allestimento, l'immagine e lo stile in identità di area di vendita. Non si tratta semplicemente di reinventare delle forme, uno stile o un posizionamento, ma di considerare la personalità dei prodotti offerti, nuovi criteri espositivi di Visual Merchandising e la realtà del punto vendita. Il progettista deve allora conoscere e aver compreso gli sviluppi del Mercato, le dinamiche del Cliente e la storia dell'evoluzione Retail.



Il nuovo punto vendita richiede nuove sensibilità: innovazione, preparazione, curiosità...e ha la *mission* di diventare luogo pulsante, emozionale, digitale, divertente, che "coccoli" il cliente sollecitandogli piacevoli sensazioni che favoriscano l'acquisto. Formare uno spirito critico e che permetta di valutare un negozio in tutti gli aspetti è l'obiettivo di questo Seminario.

Lezione n°1

**Mercoledì 28 marzo 2018 dalle ore 14.30 alle ore 18.30 Inizio registrazioni ore 14.00**

**Il negozio come macchina per vendere**

Cenni di storia sull'evoluzione del commercio: tipologie e strategie.

**L'Arte del mostrare**

Riflessioni critiche sulle tematiche degli allestimenti.  
Classificazione e posizionamento merceologico e strategico.

**Il Visual Merchandising Operativo nel punto vendita**

Definizione e obiettivi del Visual Merchandising.  
Le regole di base.  
Le composizioni ed i volumi degli allestimenti.  
Classificazione assortimenti e criteri espositivi.  
La densità espositiva.

lezione n°2

**Mercoledì 4 aprile 2018 dalle ore 14.30 alle ore 18.30 Inizio registrazioni ore 14.00**

**Store Planning & Visual Merchandising**

Regole di base e Linee Guida.  
Il progetto del layout merceologico.  
Flussi, percorsi e attrezzature espositive.  
Focal Point e Display.

**Allestimenti, vetrine e interni del punto vendita**

Strategie di posizionamento di marketing.  
Casi aziendali.  
Cenni di illuminotecnica corretta nel layout merceologico.  
Esempi pratici e simulazioni.

Docente:

Arch. Federico Marzari

sede del corso

Sala Convegni Hotel Crystal, Via Baratta Nuova 1, Preganziol (TV)

periodo di svolgimento:

**dal 28 marzo al 4 aprile 2018** durata complessiva del corso: 8 ore in due lezioni di 4 ore ciascuna.  
*Riservato a un numero* minimo di 20 partecipanti e massimo di 35 partecipanti.  
*Termine per le iscrizioni ed il pagamento: 23 marzo 2018*

modalità di iscrizione

**L'iscrizione dovrà avvenire accedendo al portale "Aggiornamento professionale continuo"** collegandosi al sito della Fondazione Architetti della Provincia di Treviso [www.fondazionearchitettitrevise.it](http://www.fondazionearchitettitrevise.it) e cliccando sul pulsante "Aggiornamento Professionale Continuo".

L'iscrizione e la pubblicazione di atti o materiali a questa legati, verranno gestite attraverso il portale internet.

L'iscrizione è vincolante per il corsista e potrà essere dallo stesso annullata solo entro il termine di scadenza delle iscrizioni, tramite cancellazione diretta dal portale.

quota di adesione

A) **€ 95,00 +iva 22%:** quota intera.

B) **€ 75,00 +iva 22%:** quota ridotta: riservata a chi si iscrive ed effettua il pagamento entro il **14 marzo 2018**

modalità di pagamento

Il versamento della quota di adesione dovrà avvenire tramite bonifico bancario intestato a Fondazione Architetti Treviso presso Banca Intesa San Paolo; codice IBAN: IT94Z0306912070100000000148. Causale: *Corso Retail design 2 e nome e cognome.*

attestato

Ai partecipanti sarà rilasciato un attestato di frequenza. **I crediti formativi professionali (cfp) sono attribuiti con la frequenza di almeno l'80% delle ore programmate.**

crediti formativi attribuiti

**8 Cfp**

Segreteria organizzativa

Fondazione Architetti Treviso, prato della Fiera, 21 - 31100 Treviso  
tel.0422.580673 fax.0422.575118  
mailto: [segreteria@fatv.it](mailto:segreteria@fatv.it) - [www.fondazionearchitettitreviso.it](http://www.fondazionearchitettitreviso.it)  
Per informazioni telefonare dal lunedì al venerdì dalle ore 10.00 alle ore 12.00.

Organizzazione scientifica

arch. Nicola Barbazza

Coordinatore del corso

arch. Nicola Barbazza

Tutor del corso

arch. Nicola Barbazza

Partners 2018:



LUCE+GAS  
ENERGIA  
DALLE  
NOSTRE  
NANI

