



INSTITUTO DE LA CÁMARA  
DE COMERCIO DE LIMA

EDUCACIÓN  
CONTINUA

CERTIFICACIÓN

● VISUAL  
MERCHANDISING

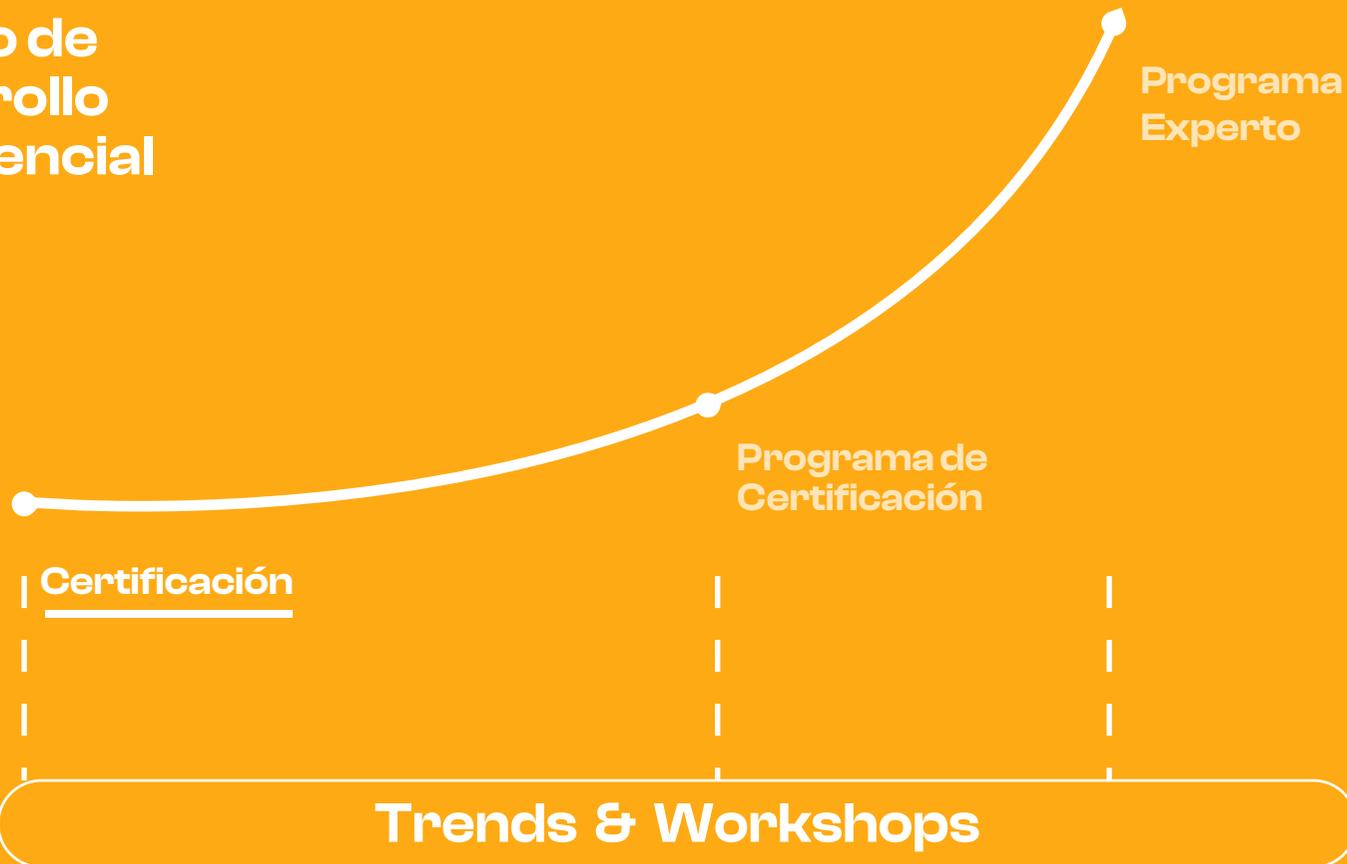
LICENCIADO POR  
MINEDU



# Educación Continua

En ICAM, entendemos que el aprendizaje y el desarrollo profesional son pilares fundamentales para el éxito en el mundo empresarial en constante evolución. Por eso, hemos diseñado nuestro servicio de Educación Continua, basado en un innovador modelo de capacitación, "Desarrollo Exponencial", tiene una estructura que potencia tu desarrollo e impulsa exponencialmente tu perfil profesional ofreciéndote oportunidades para crecer de manera acelerada y sostenible a lo largo de tu vida profesional.

