

INSEGNAMENTO	DOCENTE	CFA
Scenografia (allestimento spazi del punto vendita)	ROBERTO MANGIAROTTI	6

OBIETTIVI FORMATIVI E RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI

L'attività didattica ha lo scopo di stimolare gli studenti alla progettazione di allestimenti espositivi riguardo spazi di vendita, mediante analisi metodologiche e pratiche, che possono suggerire un percorso mentale consapevole, ad ogni livello di progetto, del valore comunicativo dell'allestimento stesso.

Con la fase di allestimento si attua una comunicazione tra chi espone i prodotti per la vendita e il fruitore, consentendo all'esercente, per mezzo del lavoro del progettista, di far giungere il messaggio. Mostrare per conoscere e per far conoscere è il concetto alla base di ogni evento espositivo, per commercializzare

L'oggetto della comunicazione può essere un'idea, una sensazione, un oggetto, ma sempre, affinché ciò si verifichi, il fruitore deve instaurare una connessione con quello che gli viene mostrato e con l'ambiente che a lui lo mostra.

Con riferimento ai Descrittori di Dublino i risultati di apprendimento attesi sono:

Conoscenza e capacità di comprensione

Conoscere e saper comprendere nozioni base per le esposizioni commerciali

Conoscenza dei concetti fondamentali del mostrare per convincere, dell'esaltazione del prodotto

Capacità di applicare conoscenza e comprensione

Capacità di saper controllare ed utilizzare gli spazi interni ed esterni del punto vendita

Capacità di saper controllare ed utilizzare i materiali e il budget

Autonomia di giudizio

Capacità di formulare valutazioni autonome

Saper raccogliere, modificare ed elaborare dati, modelli, texture, immagini, ecc, in autonomia per la realizzazione e creazione di oggetti o ambientazioni virtuali di design o architettoniche

Abilità comunicative

Acquisire la terminologia tecnica adeguata alle descrizioni dei linguaggi tecnici

Saper comunicare informazioni, nozioni, problemi e soluzioni con il linguaggio opportuno.

Saper gestire in autonomia e comprendere il livello comunicativo grafico utilizzato.

Capacità d'apprendimento

Saper comprendere ed acquisire in autonomia nuove nozioni, ed essere in grado di utilizzarle.

Saper utilizzare e sfruttare le conoscenze e le logiche apprese anche in altri contesti, software o situazioni per analogia

Le abilità e le capacità descritte saranno valutate sia in itinere sia nell'esame finale

APPORTO SPECIFICO AL PROFILO PROFESSIONALE / CULTURALE

Lo studente sarà formato per saper utilizzare in autonomia il motore di renderizzazione Vray abbinato al software di modellazione 3dsMax e di saper integrare queste conoscenze con eventuali futuri approfondimenti.

Sarà in grado di comprendere le logiche e le tecniche di renderizzazione, utilizzabili anche con altri motori di rendering di funzionamento analogo. Sarà in grado di rappresentare quanto modellato e presentarlo attraverso l'elaborazione e la post produzione di immagini sia stilizzate che fotorealistiche.

Verrà inoltre introdotto il tema simulativo e di renderizzazione in tempo reale attraverso Unreal Engine 5 nonché verrà fatto cenno alle nuove tecnologie emergenti specialmente in ambito Virtual Reality (UE5) e di generazione di immagini attraverso Intelligenze Artificiali del tipo Text-to-Image (MidJourney). Particolare attenzione verrà data ad una analisi critica nei confronti di queste tecnologie evidenziando vantaggi svantaggi e implicazioni.

Prospettive occupazionali

Lo studente potrà utilizzare le competenze acquisite per inserirsi in tutti quegli ambiti dove è richiesta una figura di progettista e allestitore di spazi vendita, sia negozi che aree interne a centri commerciali o altro. Generando spazi in ambienti interni od esterni, adatti al prodotto merceologico da commercializzare. I principali sbocchi professionali riguardano generalmente gli ambiti Architettonico, di Design, di proposta dei prodotti, dove vi sia necessità di dover comunicare la validità di un elemento.

PREREQUISITI RICHIESTI

Una conoscenza di base del software Autocad e uso di sketchup quindi

CONTENUTI DELL'INSEGNAMENTO

MODULO	PERIODO	UNITÀ DI PROGRAMMAZIONE
1° MODULO	NOV. - DIC. ORE - 4	1. Introduzione al corso
Introduzione al corso e studio di alcuni punti vendita realizzati No	DIC. - GEN. ORE - 16	2. Visione e analisi di alcuni punti vendita di telefonia eseguiti per la società TRE 3
	GEN. - FEB. ORE - 10	3. Studio dei materiali e dell'illuminazione diretta e indiretta dei punti vendita
	FEB. - MAR. ORE - 6	4. Il linguaggio, il messaggio dell'esposizione
VERIFICHE INTERMEDIE (TEORIA ED ELABORATI)	DAL 13/02/2023 AL 17/02/2023	
PAUSA DIDATTICA TRA 1° E 2° MODULO SEMESTRALE	DAL 17/02/2023 AL 06/03/2023	
2° MODULO	MAR. - APR. ORE - 8	5. Le esposizioni commerciali
Renderizzazione ray-tracing e in real time. Tecnologie emergenti	APR. - MAG. ORE - 6	6. Il progetto intelligente
	MAG. - GIU. ORE - 6	7. Dal disegno alla realizzazione
	GIU. - LUG. ORE - 4	8. L'identità visiva e la comunicazione
		Presentazione Esame e Conclusioni
VERIFICA FINALE (ELABORATI)	DAL 15/06/2023 AL 21/06/2023	
CHIUSURA 2° MODULO	21/06/2023	

ARGOMENTI

UNITÀ	CONTENUTI
1	TEORIA - LEZIONI FRONTALI: Introduzione al corso Introduzione alle conoscenze di base della materia PRATICA - ATTIVITÀ DI PROGETTO / ESERCITAZIONI: Le suddivisioni della cellula negozio
2	TEORIA - LEZIONI FRONTALI: Visione e analisi di alcuni punti vendita di telefonia eseguiti per la società TRE 3 PRATICA - ATTIVITÀ DI PROGETTO / ESERCITAZIONI:

	Progettazione di un punto vendita con base negozi realizzati
3	<p>TEORIA - LEZIONI FRONTALI:</p> <p>Studio dei materiali e dell'illuminazione diretta e indiretta dei punti vendita</p> <p>PRATICA - ATTIVITÀ DI PROGETTO / ESERCITAZIONI:</p> <p>studio e relazione dei materiali e dell'illuminazione dei modelli virtuali realizzati precedentemente</p>
4	<p>TEORIA - LEZIONI FRONTALI :</p> <p>Il linguaggio, il messaggio dell'esposizione:</p> <ul style="list-style-type: none"> • IL MESSAGGIO DELL'ESPOSIZIONE • IL CURATORE, IL PROGETTISTA E L'ALLESTITORE • IL CONTESTO: • SPAZI INTERNI • SPAZI ESTERNI • SPAZIO URBANI <p>PRATICA - ATTIVITÀ DI PROGETTO / ESERCITAZIONI: Creazione e applicazione della base teorica</p>
5	<p>TEORIA - LEZIONI FRONTALI:</p> <p>Le esposizioni commerciali</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mostrare per convincere; • l'esaltazione dei prodotti; • i contenuti dell'esposizione; • Oggetti e comunicazione; • l'apparato persuasivo; • l'innovazione sposta; • l'allestimento. <p>PRATICA - ATTIVITÀ DI PROGETTO / ESERCITAZIONI: Realizzazione di spazi vendita rispetto i concetti studiati</p>
6	<p>TEORIA - LEZIONI FRONTALI:</p> <p>Il progetto intelligente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il budget • i tempi • i materiali • le strutture modulari • le strutture su misura <p>PRATICA - ATTIVITÀ DI PROGETTO / ESERCITAZIONI:</p> <p>Continua il progetto degli spazi vendita</p>
7	<p>TEORIA - LEZIONI FRONTALI:</p> <p><u>Dal disegno alla realizzazione:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • I disegni di progetto • i disegni preliminari • le viste tridimensionali • il progetto esecutivo <p>la realizzazione</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il tracciamento • l'assistenza • le finiture • le esposizioni dei prodotti <p>PRATICA - ATTIVITÀ DI PROGETTO / ESERCITAZIONI:</p> <p>Realizzazione progettuale con on software di autocad e sketchup</p>

