NABA

NUOVA ACCADEMIA
DI BELLE ARTI

CORSI
BREVI

A.A. 2025-26
SYLLABUS

Visual merchandising: relazione tra spazio vendita e prodotto

ONLINE

www.naba.it

NABA

NUOVA ACCADEMIA
DI BELLE ARTI

VISUAL MERCHANDISING

relazione tra spazio vendita e prodotto

DESCRIZIONE DEL CORSO

Il visual merchandiser è un professionista che si occupa di curare l'allestimento creativo dei punti vendita, delle vetrine, degli interni e degli showroom, combinando l'aspetto estetico con quello commerciale.

Il suo obiettivo è valorizzare il marchio attraverso strategie visive che promuovano i prodotti e stimolino le vendite, contribuendo a rafforzare l'identità del brand.

Durante il corso, che integra lezioni teoriche con attività pratiche, i partecipanti acquisiranno competenze strategiche per conoscere e valorizzare l'immagine del brand, ottimizzare la presentazione dei prodotti e progettare spazi espositivi. Verranno forniti strumenti fondamentali per organizzare l'assortimento in modo razionale e creativo, e per gestire l'immagine del marchio all'interno del punto vendita.

Tra i temi affrontati: utilizzo del colore, layout espositivo, progettazione degli allestimenti e creazione di concept per le vetrine. Il programma è pensato per sviluppare competenze che permettano di comprendere le dinamiche del mercato, anticipare le nuove tendenze e rispondere efficacemente alle esigenze dei consumatori.

OBIETTIVI FORMATIVI E RISULTATI ATTESI

- Acquisire le conoscenze necessarie per attuare la comunicazione dei valori del brand sui punti di vendita attraverso gli strumenti di visual merchandising, interagendo sulle variabili, come ad esempio percezione dello spazio, posizionamento del prodotto, valutazione del comportamento psico-sociale del consumatore.
- Acquisire gli strumenti per conferire al punto vendita il ruolo di un sapiente network in costante relazione con il suo pubblico.

METODOLOGIA FORMATIVA

Debate / *learning by experience* / lezione frontale.

REQUISITI NECESSARI

Livello base: non sono richiesti requisiti minimi per l'accesso al corso.

NABA

NUOVA ACCADEMIA
DI BELLE ARTI

VISUAL MERCHANDISING

relazione tra spazio vendita e prodotto

MATERIALI PER IL CORSO

Computer portatile.

MODALITÀ DI VALUTAZIONE

Debriefing didattico.

FACULTY

ROBERTO BONANOMI

Si diploma in Grafica e Comunicazione Visiva presso lo *IED* di Milano e avvia immediatamente la sua carriera nel settore della cosmetica come art director. Successivamente entra nel mondo del lusso, lavorando per il marchio Prada nel ruolo di visual merchandiser. Inizialmente si occupa della gestione retail per le nuove aperture a livello globale, per poi ricoprire il ruolo di visual manager per i negozi in Italia e nel Sud Europa. Parallelamente, si dedica all'insegnamento in diverse prestigiose Univesità e Scuole di moda, tra le quali si possono ricordare *NABA, Domus Academy, Accademia Costume & Moda* e *Mood-Art*.

NABA

NUOVA ACCADEMIA
DI BELLE ARTI

VISUAL MERCHANDISING

relazione tra spazio vendita e prodotto

INFORMAZIONI GENERALI

Prima sessione

DETTAGLI PERIODO

PERIODO	DURATA - ORARIO	COSTO
mercoledì 22.10.2025 mercoledì 14.01.2026	20 ore, frequenza settimanale 19:30 - 21:30	500€*

*condizioni speciali

LINGUA	LIVELLO CORSO	CREDITI
Italiano	Base	2 ECTS**

** A tutti coloro che non desiderano sostenere la prova di verifica finale per il conseguimento dei crediti ECTS, potrà essere rilasciato un attestato di frequenza. Il Coordinamento Accademico si riserva di verificare l'effettiva frequenza di almeno l'80% del monte ore di lezione prima di rilasciare l'attestato.

Crediti ECTS:

I crediti ECTS verranno erogati dietro superamento della prova di verifica finale attestante il raggiungimento degli obiettivi formativi e dei risultati attesi a coloro che avranno frequentato almeno l'80% del monte ore di lezione.

Transcript ECTS: € 150

Contacts

corsibrevi@naba.it

www.naba.it