

WORKSHOP

Estilos y Tendencias para el proceso de venta del producto cerámico

2 y 3 de julio de 2025



OBJETIVOS DE LA FORMACIÓN

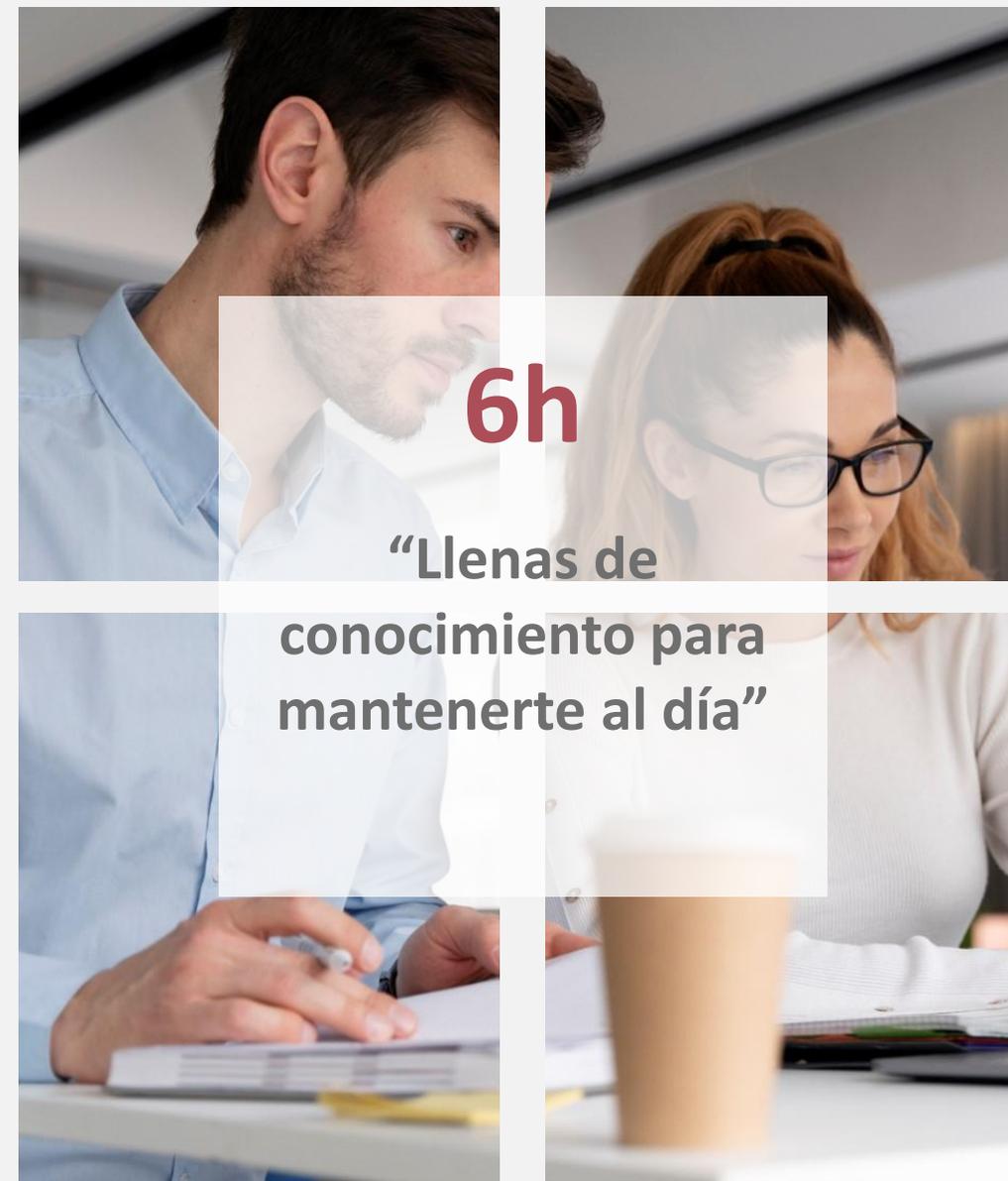
- Aprender los conceptos de tendencias, estilos y los estereotipos de consumidor como herramientas en la promoción de las colecciones cerámicas e incluso en los argumentos de venta.
- Descubrir nociones relevantes en el campo de las tendencias, así como el reconocimiento de perfiles de consumidor y el estilo que le caracteriza.
- Relacionar las tendencias y estilos con los productos cerámicos.

“

**Tendencias en
interiorismo
para potenciar
la venta de
recubrimientos
cerámicos**

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Personal de los departamentos diseño, marketing y comerciales de empresas fabricantes de productos cerámicos, así como a todas aquellas personas que necesiten ampliar sus conocimientos sobre la temática de este curso.



METODOLOGÍA



Presencial

Consiste en un taller presencial donde se combina de forma muy dinámica la teoría y la práctica para validar la transmisión de conocimiento.

