



**PROGRAMA FORMATIVO DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA  
COOLHUNTING EN CERÁMICA  
COMM012PO**

**PROGRAMAS DE FORMACIÓN DIRIGIDOS PRIORITARIAMENTE A TRABAJADORES OCUPADOS**

**Noviembre 2018**

**PROGRAMA DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA:  
COOLHUNTING EN CERÁMICA**

---

**DATOS GENERALES DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA**

**1. Familia Profesional:** COMERCIO Y MARKETING

**Área Profesional:** MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS

**2. Denominación:** COOLHUNTING EN CERÁMICA

**3. Código:** **COMM012PO**

**4. Objetivo General:** Identificar y analizar las tendencias en el hábitat y utilizar las fuentes de información de tendencias, así como aplicarlas a los nuevos productos y servicios cerámicos.

**5. Número de participantes:** Según normativa, el número máximo de participantes en modalidad presencial es de 30.

**6. Duración:**

Horas totales: 50

Modalidad: Presencial

Distribución de horas:

Presencial:..... 50

Teleformación:..... 0

**7. Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamiento:**

7.1 Espacio formativo:

AULA POLIVALENTE:

El aula contará con las instalaciones y equipos de trabajo suficientes para el desarrollo de la acción formativa.

- Superficie: El aula deberá contar con un mínimo de 2m<sup>2</sup> por alumno.
- Iluminación: luz natural y artificial que cumpla los niveles mínimos preceptivos.
- Ventilación: Climatización apropiada.
- Acondicionamiento eléctrico de acuerdo a las Normas Electrotécnicas de Baja Tensión y otras normas de aplicación.
- Aseos y servicios higiénicos sanitarios en número adecuado.
- Condiciones higiénicas, acústicas y de habitabilidad y seguridad, exigidas por la legislación vigente.
- Adaptabilidad: en el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad dispondrá de las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar la participación en condiciones de igualdad.
- PRL: cumple con los requisitos exigidos en materia de prevención de riesgos laborales

Cada espacio estará equipado con mobiliario docente adecuado al número de alumnos, así mismo constará de las instalaciones y equipos de trabajo suficientes para el desarrollo del curso.

7.2 Equipamientos:

Se contará con todos los medios y materiales necesarios para el correcto desarrollo formativo.

- Pizarra.
- Rotafolios.
- Material de aula.
- Medios audiovisuales.
- Mesa y silla para formador/a.
- Mesas y sillas para alumnos/as.
- Hardware y Software necesarios para la impartición de la formación.
- Conexión a Internet.

Se entregará a los participantes los manuales y el material didáctico necesarios para el adecuado desarrollo de la acción formativa

Las instalaciones y equipamientos deberán cumplir con la normativa industrial e higiénico sanitaria correspondiente y responderán a medidas de accesibilidad universal y seguridad de los participantes. En el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad se realizarán las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar su participación en condiciones de igualdad.

## **8. Requisitos necesarios para el ejercicio profesional:**

(Este epígrafe sólo se cumplimentará si existen requisitos legales para el ejercicio de la profesión)

## **9. Requisitos oficiales de los centros:**

(Este epígrafe sólo se cumplimentará si para la impartición de la formación existe algún requisito de homologación / autorización del centro por parte de otra administración competente.)

## **10. CONTENIDOS FORMATIVOS:**

### **1. INTRODUCCIÓN A CONCEPTOS BÁSICOS DE TENDENCIAS EN EL HÁBITAT**

- 1.1. Tendencias en producto del hábitat.
- 1.2. Nuevo entorno del consumidor.
- 1.3. Nuevas estrategias de comunicación y distribución.

### **2. INTRODUCCIÓN A LA METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN DE TENDENCIAS**

- 2.1. Coolhunting.
- 2.2. Visita a ferias.
- 2.3. Fuentes de información. Valoración y análisis.

### **3. INTRODUCCIÓN A LAS METODOLOGÍAS DE ANÁLISIS DE TENDENCIAS**

- 3.1. Planificación.
- 3.2. Análisis de tendencias.
- 3.3. Definición de tendencias.
- 3.4. Realización práctica de un análisis de tendencias.

### **4. INTRODUCCIÓN A LA APLICACIÓN DE TENDENCIAS EN LA EMPRESA**

- 4.1. Producto.
- 4.2. Comunicación.
- 4.3. Dinámicas para generación de nuevos conceptos de producto y comunicación.
- 4.4. Realización de un caso práctico de aplicación de las tendencias en las diversas acciones de la empresa.