



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

***Máster en Diseño y Decoración de Espacios  
Comerciales y Visual Merchandising + Titulación  
Universitaria***

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

# Máster en Diseño y Decoración de Espacios Comerciales y Visual Merchandising + Titulación Universitaria

**duración total:** 1.500 horas

**horas teleformación:** 450 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

## descripción

Este Master en Diseño y Decoración de Espacios Comerciales y Visual Merchandising le capacita para aprender con claridad los conceptos básicos del mundo de la decoración relacionada con el comercio, además de la planificación, las etapas, tareas y desempeño de las acciones de un proyecto, así como las tácticas para elegir los elementos y materiales básicos para conseguir los objetivos perseguidos mediante la reestructuración de cualquier establecimiento comercial.



## *a quién va dirigido*

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

## *objetivos*

- Adquirir nociones sobre cómo componer un espacio y crear ambientes y estilos adecuados a la personalidad de sus productos.
- Conseguir la mayor eficacia en la distribución y presentación de la mercancía en el espacio de venta.
- Conocer las técnicas apropiadas para una correcta presentación del escaparate.
- Aprender los principios básicos en el montaje de un escaparate.
- Proyectar y ambientar los espacios de un espacio comercial.
- Mostrar y analizar el proceso de diseño para el desarrollo de un espacio comercial.
- Dar visibilidad al escaparate y conocer sus cualidades oportunas.
- Conseguir una adecuada eficacia en la distribución y presentación de la mercancía en el espacio de venta.
- Capacitar al alumno en el diseño de interiores asistido por ordenador utilizando el programa 3D Studio Max para la producción de imágenes 3D aplicables a publicidad, simulación, arquitectura, etc.

## *para qué te prepara*

A través de este Master en Diseño y Decoración de Espacios Comerciales y Visual Merchandising el alumno podrá llevar a cabo la decoración de cualquier tipo de tienda con todos los elementos que ésta ampara (escaparate, fachada, publicidad, colores, iluminación, mobiliario,...). Además, le capacita a nivel profesional para crear espectaculares imágenes 3D, usando las potentes herramientas de modelado y texturizado de 3D Studio Max 2016, incluyendo las novedosas Graphite Modeling Tools.

## *salidas laborales*

Marketing, Comercio, Decoración, Dependientes de comercio, Diseño de espacios, Responsable de visual merchandising y marca.

## titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



### INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación  
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

#### NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

#### Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello

NOMBRE DEL ALUMNO/A



## forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

## metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

## materiales didácticos

- Manual teórico 'Decoración de Tiendas'
- Manual teórico 'Escaparatismo'
- Manual teórico 'Diseño 3DS Max. Modelado de Interiores'
- Manual teórico 'Diseño del Espacio Comercial: Retail Design'
- Manual teórico '3D Studio Max'
- Manual teórico 'Merchandising y Animación del Punto de Venta'



+ Información Gratis

## profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.
- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



## *plazo de finalización*

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

## *campus virtual online*

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

## *comunidad*

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

## *revista digital*

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

## *secretaría*

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

# PARTE 1. DISEÑO DEL ESPACIO COMERCIAL: RETAIL DESIGN

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS BÁSICOS

1. Concepto de mercado
2. Cliente/Consumidor
3. Marketing
4. La marca
5. Concepto de calidad
6. Concepto de excelencia

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. ASPECTOS GENERALES SOBRE MERCHANDISING

1. Concepto de Merchandising
2. Tipos de Merchandising
3. Análisis de la promoción en el punto de venta
4. Tipos de promociones en el punto de venta
5. Tipos de periodos para animar el establecimiento
6. Actitudes para un buen funcionamiento de su negocio

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. HISTORIA DEL DISEÑO

1. ¿Qué es el interiorismo?
2. La decoración en la historia
3. Aspectos teóricos
4. Percepciones del diseño
5. Principales estilos decorativos

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA IMPORTANCIA DE LA LUZ Y EL COLOR

1. La importancia de la luz
2. El equilibrio del color

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. MOBILIARIO Y ELEMENTOS DECORATIVOS

1. Introducción
2. Tipos de mobiliario
3. Utilería
4. Elementos decorativos

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. ORGANIZACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

1. Circulación en el establecimiento
2. Implantación por secciones y por familias de productos
3. Normativa de seguridad e higiene aplicada a la sala de ventas
4. Comparación de distintos puntos de venta observando la distribución del espacio

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. OPTIMIZACIÓN DEL LINEAL

1. Definición e implantación
2. Criterios organizativos
3. Cálculo de la rentabilidad del lineal
4. Contenidos prácticos: Comparación de distintos lineales

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. MONTAJE DE STAND

1. Montaje de stand
2. Diseño y distribución del espacio
3. Presentación del producto
4. Publicidad, soportes publicitarios
5. Clasificación del stand
6. Factores para planificar la asistencia en la feria

### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL ESCAPARATE**

- 1.Introducción
- 2.Introducción histórica del escaparate
- 3.Funciones y objetivos de un escaparate
- 4.Tipos de escaparates
- 5.El escaparate como elemento comunicador
- 6.Requisitos de un buen escaparate
- 7.Factores que intervienen
- 8.¿Qué es un escaparatista?
- 9.Técnicas de composición en el escaparatismo

### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL EXTERIOR COMO REFLEJO DEL INTERIOR**

- 1.La identidad, logo y rótulo
- 2.Acciones para tener un establecimiento actual
- 3.La fachada

### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. TENDENCIAS**

- 1.Comercios
- 2.Oficina

### **UNIDAD DIDÁCTICA 12. EL PROYECTO DE INTERIORISMO**

- 1.El proyecto de interiorismo
- 2.El proyecto de decoración
- 3.Cómo realizar una buena toma de datos
- 4.Razones por las que contratar a un interiorista

## **PARTE 2. DECORACIÓN DE TIENDAS**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN: PLANIFICACIÓN, DISEÑO Y DECORACIÓN.**

- 1.Breve historia del diseño
- 2.¿Qué es el diseño y la decoración?
- 3.Planificación de la idea decorativa
- 4.Diseño del proyecto de interiores
- 5.Ejecución del proyecto decorativo

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNDAMENTOS DE DISEÑO Y DECORACIÓN**

- 1.Nociones sobre el diseño y decoración
- 2.El color
- 3.La iluminación
- 4.El espacio

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO**

- 1.El Visual Merchandising
- 2.Reglas básicas de Visual Merchandising
- 3.Las imágenes
- 4.El color
- 5.Criterios de distribución y presentación del proyecto
- 6.Colocación del mobiliario
- 7.Presentaciones por temporadas

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. MOBILIARIO Y ELEMENTOS**

- 1.Introducción
- 2.Tipos de mobiliario
- 3.Utilería, Rotación de la mercadería

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. ORGANIZACIÓN DE ESPACIOS COMERCIALES**

- 1.Introducción
- 2.La distribución
- 3.Recorrido del cliente

4. Proporciones del espacio
5. Organizaciones de espacios

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA ATMÓSFERA EN LOS ESPACIOS DE VENTA**

1. Introducción
2. Efectos visuales
3. Marketing sensorial
4. Estilos decorativos
5. Clasificación del espacio

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. MONTAJE DE UNA PRESENTACIÓN VISUAL**

1. Introducción
2. La composición
3. El peso visual
4. Formas de iluminación
5. Sombras y colores
6. Decoración
7. Presentación de escaparates
8. Organización de los elementos en el escaparate

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. MONTAJE DE STAND**

1. Montaje de stand
2. Diseño y distribución del espacio
3. Presentación de producto
4. Publicidad, soportes publicitarios
5. Clasificación del stand
6. Factores para planificar la asistencia en la feria

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. PUBLICIDAD EN INTERIORES Y EXTERIORES**

1. Introducción
2. Fachadas, escaparates y entradas
3. Publicidad exterior
4. El logotipo
5. Carteles
6. Publicidad en el interior
7. Las etiquetas de precios

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. ELECCIÓN DE MATERIALES ADECUADOS**

1. Introducción
2. Materiales en el diseño del local
3. Materiales de decoración: piedra
4. Materiales de decoración: madera
5. Materiales de decoración: vidrios
6. Materiales de decoración: metal
7. Materiales de decoración: sintéticos, plásticos
8. Materiales de decoración: hormigón y yeso
9. Materiales para la presentación visual
10. Materiales a utilizar en el escaparate
11. Revestimiento de papel pintado
12. Materiales decorativos de ambientación

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. COMPOSICIÓN DEL PROYECTO TÉCNICO**

1. Planteamiento del proyecto Fases de la planificación
2. Esquema de la planificación del proyecto
3. Realización del proyecto
4. Datos técnicos para locales comerciales
5. Datos técnicos: paredes y techos

6. Presentaciones técnicas: mobiliario e iluminación

7. Datos técnicos: aire acondicionado

## **UNIDAD DIDÁCTICA 12. ÚLTIMAS TENDENCIAS EN EL DISEÑO DE TIENDAS**

1. Introducción

2. Los nuevos comercios

3. Tipos de negocios

4. Diferencia entre negocios y mercados especiales

5. Los nuevos conceptos por sectores

6. Tiendas con estilo

# **PARTE 3. ESCAPARATISMO**

## **UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS BÁSICOS**

1. Concepto de mercado

2. Cliente/Consumidor

3. Marketing

4. La marca

5. Concepto de calidad

6. Concepto de excelencia

7. Merchandising

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ESCAPARATE**

1. Introducción

2. Introducción histórica del escaparate

3. Funciones y objetivos de un escaparate

4. Tipos de escaparates

5. El escaparate como elemento comunicador

6. Requisitos de un buen escaparate

7. ¿Qué es un escaparatista?

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRINCIPIOS BÁSICOS EN EL MONTAJE DE UN ESCAPARATE**

1. Introducción

2. Principios básicos de un escaparate

3. Características fundamentales de un escaparate

4. Principios de composición de un escaparate

5. El recorrido visual

## **UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE COMPOSICIÓN EN EL ESCAPARATISMO**

1. Introducción

2. Técnicas basadas en el trazado de la línea imaginaria

3. Técnicas basadas en la localización del punto

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMPOSICIÓN VISUAL DEL ESCAPARATE**

1. Introducción

2. El color

3. La luz y la iluminación

4. Líneas, volúmenes y superficies

## **UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN LA ANIMACIÓN DE UN ESCAPARATE**

1. Elementos estructurales

2. Elementos de fijación

3. Revestimientos

4. Carteles

5. Materiales de ambientación

6. Elementos móviles y sistemas de animación

7. Elementos fijos

8. Elementos vivos

9. Maniqués
10. Herramientas de trabajo en el escaparate

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. PASOS A SEGUIR EN EL MONTAJE DE UN ESCAPARATE**

1. Introducción
2. La idea
3. El proyecto
4. Maqueta
5. Presupuesto
6. Tiempo de ejecución
7. Programación de la exposición de productos
8. Preparación de los productos a exponer
9. El montaje de los productos

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. DIBUJO Y DISEÑO**

1. La comunicación visual: el significado del diseño
2. La composición y el diseño
3. Dibujo artístico y dibujo técnico

## **PARTE 4. MERCHANDISING Y ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCADO**

1. Concepto de mercado
2. Definiciones y conceptos relacionados
3. División del mercado

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONSUMIDOR**

1. El consumidor y sus necesidades
2. La psicología del mercado
3. La psicología del consumidor
4. Necesidades
5. Motivaciones
6. Tipos de consumidores
7. Análisis del comportamiento del consumidor
8. Factores de influencia en la conducta del consumidor
9. Modelos del comportamiento del consumidor

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE**

1. Servicio al cliente
2. Asistencia al cliente
3. Información y formación del cliente
4. Satisfacción del cliente
5. Formas de hacer el seguimiento
6. Derechos del cliente-consumidor
7. Tratamiento de reclamaciones
8. Tratamiento de dudas y objeciones

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE COMPRA**

1. Proceso de decisión del comprador
2. Roles en el proceso de compra
3. Complejidad en el proceso de compra
4. Tipos de compra
5. Variables que influyen en el proceso de compra

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENTAS**

1. Introducción

2. Teorías de las ventas
3. Tipos de ventas
4. Técnicas de ventas

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL VENDEDOR. PSICOLOGÍA APLICADA**

1. El vendedor
2. Tipos de vendedores
3. Características del buen vendedor
4. Cómo tener éxito en las ventas
5. Actividades del vendedor
6. Nociones de psicología aplicada a la venta
7. Consejos prácticos para mejorar la comunicación
8. Actitud y comunicación no verbal

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA.**

1. Merchandising
2. Condiciones ambientales
3. Captación de clientes
4. Diseño interior
5. Situación de las secciones
6. Animación
7. Mobiliario
8. La Circulación de los Clientes
9. Distribución de las secciones
10. La cartelería y señalización

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. EXTERIOR DEL PUNTO DE VENTA**

1. Introducción
2. La identidad, logo y rótulo
3. Entrada al establecimiento
4. Acciones para tener un comercio actual
5. ¿Dónde establezco el punto de venta?
6. ¿Por qué es importante la imagen exterior de mi punto de venta?
7. El escaparate

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL LINEAL**

1. Optimización de líneas
2. Reparto del lineal
3. La implantación del lineal
4. Los diferentes niveles del lineal
5. Presentación de los productos del lineal

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. ASPECTOS GENERALES SOBRE MERCHANDISING**

1. Concepto de merchandising
2. Tipos de merchandising
3. Análisis de la promoción en el punto de venta
4. Objetivos del merchandising promocional
5. Tipos de promociones en el punto de venta
6. Tipos de periodos para promocionar el establecimiento
7. Actitudes para un buen funcionamiento de su negocio

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. PUBLICIDAD EN EL LUGAR DE VENTA (PLV)**

1. ¿Cómo gestionar eficazmente el área expositiva?
2. Técnicas de animación
3. La publicidad en el lugar de venta (PLV)
4. Objetivos de la publicidad
5. El mensaje publicitario

6.Elementos de venta visual

## **PARTE 5. DISEÑO CON 3D STUDIO MAX**

### **MÓDULO 1. ELEMENTOS DE LA INTERFAZ**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA INTERFAZ DE 3D STUDIO MAX**

- 1.¿Qué es 3D Studio Max?
- 2.Elementos de la interfaz
- 3.El panel de comandos
- 4.La barra inferior

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS VENTANAS GRÁFICAS**

- 1.Las ventanas de visualización
- 2.Las vistas
- 3.Utilización de los gizmos de navegación (ViewCube y Steering Wheels)
- 4.Utilización de la rueda de desplazamiento
- 5.Opciones de la ventana gráfica

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. CREACIÓN Y EDICIÓN DE ESCENAS**

- 1.Crear y guardar escenas
- 2.Importar y exportar escenas

### **MÓDULO 2. CREACIÓN Y MODELADO DE OBJETOS**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. CREACIÓN DE OBJETOS**

- 1.Creación de objetos
- 2.Cambiar nombre y color

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. MÉTODOS DE CREACIÓN EN EL MODELADO DE OBJETOS**

- 1.Los métodos de creación
- 2.Creación de Splines

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. SELECCIÓN Y MODIFICACIÓN DE OBJETOS**

- 1.Métodos de selección
- 2.Modificar objetos
- 3.Segmentos

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS MODIFICADORES EN EL MODELADO TRIDIMENSIONAL**

- 1.Los modificadores
- 2.La pila de modificadores

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. MODELADO DE OBJETOS**

- 1.Polígonos
- 2.Selección de Sub-objetos
- 3.Modificar partes de un objeto
- 4.Las normales
- 5.Chaflán, extrudido y bisel
- 6.Principales herramientas de modelado

### **MÓDULO 3. MATERIALES, CÁMARAS Y LUCES**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. PROPIEDADES DE LOS MATERIALES. MATERIAL EDITOR**

- 1.Introducción a las Propiedades de los materiales
- 2.Material editor
- 3.Material / Map Browser y Explorer
- 4.Material estándar y sombreadores
- 5.Mapas 2D
- 6.Mapas 3D
- 7.Materiales compuestos y modificadores

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. LAS CÁMARAS Y LAS LUCES**

- 1.Cámaras

2.Luces

## **MÓDULO 4.ANIMACIÓN Y RENDERIZACIÓN**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA ANIMACIÓN DE OBJETOS**

- 1.La animación con Auto Key
- 2.La animación con Set Key
- 3.Edición de fotogramas clave
- 4.Propiedades de reproducción
- 5.Modificaciones desde la hoja de rodaje
- 6.El editor de curvas

### **UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA RENDERIZACIÓN**

- 1.¿Qué es la renderización?
- 2.Renderización
- 3.Efectos de renderización

## **PARTE 6. DISEÑO Y MODELADO DE INTERIORES CON 3D STUDIO MAX**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROYECTO**

- 1.Presentación
- 2.Espacio de trabajo
- 3.Importación plano CAD

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. CREACIÓN DEL ESPACIO**

- 1.Modelar el entorno
- 2.Creación de puertas
- 3.Creación de ventanas
- 4.Crear escaleras

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. MOBILIARIO DE INTERIORES**

- 1.Modelado de objetos básicos
- 2.Importación de objetos de librerías

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. ELEMENTOS DE DETALLE**

- 1.Rodapié y molduras
- 2.Crear cortinas
- 3.Crear objetos decorativos

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. TEXTURIZADO**

- 1.Creación y aplicación de materiales
- 2.Materiales

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. ILUMINACIÓN Y CÁMARAS**

- 1.Crear luz exterior
- 2.Crear luz interior
- 3.Modelado del entorno para renderizado
- 4.Cámaras

### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. RENDER FINAL**

- 1.Configuración del Renderizado
- 2.Resultados finales
- 3.Recorrido virtual

**+ Información Gratis**