8	<p>TEORIA - LEZIONI FRONTALI: L'identità visiva e la comunicazione</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'immagine complessiva • la percezione • i dettagli • la comunicazione • la memoria <p>PRATICA - ATTIVITÀ DI PROGETTO / ESERCITAZIONI: Modellazione e renderizzazione di un ambiente a scelta legato al proprio corso di studi Presentazione finale</p>
---	--

METODI DIDATTICI

Sono previste lezioni frontali per introdurre i temi di progetto, le metodologie e gli strumenti, prove pratiche ed esercitazioni sono costanti durante l'intero svolgimento del corso.

Al fine di raggiungere gli obiettivi formativi del corso e di agevolare l'apprendimento degli studenti verrà utilizzata una metodologia didattica partecipativa basata sul dialogo e confronto di idee e progettualità

BIBLIOGRAFIA

Ali Filippini: Il negozio conteso ed. Franco Angeli

Christian Norberg-Schulz: Esistenza spazio e architettura. Officina edizioni Massimo Malagugini: Allestire per comunicare ed. Franco Angeli

Riccardo Salvi: Manuale di architettura d'interni ed. Franco Angeli

CRITERI DI ATTRIBUZIONE DEI CREDITI

METODO DIDATTICO	1° MODULO - ORE DI ATTIVITÀ SVOLTE IN PRESENZA	1° MODULO - ORE DI STUDIO AUTONOMO	2° MODULO - ORE DI ATTIVITÀ SVOLTE IN PRESENZA	2° MODULO - ORE DI STUDIO AUTONOMO
LEZIONE	16		8	
ESERCITAZIONE	10	30	6	15
ATTIVITÀ DI PROGETTO / RICERCA	10	15	10	30
TOTALE (*)	36	45	24	45

Lezione: ha la finalità di trasmettere i concetti teorici e pratici previsti nel programma dell'insegnamento funzionali al raggiungimento dei risultati di apprendimento attesi

Esercitazione: ha la finalità di applicare, attraverso esercizi guidati dal Docente, i concetti acquisiti;

Attività di progetto / ricerca: ha la finalità di affinare le competenze e le abilità acquisite. Si basa su temi progettuali e di ricerca assegnati dal docente e prevede, in tutto o in parte, uno sviluppo autonomo da parte dello studente.

(*) Il totale delle ore deve corrispondere a 25 x n. CFA previsti per la disciplina.

► Descrizione dei temi di approfondimento oggetto dei lavori di ricerca e degli elaborati grafici assegnati, specificando quali sono richiesti per il 1° modulo e quali per il 2° modulo:

Durante il corso lo studente dovrà approfondire la tematica dello spazio vendita in relazione alle disposizioni degli elementi a loro connessi.

1° Modulo:

- Le suddivisioni della cellula negozio (Disegni progettuali a mano libera)
- Progettazione di un punto vendita con base negozi realizzati
- studio e relazione dei materiali e dell'illuminazione dei modelli virtuali realizzati precedentemente
- Creazione e applicazione della base teorica riguardante l'illuminazione (**sketchup**)

2° Modulo:

- Realizzazione di spazi vendita rispetto i concetti studiati
- Realizzazione progettuale di uno spazio del punto vendita con un software di autocad e sketchup
- Modellazione e renderizzazione di un ambiente a scelta legato al proprio corso di studi

MODALITÀ DI PRESENTAZIONE DEL MATERIALE RICHIESTO ALL'ESAME

Il materiale richiesto all'esame consisterà in tutto ciò che è stato richiesto durante il corso e in modo individuale. Comprenderà sia i file originali di modellazione sia le immagini/rendering (formato .jpg, .png o .exr) ed in particolare è richiesta una presentazione finale riassuntiva, descrittiva ed esplicativa di quanto svolto e appreso durante il corso (pacchetto .indd o .ai e .pdf). L'esposizione avverrà sottoforma di slide presentate in un pdf nel quale si mostrano le immagini finali di quanto prodotto durante il corso, evidenziando ed illustrando le varie fasi, i processi che hanno portato alla generazione delle immagini finali.