INSTALACIONES DE ASCER

Dirección: Rda. Circunvalación, 186,
12003 Castelló de la Plana

[¿Cómo llegar?](#)

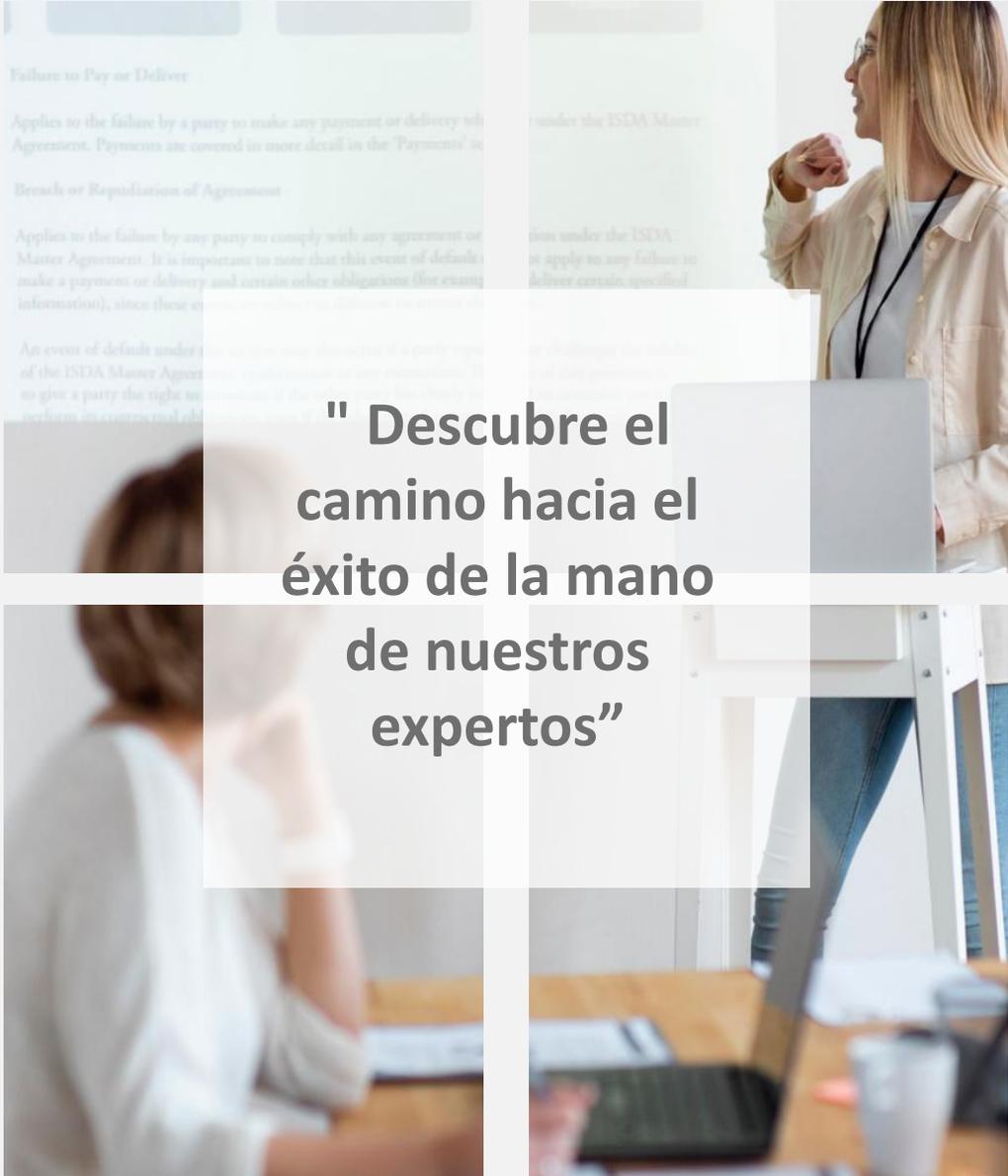
PROFESORADO DEL CURSO

Luzía Ortiz Miralles

Responsable Unidad de Diseño y Tendencias & OTH

Ana Benavente Piotte

Analista Unidad de Diseño y Tendencias & OTH



" Descubre el camino hacia el éxito de la mano de nuestros expertos"

TEMARIO DEL WORKSHOP

1. Introducción teórica a los estilos decorativos en interiorismo y su relación con el perfil de consumidor.
2. ¿Qué son las tendencias y por qué es necesario conocerlas?
3. Estrategias para generar ambientes a través de la cerámica.
4. Dinámica como hilo conductor del workshop, propuesta de venta del producto cerámico adecuado a un perfil de consumidor determinado.

CONDICIONES DEL CURSO

Número plazas:

- ✓ Mínimo 10 alumnos - Si no se dispone de este número mínimo de inscritos la organización puede anular su realización.
- ✓ Máximo 15 alumnos - Una vez matriculado el máximo de alumnos, se cerrará el proceso de inscripción.

Condiciones de inscripción:

- ✓ Se respetarán las matrículas por riguroso orden de inscripción.
- ✓ Se limita a la matrícula de un empleado por empresa.

Diplomas:

Los alumnos recibirán un diploma de asistencia siempre que asistan, al menos, a un 80% de las clases.

Fecha límite de inscripción y recepción de solicitudes: Viernes 27 de junio de 2025

Formulario
de Inscripción



FECHAS Y HORARIO

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

2 y 3
julio 25

9.00 a 12.30h

“

Únete a nuestro workshop y aplica tus conocimientos en tendencias al proceso de venta

Más información:

formacion@itc.uji.es

Tel.: + 0034 964 34 24 24