

**课程名称：视觉营销陈列设计课程****学习对象**

品牌零售商、品牌营运人员、时尚买手店产品负责人、网络电商产品负责人、服饰产品开发人员、百货公司招商负责人

**学时：**

总时长 16 (包含休息日) 天, 每天上课时间 9:30 — 16:30

学习形式：线下全日制脱产学习, 理论课和实践课

招生要求：大专以上学历及 1 年以上工作经验, 满 18 岁, 无色盲色弱。具备审美能力, 热爱生活, 对时尚及新事物感兴趣

学费包含：课程学费；学习用品费用；学习期间课程项目设计所产生的物料费用；

费用不包含：住宿费；餐饮费；交通费；通讯费以及个人消费；

证书：完成全部课程学习获得《中赫时尚视觉营销陈列设计培训证书》，通过考试可申请获得中国商业联合会《服饰陈列设计》中级资格证书；

复听：此课程为学员提供该课程复听服务，需在课程开课前 1 个月通过官网提交填写复听申请表格，待校方批准确认后通知。

**特别说明：**

因各课程在学习中都会进行大量的实操练习，运用各种材料及工具。学习者需要积极参与其中，付出不同强度的脑力和体力。为避免学习者遇到不必要的伤害及意外损失，保护学习者权益考虑，现规定：自 2014 年 11 月 1 日起，不招收孕期和哺乳期（自婴儿出生之日起 1 年内）的女性学员。对于“善意隐瞒”上述情况的报名学习者，如在学习中遭遇意外，责任完全自负。中赫时尚感谢您的理解和支持。

**课程目录**

模块	课程内容	学习收获	课时
视觉陈列的市场价值与未来趋势	理论： 1- 视觉营销未来发展预期：职业与创业 职能趋势疫情常态化的国内外、不同商圈 新零售概念解读，视觉营销行业大环境分析（现状、趋势、机遇、挑战） 2- 陈列师审美素养培训： 视觉营销概念\ 流行趋势（色彩、面料、搭配） 3- 不同陈列职位岗位需求： 1) 与现有行业市场对接职能规划 2) 核心实力培养视觉陈列设计师岗位职业能力与设计国际趋势分析 3) 视觉营销识别，视觉营销的概念、相关指引识别、专业名词解释等。 4- 视觉 VMD 职业多维度规划与 OMO 线上线下综合职业创业发展 5- 通过顾客消费者视角 & PRO 客户视角进行零售视觉调研，真实准	迅速了解陈列以及陈列行业现状，理清整体学习逻辑。快速了解零售行业以及不同受众的知名品牌，视觉陈列调研前置，更加有针对性，且更快的进入学习状态，了解自身要具备的竞争能力。带有针对性的目的进行接下来的课程学习。	6

	<p>确的反馈到视觉营销学习与应用 零售市场品牌识别，认知提升，了解更多品牌同时学会看懂品牌视觉营销逻辑 流行趋势分析解读最新色彩、面料、搭配 流行趋势；学会将趋势运用到自己的工作当中。</p> <p>实践： 品牌市场调研（视觉营销） 北京主流时尚商圈分析及调研 2- Z 世代圈粉品牌的店铺视觉陈列分析 3- 零售视觉营销神秘人调研方法：从客户角度，及时发现对于调研商品视觉陈列与零售服务，运营，客户满意度</p>		
<p>陈列师基础能力构建</p>	<p>理论：  陈列物料的应用与识别： 1- 国际通用标准陈列标准道具应用及练习： 1) 叠装的使用方法与展陈方案，中赫可以提供不同搭配风格的辅助道具，呈现不同主题。 2) 了解模特、人台、道具以及不同工作环境下的应用与展示特点。 2- 陈列工作标准流程：叠装、模特、人台、店铺陈列家具识别与陈列特点。</p> <p>实践： 陈列基础夯实练习：头模陈列+陈列道具组合+模特饰品练习</p>	<p>四大类型店铺的基础物料一次性全部掌握，不论在任何类型的店铺都能自如的组合及运用陈列基础物料</p>	<p>6</p>
<p>坪效化视觉陈列企划</p>	<p>理论：  基础陈列技法的掌握： 1. 坪效化视觉陈列概念作为主导，根据色彩基础理论知识，进行陈列运用。 2. 坪效化视觉陈列概念作为主导，对商品进行侧挂陈列、模特陈列、叠件陈列，夯实陈列基础技能。</p> <p>实践： 根据主题，进行系统陈列技法实践 (成套重复+成套双件+衣橱式+对称式+循环式+品类陈列+单品类陈列+模特与侧挂主题陈列等)</p>	<p>具备坪效化视觉陈列的商业维度，从视觉及盈利的角度对四种店铺陈列的基础技法有体会及识别，教研内容来自各大品牌（Prada YSL MK 以及知名快销、专卖品牌等）最核心陈列指规则。 陈列技法从品牌定位、消费者定位的角度出发，提升了陈列师的眼界和认知。</p>	<p>6</p>

