

EL VALOR DEL DISEÑO Y LAS TENDENCIAS EN LA VENTA CERÁMICA

28, 29 de octubre, 4 y 5 de noviembre de 2026



OBJETIVOS DE LA FORMACIÓN

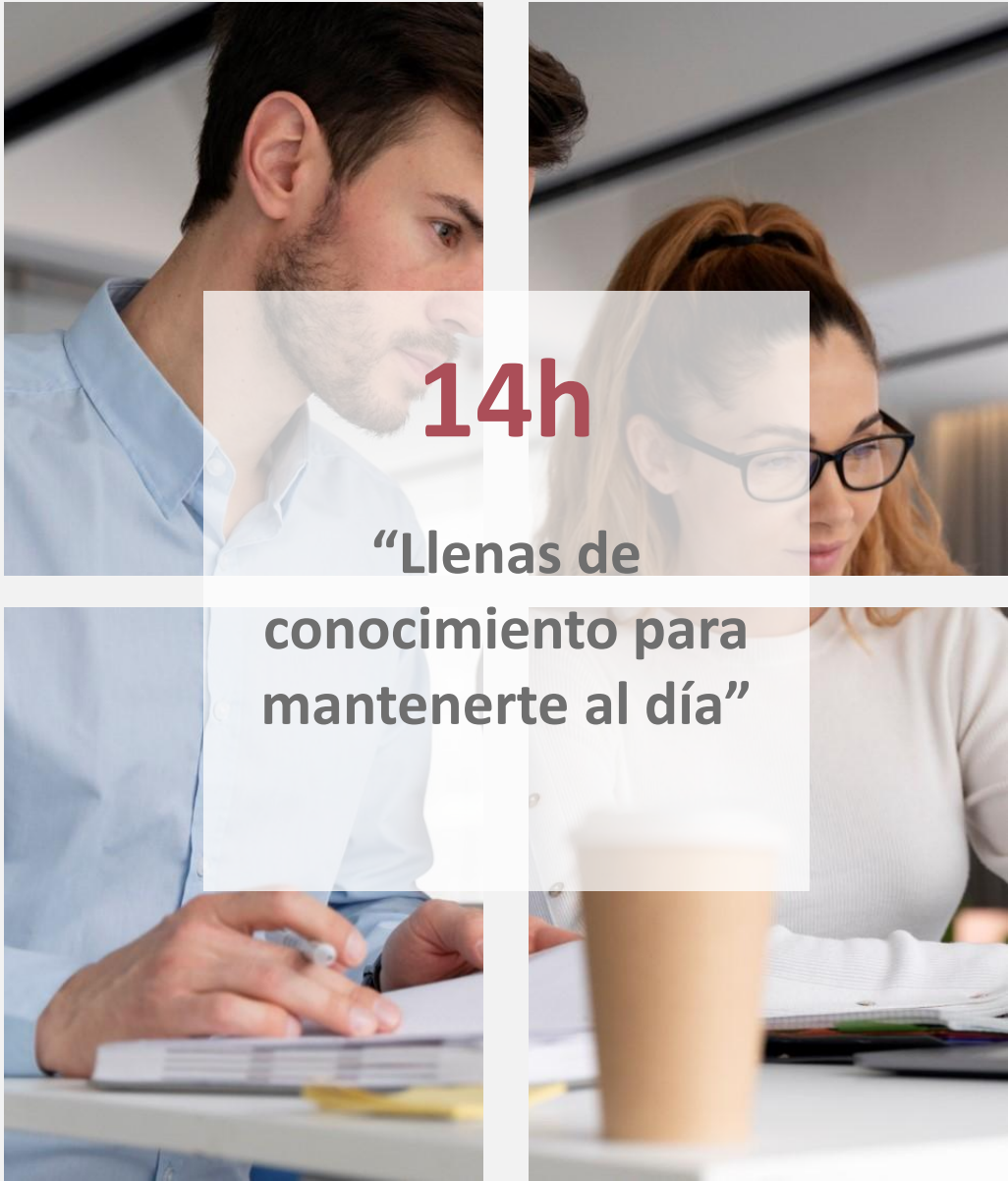
- Capacitar a los equipos comerciales, de marketing y diseño del sector cerámico para que sean capaces de comprender y comunicar el valor del producto cerámico desde el diseño, el color y las tendencias del hábitat.
- Transformar el enfoque de venta técnica en una venta con sentido, emoción y coherencia estética, ayudando a conectar cada colección con los estilos de vida y sensibilidades actuales del consumidor.
- Trabajar sobre cómo posicionar el producto cerámico dentro de los nuevos escenarios del hábitat, cómo utilizar el color como recurso diferenciador y narrativo, y cómo crear un storytelling de venta que conecte emoción, materia y contexto.

“

**Del producto al
estilo de vida:
cómo hacer que
la cerámica
emocione**

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Personal de los departamentos de marketing, comercial de empresas fabricantes de productos cerámicos, diseñadores y prescriptores que trabajan con producto cerámico y desean mejorar su capacidad de comunicación y argumentación. Así como a todas aquellas personas que necesiten ampliar sus conocimientos sobre la temática de este curso.