## Modelo de Desarrollo Exponencial



### Certificación\*

Son cursos cortos diseñados para ayudarte a adquirir habilidades específicas. Estos cursos son ideales para aquellos que buscan mejorar sus habilidades y competencias en un tiempo breve y eficiente

### Programa de Certificación\*

Avanza en tu carrera con nuestros Programas de Certificación, que certifican tu competencia en puestos de trabajo específicos. Estos programas están diseñados para aquellos que desean destacarse en sus roles actuales y abrir nuevas oportunidades profesionales

### Programa Experto\*

Estos programas están diseñados para líderes y ejecutivos que buscan acceder al conocimiento y experiencia de expositores especializados en áreas clave de negocios. Estos programas ofrecen una combinación única de aprendizaje y networking

### Trends & Workshops

Formato basado en una experiencia de aprendizaje intensiva diseñada para mantenerte actualizado sobre las últimas tendencias del mercado y brindarte conocimientos prácticos sobre un tema específico en un solo día

\*Disponible a todos los servicios de Educación Continua de ICAM



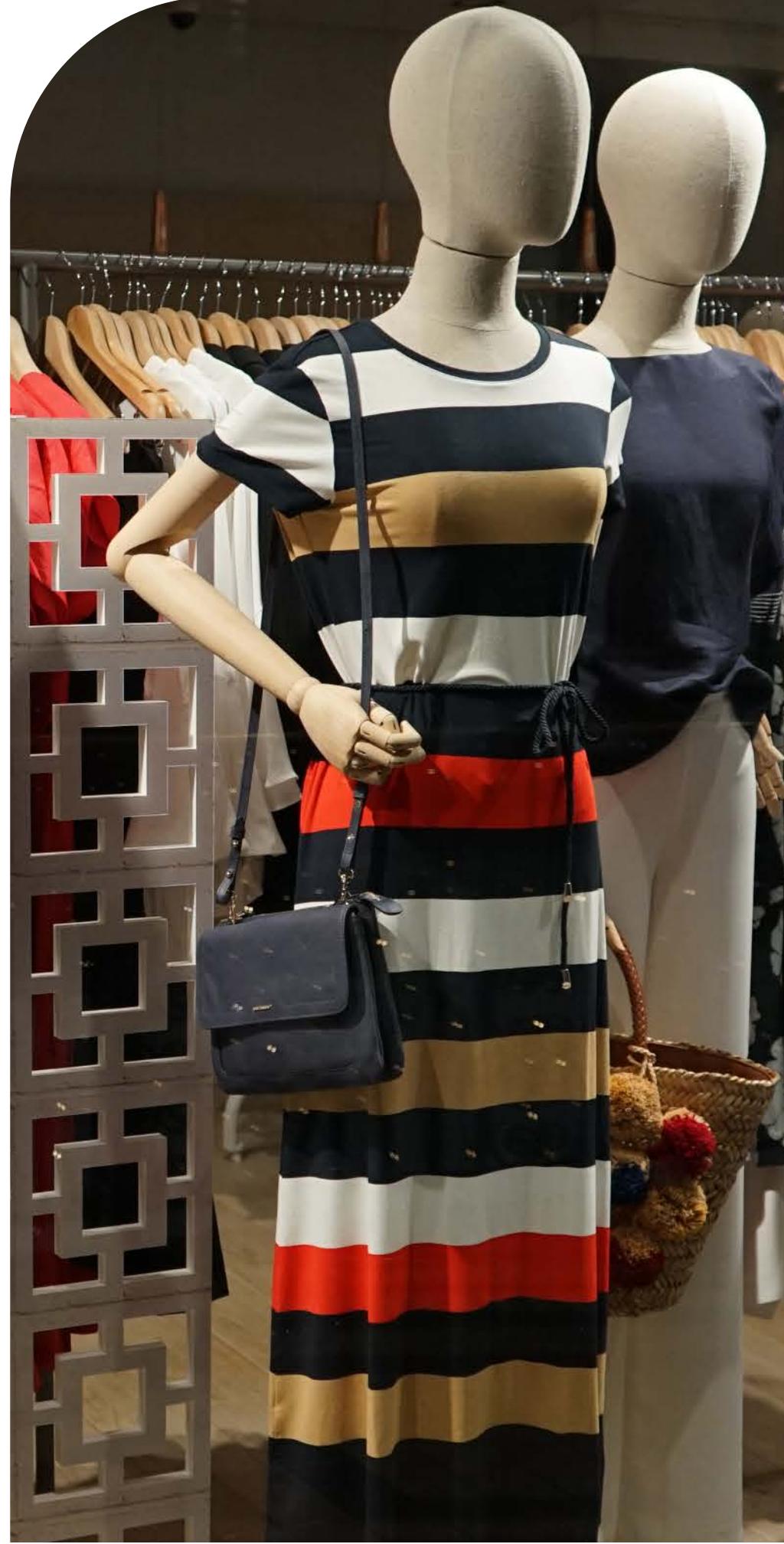
## ¿En que consiste?