<p>销售缓冲区的潜意识引导</p>	<p>理论：  区域陈列 1- 销售缓冲区的陈列手法与购买浅意识引导 2- 流水台基本陈列原则与当季新品的陈列手法 3- 展桌基本陈列原则与展桌模特组合陈列 4- 春夏季适合展桌陈列的产品、秋冬展桌陈列的产品</p> <p>实践： 多种陈列道具组合故事性呈现、单品爆款呈现、新系列呈现的练习(桌面陈列练习+多种道具组合陈列+板墙陈列)</p>	<p>可根据当季产品、主题、目标人群进行产品呈现组合，并灵活运用不同的陈列道具，结合理论+高强度的实操，可覆盖百分百工作场景的需要。</p>	<p>6</p>
<p>顾客动线与卖场空间规划</p>	<p>理论： 店铺陈列空间识别与应用：鞋包、珠宝腕表等区域陈列 1- 店铺外的引流：进店率 AIDAS 消费者购物行为模型，结合销售数据基础进行空间布局，陈列资源分配，动线规划。 鞋包、珠宝、腕表等对于注意力五感看，触、想、懂的零售引导视觉原则进行陈列规划 2- 调动店铺内的三大视觉吸引点，相互作用延长顾客购物时长 FAB 销售特征，优点，利益卖点快速组合货品的视觉焦点 3- 模块化精致配饰的高价值展陈手法</p> <p>实践： 陈列故事序列训练法通过对于新品在展厅的货品进行陈列主题策划与陈列延展制作主力货品的陈列即时指引 模拟鞋店开业陈列规划+包的组合陈列练习+包袋墙面陈列</p>	<p>课程形式基于开云集团 (Gucci 母公司) 最新面试要求，针对配饰陈列进行讲解，不但具有视觉美观度、产品价值感，同时，具有潜移默化 的引导顾客消费的逻辑，陈列作品可直接用于相关面试的作品集。</p>	<p>6</p>

顾客动线与卖场空间规划	<p>理论：</p> <p>陈列空间技法与识别</p> <p>1- 陈列手册识别：上新、季中、季末的卖场陈列规格原则与变化逻辑</p> <p>2- 店铺整体视觉营销系统识别</p> <p>3- 店铺三大视觉空间（VP+IP+PP）</p> <p>店铺平效分析与广告款、跑量款及滞销款的陈列方式</p> <p>4- 店铺动线规划与触摸率引导</p> <p>5- 店铺数据化管理及重点</p> <p>实践：</p> <p>卖场陈列企划（分类策略-布局策略-陈列策略训练）</p> <p>橱窗模特搭配练习+中岛模特搭配练习+模拟店铺动线规划练习+模拟店铺陈列货品计划练习</p>	让陈列师具备整体店铺空间规划与管理，店铺整体陈列的思维能力，将店铺规划与数据化卖场相结合，陈列师还应具备商业洞察力，结合实际销售数据分析出陈列方案或给出陈列调整方案。	6
新店项目整店陈列	<p>理论：</p> <p>1- 新店开业前以及到店进行日常陈列管理</p> <p>2- 根据数据、SKU 数量进行货品企划，陈列主题策划，数据化全店思维模拟新店开业的陈列项目，考验陈列时效性落地工作</p> <p>实践：</p> <p>模拟新店开业的时间及流程规划进行整店陈列练习</p>	具备陈列师独立完成新店开业的陈列企划，项目落地，管理工具使用等能力，快速对接市场职位需求。	6
基础夯实阶段考试职业规划指导	<p>理论：</p> <p>1- 笔试考核-中陈列师证书</p> <p>2- 就业指导与职场新人的职业规划</p> <p>实践：</p> <p>笔试及陈列实操</p>	了解品牌公司对陈列师对任职要求，并梳理自己职业发展优势匹配对应的品牌公司，为职业发展做规划。	6
休息-市场调研	<p>1- 以专业陈列市场视角进行服务品牌的市场调研，品牌的视觉呈现国际品牌公司欧美通用视觉巡店系统报告</p> <p>2- 本品牌与其竞争品牌的陈列手法应用，动线布局，货品展示主题，数据对接等形成专业调研报告</p>		6

<p>四大类店铺的空间规划与陈列实操</p>	<p>理论： 买手店、快销店视觉营销识别，基本原则，陈列要点及细节标准： 不同类型店铺的品牌定位差异、客群差异、产品及价格带差异、楼层位置、商场动线分析、卖场动线规划、陈列视觉点位应用、灯光规划、POP 位置等</p> <p>实践： 实操项目实战课程 workshop 买手店、快销店陈列</p>	<p>明确不同类型店铺，应用对应的陈列方法，吸引对应的客群 同时，陈列师要具备在店铺陈列培训的能力</p>	<p>12</p>
<p>线上线下视觉互联</p>	<p>理论： 1- 新零售对陈列师的职能新要求 2- 陈列师在线上自媒体的应用 3- 陈列师线上物料生产的能力培训</p> <p>实践： 搭配实战，通过一衣多穿做出线上爆款产品，通过短视频形式进行传播在新媒体平台。</p>	<p>陈列师线下优势线上化，站在更高的角度运用视觉营销“卖货”；更多陈列职业启发，在多元变化市场斜杠生存。</p>	<p>6</p>
<p>沉浸式商业体验的设计特点与创新趋势</p>	<p>理论： 1- 沉浸式商业形式讲解 通过流量法则、系统化的了解快闪店、商场活动陈列展示、发布会等 当前视觉趋势与陈列项目内容，视觉特点与设计技巧。 2- 最新品牌案例分析，掌握视觉营销的核心价值。</p> <p>实践： 沉浸式体验项目策划</p>	<p>商业空间沉浸体验行业现状与案例分析，陈列行业方向指引，为职业晋升与转型提供可行性方向与引导。</p>	
<p>沉浸式商业空间策划全流程</p>	<p>理论： 沉浸式商业空间设计策划到落地实施 1- 从品牌文化定位、形象设计与规划到店面空间设计再到货品陈列设计，可以更详细地了解视觉营销在时尚零售营运工作中的责任与工作内容； 2- 完成规定项目的视觉营销工作系统和各种工作工具的使用方法，如表格、文档、数据库、陈列手册等 3- 团队组建与培训技巧是每一个管理者所需要的，规范化的系统管理，能够更好的去进行 Team work，通过数据化管理把团队的作用 4- 系统化的品牌视觉营销系统需要通过真实的案例来维护，通过体验式企划从策划到培训，让每一位学员更加切身实际的</p>	<p>全思路及流程打通，可以落地的设计与策划，成为项目经验在作品集 中为求职加分。</p>	

	<p>去处理工作中的突发情况</p> <p>实践： 灵感拼图+设计方案+项目策划书</p> <p>软件学习： Sketch Up 软件学习</p>		
毕业设计实施	应用完整项目规划及流程，做整体项目落地实施。		
直播：毕业作品展	运用线上新媒体的影响力为陈列师赋能，同时历练陈列师在不同的媒介都可以自如的阐述设计灵感、陈列思路、视觉营销重点。		

## 讲师介绍

### 王梦楠

奢侈品集合店陈列总监

负责 Gucci, YSL, Burrybery, Fendi, BV, Thom Browne, Off-White, MM6 等品牌的视觉规划，具备从奢侈品、快销到专卖店的视觉营销陈列经验，负责大中国区定期陈列经理的培训，以极强的实战经验为学员带领快速与市场需求的技能对接，及陈列技能、经验、趋势的讲解。

### Lucy Zhang

Giorgio Armani, BALLY

负责大北区相关区域的陈列管理，以及定期对大中华区店铺进行陈列培训。有近 10 年丰富的陈列实理论以及实操的相关经验，拿捏与时俱进的市场需求以及流行趋势，可以针对不同学生的需求，在行业领域快速得到提升。

## 中赫时尚全球同步体验式时尚职业培训机构

网址：<http://www.cohim.com>

电话：4006 345 900

地址：北京市朝阳区酒仙桥北路,电通创意广场 15 号楼 B 区中赫时尚 邮编：100015