



Marketing Esperienziale

Descrizione	Mettere in campo le proprie qualità per vendere un prodotto, per valorizzare il prodotto e il cliente. Valorizzare le proprie esperienze e metterle in pratica con maggior conoscenza di sé.
Obiettivi d'apprendimento	Il corso ha il duplice obiettivo di trapiantare la conoscenza del mondo "Store" nella sua declinazione più marcatamente pragmatica e nella visione più psicologica della relazione umana
Destinatari	Impiegati nel settore della vendita, e persone che vogliono iniziare la loro attività lavorativa nel settore della vendita
Requisiti	Lavorare nel settore della vendita, oppure aver frequentato il corso di tecnica della vendita o allestimento vetrine
Contenuti	Approccio al cliente, e gestione degli spazi Floor competence Approccio al cliente Struttura della conversazione Elementi di Visual merchandising Abbinamenti consigliati Elementi di Store Manager Riconoscimento dei segnali del linguaggio del corpo umano Gestione del conflitto interpersonale Psicologia della vendita Marketing sensoriale
Profilo dei formatori	Titolo di studio disciplinare di livello secondario II o terziario Certificato FSEA/FFA livello 1 o livello 2 Esperienza professionale di almeno 2 anni in funzione analoga Formazione continua regolare, sia disciplinare che didattica
Metodologia	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
Studio individuale	Migliori risultati sono ottenibili con un adeguato e regolare studio individuale
Attestato	È rilasciato con il dettaglio delle competenze acquisite e una frequenza minima dell'80%

Durata	30 ore/lezione
Giorni e Orari	Mar / Gio: 19:00-22:00
Luogo del Corso	Online
Periodo	11.11.2025-11.12.2025
Partecipanti	6-12
Costo del corso	CHF 590

Materiale didattico: Incluso