

Curso 1

Interiorismo y Decoración para la
Venta Cerámica



ESVEC

Escuela de vendedores
de cerámica

Presentación del curso

La venta cerámica es cada día más relevante la prescripción de productos desde el punto de vista de la decoración y el interiorismo. Es decir, el profesional de este sector no solo debe tener nociones técnicas del producto, sino que debe comprender cómo este se relaciona con el resto de elementos del entorno y cómo puede convertirse en una herramienta decorativa.

En este curso veremos algunas nociones básicas sobre el diseño de interiores que nos permitirán introducir nuevas herramientas a la hora de prescribir y vender el producto cerámico. Conoceremos las últimas tendencias en interiorismo y cómo esto se ve reflejado en la cerámica.

Datos clave

Metodología: Mixta. Online + Webinars con el tutor

Duración: 24 horas (20h Online + 4h de Webinars)

Plazas: 20 alumnos máximo

100% Bonificable

Estructura del curso

Unidad de Aprendizaje 1

La cerámica y el proyecto de interiorismo

- **Lección 1:** Diferencias entre decoración e interiorismo.
 - **Lección 2:** Elementos principales de un proyecto de interiorismo.
 - **Lección 3:** La cerámica como elemento de distribución del espacio.
 - **Lección 4:** Cocina: Medidas esenciales a tener en cuenta.
 - **Lección 5:** Baño: Cuestiones esenciales a tener en cuenta.
-

Unidad de Aprendizaje 2

La importancia del color en interiorismo y decoración

- **Lección 1:** Teoría básica de color.
 - **Lección 2:** Combinaciones de colores.
 - **Lección 3:** Reglas básicas para aplicar color en el diseño de interiores.
 - **Lección 4:** Tendencias en color.
-

Unidad de Aprendizaje 3

Tendencias cerámicas

- **Lección 1:** Qué son las tendencias.
 - **Lección 2:** Tendencias actuales en los productos cerámicos.
-

Unidad de Aprendizaje 4

¿Cómo ha cambiado la cocina?

- **Lección 1:** Historia de la cocina.
- **Lección 2:** Tipologías de cocina.
- **Lección 3:** La cocina y su uso social.

Estructura del curso

Webinar en directo con el tutor

- Cómo ha cambiado la venta de cerámica e interiorismo: tendencias en punto de venta.
 - Conocer al nuevo comprador de cerámica.
 - La cerámica como elemento protagonista: análisis de casos reales.
 - Estrategias de distribución con cerámica.
-

Equipo docente



Pepa Casado D'Amato

Investigadora de tendencias en Futurea.

Especialista en Diseño Estratégico por IDEO.

Larga experiencia en aplicación de diseño estratégico en los sectores de interiorismo, producto y materiales.

“Creamos voces expertas”

esvec.com

formacion@andimac.org

Contacto:

Sandra Barañano: +34 633 181 089

Marta Lázaro: +34 722 54 40 09

Impulsado por:

andimac<

Con el apoyo de:

