



## Marketing Esperienziale

|                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Descrizione</b>               | 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.                                                                                                                                                                                           |
| <b>Obiettivi d'apprendimento</b> | 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                                                                                                                                                                                               |
| <b>Destinatari</b>               | Impiegati nel settore della vendita, e persone che vogliono iniziare la loro attività lavorativa nel settore della vendita                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Requisiti</b>                 | Lavorare nel settore della vendita, oppure aver frequentato il corso di tecnica della vendita o allestimento vetrine                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Contenuti</b>                 | <b>Approccio al cliente, e gestione degli spazi</b><br>Floor competence<br>Approccio al cliente<br>Struttura della conversazione<br>Elementi di Visual merchandising<br>Abbinamenti consigliati<br>Elementi di Store Manager<br>Riconoscimento dei segnali del linguaggio del corpo umano<br>Gestione del conflitto interpersonale<br>Psicologia della vendita<br>Marketing sensoriale |
| <b>Profilo dei formatori</b>     | Esperienza professionale di almeno 2 anni in funzione analoga<br>Attitudine alla formazione continua, sia disciplinare che didattica<br>Maturità professionale o Laurea<br>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>          | 30 ore                 |
| <b>Giorni e Orari</b>  | Mar / Gio: 09:00-12:00 |
| <b>Luogo del Corso</b> | Lugano                 |
| <b>Periodo</b>         | 04.03.2025-10.04.2025  |
| <b>Partecipanti</b>    | 6-12                   |
| <b>Costo del corso</b> | CHF 590                |

Materiale didattico: Incluso