- Profesionales de marketing, comunicaciones, diseño gráfico, diseño de moda y afines
- Profesionales y estudiantes de áreas afines que deseen desarrollarse en el tema
- Público en general interesado en el tema



## Competencia:

- Planifica y diseña la disposición de los espacios de venta, incluyendo la ubicación de los productos, la circulación del cliente y la utilización de elementos decorativos y señalización.
- Aplica principios y técnicas de exhibición para destacar productos, crear puntos focales y contar historias visuales que atraigan y retengan la atención del cliente.
- Selecciona y utiliza materiales, mobiliario y equipos adecuados para las exhibiciones, considerando aspectos estéticos, funcionales y de costo. Integra el visual merchandising con estrategias de marketing para promover productos y campañas específicas, utilizando elementos visuales coherentes con la imagen de la marca



# MAILLA CURRICULAR

## APRENDERÁS SOBRE

### MÓDULO 1 Fundamentos del visual merchandising

- ✓ Introducción al Visual Merchandising. Aplicación y Funciones
- ✓ Conocimiento del Producto y del Consumidor
- ✓ Principios de diseño en Visual Merchandising
- ✓ Tendencias en Visual Merchandising



**15**

HORAS

### MÓDULO 2 Planificación y Diseño del Espacio Comercial

- ✓ Planificación del Espacio Comercial
- ✓ Diseño de Escaparates
- ✓ Exhibición de Productos



**15**

HORAS

### MÓDULO 3 Estrategias de Visual Merchandising

- ✓ Estrategias de Visual Merchandising en el Punto de Venta
- ✓ Mobiliario en el Punto de Venta
- ✓ Iluminación
- ✓ Psicología del Color



**15**

HORAS

### MÓDULO 4 Campañas de Visual Merchandising

- ✓ Gestión de Proyectos de Visual Merchandising
- ✓ KPI's en Visual Merchandising
- ✓ Proyecto Final



**15**

HORAS

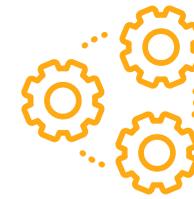


# Metodología

La metodología empleada es altamente participativa y motivacional, combinada con un sustento teórico - práctico, lo que permite al participante adoptar una actitud positiva frente a problemas reales.

Los métodos a emplearse son:

Exposiciones participativas e interactivas  
Prácticas grupales

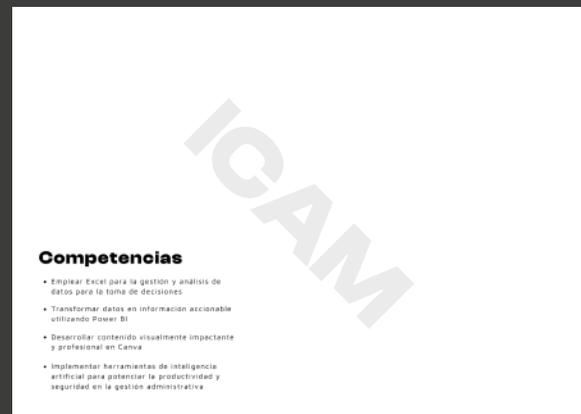


**60**  
**HORAS**  
CRONOLÓGICAS



# Certificación

Certificado con medidas de seguridad (holograma con código único)  
que garantiza la legalidad del mismo y evita la clonación



## ➤ ¿Por qué elegir ICAM?



**Modalidad online en vivo (Microsoft Teams)**



**Acceso a plataforma virtuales (Biblioteca virtual e intranet)**



**Repositorio de grabaciones**



**Docentes con experiencia empresarial**

### **CONTÁCTANOS:**



**981290088**



**informes@icam.edu.pe**

**LICENCIADO POR  
MINEDU**

**ICAM**

**INSTITUTO DE LA CÁMARA  
DE COMERCIO DE LIMA**

# Métodos de pago

## CUENTA CORRIENTE EN SOLES BANCO



Depósitos o transferencia por banco o agente BCP  
193-1943271-0-99



Depósitos o transferencia por banco BBVA  
0011-0130-0100003020



Depósitos o transferencia por banco o agente Interbank  
005-0000007180



Depósitos o transferencia por banco Scotiabank  
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de  
**CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA**  
**Ruc: 20101266819**

## Pagos con tarjeta de créditos

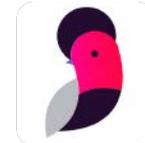


**Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.**

- Ingresar a nuestra página web: [www.camaralima.org.pe](http://www.camaralima.org.pe)
- Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
- Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
- Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
- Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.

## Escanea y Paga con tu billetera electrónica



### Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. **\*Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



**INSTITUTO DE LA CÁMARA  
DE COMERCIO DE LIMA**