



centro  
di formazione  
professionale

Centro di formazione professionale OCST

+41 91 913 41 00 (Lugano)

+41 91 913 41 01 (Giubiasco)

[www.cfp-ocst.ch](http://www.cfp-ocst.ch) | [info@cfp-ocst.ch](mailto:info@cfp-ocst.ch)



Via Serafino Balestra 19 | 6901 Lugano

Via Campagna 5 | 6512 Giubiasco

Lingua Sagl  
**FORMAT**

scuola di lingue  
traduzioni

**FORMAT Lingua Sagl**

+41 91 921 26 00 (corsi)

+41 91 921 27 00 (traduzioni)

[www.formatlingua.ch](http://www.formatlingua.ch) | [info@formatlingua.ch](mailto:info@formatlingua.ch)

## Vendita, marketing strategico e comunicazione

<b>Descrizione</b>	I nostri corsi nel settore della vendita permettono al/alla partecipante di rafforzare e valorizzare le proprie competenze, incentrando il lavoro in classe da un lato sulle tecniche di comunicazione e di vendita, sui rapporti umani e sull'acquisizione/fidelizzazione del cliente e dall'altro sulla valorizzazione e presentazione delle merci e dei prodotti
<b>Obiettivi d'apprendimento</b>	Questo corso vuole permettere alle persone attive nel settore del commercio al dettaglio di acquisire maggiori conoscenze nella tecnica di vendita
<b>Destinatari</b>	Il corso è rivolto a impiegati nel settore della vendita, e a persone che vogliono iniziare la loro attività lavorativa nel settore della vendita
<b>Requisiti</b>	Nessuno, se non una buona conoscenza della lingua italiana
<b>Contenuti</b>	<p><b>Psicologia della vendita</b></p> <p>L'arte della Negoziazione Comunicazione pervasiva I processi di fidelizzazione Come costruire il proprio "brand" Le esigenze dell'essere umano Come proporre e presentare il prodotto, dimostrazione del prodotto Argomentazione e Benefit Selling Trattamento delle obiezioni Saper riconoscere i segnali d'acquisto Tecniche di conclusione Vendite complementari Storia del marketing La grande distribuzione organizzata e il nuovo modello di marketing Elementi di marketing esperienziale Intelligenza emotiva nel marketing moderno Contributi video del master il sole 24 ore sul marketing strategico e Video e analisi in plenaria del documentario the corporation Elementi di store management Concetti di auto-imprenditorialità</p>
<b>Profilo dei formatori</b>	Esperienza professionale di almeno 2 anni in funzione analoga Attitudine alla formazione continua, sia disciplinare che didattica Maturità professionale o Laurea FFA1
<b>Metodologia</b>	Un approccio comunicativo centrato il più possibile sullo studente, che permette al partecipante di lavorare nel modo che preferisce, e creare condizioni favorevoli per l'auto-formazione, dato che molto lavoro deve essere svolto in modo autonomo
<b>Studio individuale</b>	Migliori risultati sono ottenibili con un adeguato e regolare studio individuale
<b>Attestato</b>	È rilasciato con il dettaglio delle competenze acquisite e una frequenza minima dell'80%

<b>Durata</b>	60 ore		
<b>Giorni e Orari</b>	Lun / Mar: 09:00-16:00		
<b>Luogo del Corso</b>	Lugano		
<b>Periodo</b>	13.05.2024-11.06.2024		
<b>Partecipanti</b>	6-12		
<b>Costo del corso</b>	Soci OCST: CHF 600	Non soci OCST: CHF 1'000	Materiale didattico: Incluso