14h

**“Llenas de
conocimiento para
mantenerte al día”**

METODOLOGÍA



Presencial

Consiste en un curso 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?](#)

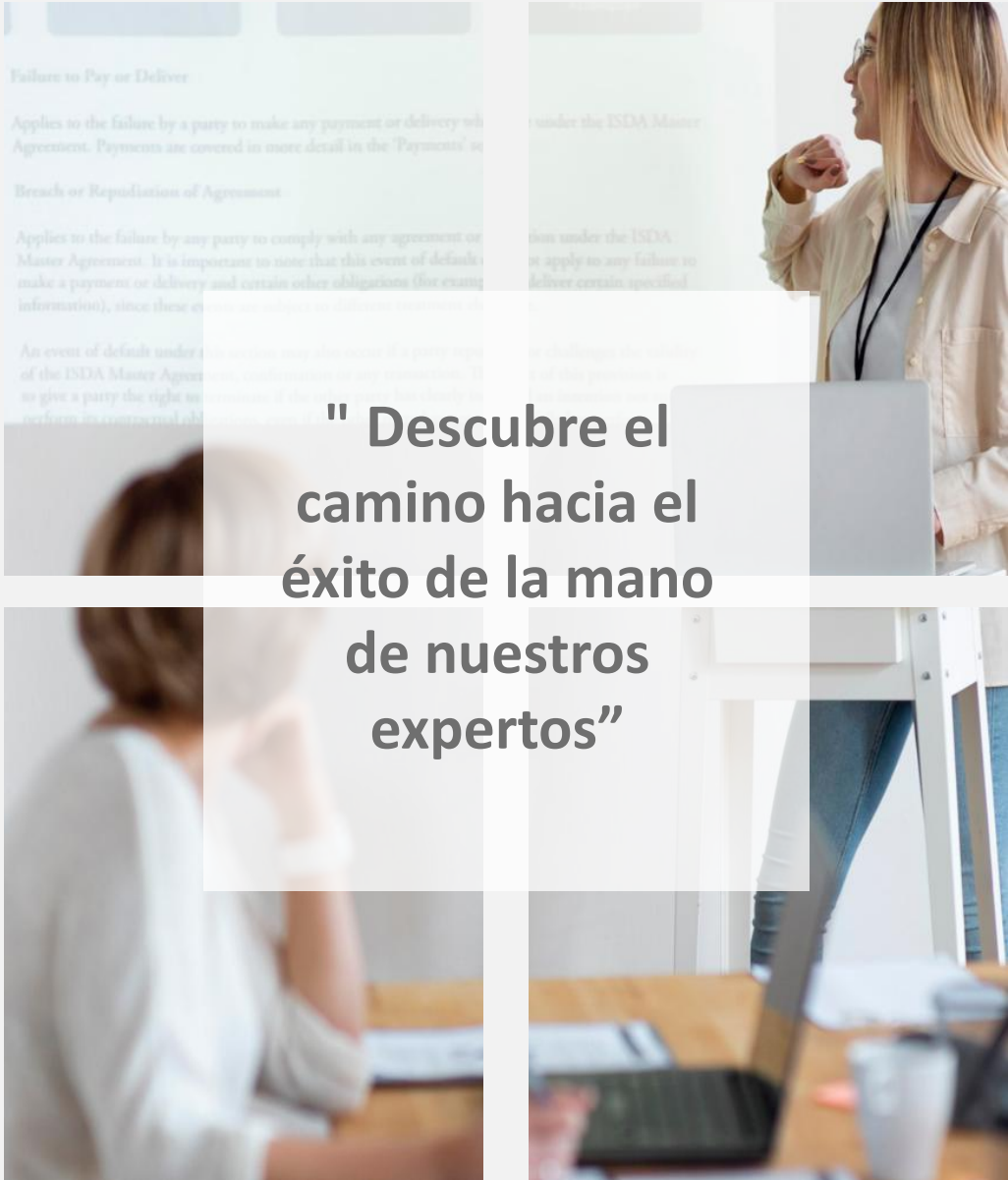
PROFESORADO DEL CURSO

Lutzía 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 CURSO

1. Introducción al nuevo consumidor del hábitat

Cambios en el estilo de vida, valores, hábitos de consumo y cómo afectan al mercado cerámico.

2. El producto cerámico en el interiorismo contemporáneo

Función, estética y posicionamiento del producto cerámico. Casos de aplicación inspiradores.

3. Estilo y tendencias para vender con sentido

Cómo traducir las tendencias y estilos en argumentos de venta. Ejercicios de interpretación visual y verbal.

4. El color como herramienta estratégica

Cómo el color comunica valores, cómo construir gamas coherentes, y cómo defender una propuesta cromática frente al cliente.

5. Taller aplicado: storytelling visual y argumental

Creación de un argumentario de venta basado en estilo, tendencia y color. Role play entre comerciales y diseñadores.

CONDICIONES DEL CURSO

Número plazas:

- ✓ Mínimo 10 personas - Si no se dispone de este número mínimo de inscritos la organización puede anular su realización.
- ✓ Máximo 15 personas - 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 asistentes recibirán un diploma de asistencia siempre que asistan, al menos, a un 80% de las clases.

Formulario
de Inscripción

**Fecha límite de inscripción y recepción de solicitudes: viernes
23 de octubre de 2026**

FECHAS Y HORARIO

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

*28 y 29 de octubre
y 4 y 5 de
noviembre 2026
9.00 a 13.15h*

“Únete a nuestro curso y aplica tus conocimientos en tendencias al proceso de venta”

Más información:

formacion@itc.uji.es

Tel.: + 0034 964 34 24 24