

## PERITO JUDICIAL EN ESCAPARATISMO Y PROMOCIONES COMERCIALES (ONLINE)



**436,00 € - 589,00 €**

Este curso de Perito Judicial en Escaparatismo y Promociones Comerciales contiene todo lo necesario para poder ejercer como Perito Judicial, desarrollando con éxito esta actividad, además podrá controlar la eficiencia de las acciones promocionales estableciendo medidas para optimizar la gestión de la actividad y alcanzar los objetivos previstos en el plan de marketing.

**Categorías:** [Certificados de Profesionalidad](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#), [Cursos online](#), [Peritaciones Judiciales](#) |

### INFORMACIÓN

<b>Duración</b>	300 h
<b>Modalidad</b>	Online
<b>Docencia</b>	TUTOR PERSONAL

<b>Prácticas</b>	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
<b>Método de pago</b>	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
<b>Centro de empleo</b>	AGENCIA DE COLOCACIÓN
<b>Formación acreditada</b>	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

## DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

### 1. MÓDULO 1. PERITO JUDICIAL

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. PERITACIÓN Y TASACIÓN

1. Delimitación de los términos peritaje y tasación
2. La peritación
3. La tasación pericial

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. NORMATIVA BÁSICA NACIONAL

1. Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial
2. Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil
3. Ley de Enjuiciamiento Criminal, de 1882
4. Ley 1/1996, de 10 de enero, de Asistencia Jurídica Gratuita

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS PRUEBAS JUDICIALES Y EXTRAJUDICIALES

1. Concepto de prueba
2. Medios de prueba
3. Clases de pruebas
4. Principales ámbitos de actuación
5. Momento en que se solicita la prueba pericial
6. Práctica de la prueba

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS PERITOS

1. Concepto
2. Clases de perito judicial

3. Procedimiento para la designación de peritos
4. Condiciones que debe reunir un perito
5. Control de la imparcialidad de peritos
6. Honorarios de los peritos

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL RECONOCIMIENTO PERICIAL**

1. El reconocimiento pericial
2. El examen pericial
3. Los dictámenes e informes periciales judiciales
4. Valoración de la prueba pericial
5. Actuación de los peritos en el juicio o vista

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. LEGISLACIÓN REFERENTE A LA PRÁCTICA DE LA PROFESIÓN EN LOS TRIBUNALES**

1. Funcionamiento y legislación
2. El código deontológico del Perito Judicial

### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA RESPONSABILIDAD**

1. La responsabilidad
2. Distintos tipos de responsabilidad
3. El seguro de responsabilidad civil

### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. ELABORACIÓN DEL DICTAMEN PERICIAL**

1. Características generales y estructura básica
2. Las exigencias del dictamen pericial
3. Orientaciones para la presentación del dictamen pericial

### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. VALORACIÓN DE LA PRUEBA PERICIAL**

1. Valoración de la prueba judicial
2. Valoración de la prueba pericial por Jueces y Tribunales

### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. PERITACIONES**

1. La peritación médico-legal
2. Peritaciones psicológicas

3. Peritajes informáticos
4. Peritaciones inmobiliarias

## **PARTE 2. ESCAPARATIMSO Y PROMOCIONES COMERCIALES**

### 1. MÓDULO 1. PROMOCIONES COMERCIALES

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROMOCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA**

1. Comunicación comercial:
2. Planificación de actividades promocionales según el público objetivo.
3. La promoción del fabricante y del establecimiento.
4. Formas de promoción dirigidas al consumidor:
5. Selección de acciones:
6. Animación de puntos calientes y fríos en el establecimiento comercial:
7. Utilización de aplicaciones informáticas de gestión de proyectos/tareas.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. MERCHANDISING Y ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA**

1. Definición y alcance del merchandising.
2. Tipos de elementos de publicidad en el punto de venta:
3. Técnicas de rotulación y serigrafía:
4. Mensajes promocionales:
5. Aplicaciones informáticas para la autoedición de folletos y carteles publicitarios.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTROL DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES**

1. Criterios de control de las acciones promocionales.
2. Cálculo de índices y ratios económico-financieros
3. Análisis de resultados
4. Aplicación de medidas correctoras en el punto de venta.
5. Utilización de hojas de cálculo informático para la organización y control del trabajo.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. ACCIONES PROMOCIONALES ONLINE**

1. Internet como canal de información y comunicación de la empresa/establecimiento.
2. Herramientas de promoción online, sitios y estilos web para la promoción de espacios virtuales.
3. Páginas web comerciales e informativas
4. Elementos de la tienda y/o espacio virtual
5. Elementos de la promoción on line.

## 6. MÓDULO 2. ESCAPARATISMO COMERCIAL

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DEL ESCAPARATE.**

1. El escaparate y la comunicación:
2. La percepción y la memoria selectiva.
3. La imagen a proyectar del escaparate:
4. La asimetría y la simetría del escaparate:
5. La geometría del escaparate:
6. Eficacia del escaparate:

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO E IMAGEN DEL ESCAPARATE COMERCIAL.**

1. Principios básicos del escaparatismo:
2. Análisis del color en la definición del escaparate.
3. Análisis de la iluminación en el escaparatismo.
4. Elementos estructurales del escaparate:
5. Módulos carteles, señalizaciones entre otras.
6. Aplicación del color e iluminación al escaparate.
7. Valoración de un escaparate:
8. Materiales:
9. Realización de bocetos de escaparates.
10. Utilización de programas informáticos de dibujo, diseño y distribución del escaparate.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIÓN DEL MONTAJE DEL ESCAPARATE COMERCIAL.**

1. Planificación de actividades:
2. Organización de la preparación de los materiales y herramientas.
3. Cronograma y ejecución de tareas y montaje.
4. Elaboración del presupuesto del escaparate comercial:
5. Seguridad e higiene en el montaje de escaparate:
6. Simulación de la supervisión y organización del montaje de escaparate/s comercial/es.

## **PARTE 3. LEGISLACIÓN NACIONAL APLICABLE AL SECTOR DEL PERITAJE**