

andimac

Formación especializada para la distribución
y la industria de la construcción

- ▶ **Tendencias:** Últimas novedades en cerámica y su inclusión en el mercado.
- ▶ **Interiorismo:** Las grandes tendencias en interiorismo y su aplicación con cerámica
- ▶ **Venta:** Claves para ofrecer el proyecto de reforma que el cliente desea



Programa recomendado por

ASCER

Asociación Española
de Fabricantes de Azulejos
y Pavimentos Cerámicos

Formación para la venta cerámica en reforma interior, baños y cocinas

Claves para la venta de cerámica (I): La definición del proyecto de reforma

Programa

TEMA 1. ¿Cómo se afronta una reforma u obra nueva? Conceptos básicos de decoración e interiorismo.

- * ¿Qué es interiorismo y decoración?
- * Diferencia entre interiorista y decorador
- * El proyecto de interiorismo
- * El proceso en un proyecto de interiorismo
- * Estilo de vida y reformas
- * Objetivos de una reforma
- * Distribución: funcionalidad de las diferentes estancias
- * Distribución: distancia entre los elementos
- * Color en interiorismo

TEMA 2. Tendencias en producto cerámico. Últimas novedades en el sector de baldosas cerámicas.

- * Situación general de las tendencias cerámicas
- * Revisión de las últimas novedades vistas en las principales ferias sectoriales

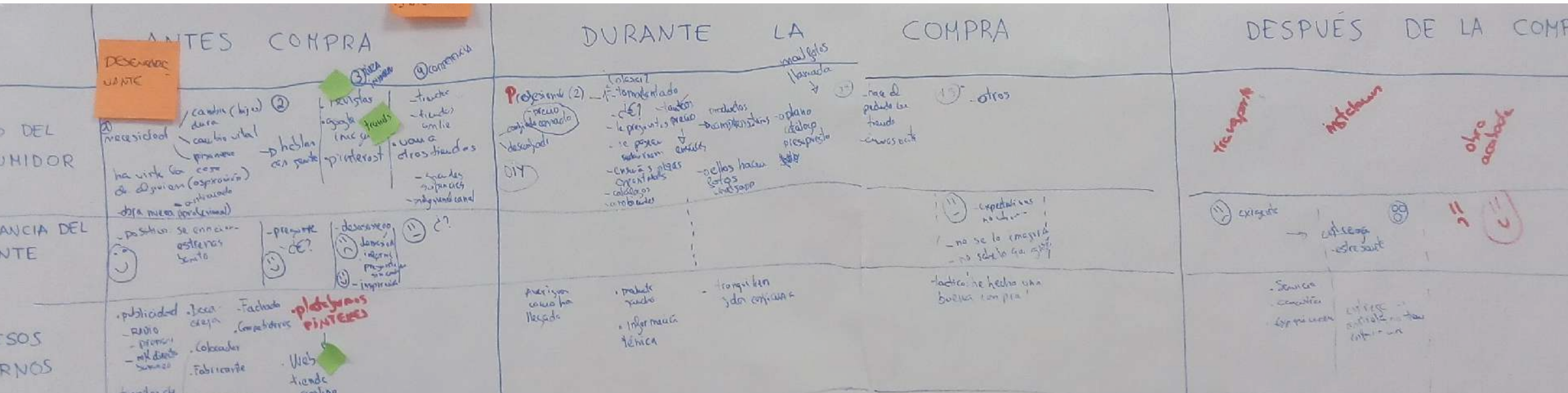
TEMA 3. ¿Cómo han cambiado el baño y la cocina?

- * Modelos de distribución de baños y cocinas
- * Tendencias en diseño de baños y cocinas
- * Colocación cerámica en baños y cocinas: trabajando la distribución a través de los recubrimientos
- * La función decorativa de la cerámica

TEMA 4. SESIÓN PRESENCIAL. Desarrollo de trabajo en equipo con ejercicios prácticos en los que se aplicarán diferentes estrategias de interiorismo.

- * Tendencias en colocación cerámica.
- * Ideas prácticas basadas en casos reales sobre colocación del producto que influyen en el diseño de interiorismo.
- * Distribución del espacio interior a través de la cerámica
- * Tendencias y tips sobre colocación cerámica
- * Uso del color y los formatos para mejorar el interiorismo con cerámica
- * Integrar los proyectos de cerámica en el marco de ayudas a la reforma del Plan Estatal de Vivienda 2018-2021

La definición del proyecto de reforma: tendencias, interiorismo y decoración



Duración: 22 horas

- **ONLINE:** 18 horas.
- **PRESENCIAL:** 4 horas. Sesión práctica de trabajo en grupo.

Precio

- ◆ Socios de Andimac: 180€
- No socios:** 400€

100% BONIFICABLE

El curso se cierra con una sesión presencial en la que se trabaja de forma agrupada el proceso de compra del cliente de cerámica y el trabajo a desarrollar por el vendedor a fin de mejorar los ratios de venta y la satisfacción del cliente.



El primer paso del cliente es buscar inspiración e ideas en revistas, medios online e imágenes de todo tipo. Por ello es necesario conocer qué sucede en decoración e interiorismo: para poder leer

adecuadamente el interés de nuestro cliente y ofrecerle soluciones de decoración cerámica. Y los trucos propios de la cerámica: luz, color, la colocación como factor de diseño, funcionalidad, etc....

Profesora

Pepa Casado D'Amato, es socia fundadora e investigadora principal de futureA, empresa dedicada a la investigación y aplicación de tendencias en el diseño con cerámica.

Durante más de 10 años ha liderado el Observatorio de Tendencias del Hábitat (ITC) dedicado la detección de tendencias en el hábitat, el mercado y la comunicación, además de realizar anualmente el trabajo del Observatorio de Tendencias Cerámicas.

Además es periodista freelance especializada en diseño e interiorismo para Houzz, plataforma internacional con sede en Palo Alto. Coordina en Andimac la creación de contenidos en www.cuidatucasa.com

Claves

- ◆ ¿Cómo se afronta una reforma? Conceptos básicos de decoración e interiorismo que aportarán argumentos de venta a los comerciales cerámicos.
- ◆ Tendencias en producto cerámico. Últimas novedades en el sector de baldosas cerámicas.
- ◆ ¿Cómo han cambiado el baño y la cocina? ¿Cómo adaptamos nuestra oferta a las nuevas demandas?
- ◆ Decoración y satisfacción del cliente: vendemos sueños y hay que saber gestionar las expectativas reales.
- ◆ Tendencias en colocación cerámica: la colocación como eje decorativo.

andimac

Formación especializada para la distribución
y la industria de la construcción

CLUB DE LAS GRANDES MARCAS

QUE APOYAN EL DESARROLLO DE LA DISTRIBUCIÓN Y LA MEJORA DE LA
CUALIFICACIÓN PROFESIONAL DE LA SUS EQUIPOS

Gold partner



Global partner



Silver partner



Patrocinadores



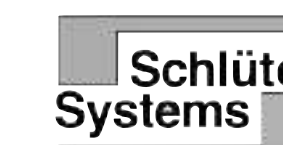
KERABEN GRUPO



Partner tecnológico



Socios Industriales



Un sector, una voz

Defendemos el canal profesional de la construcción



andimac