



Vendita, marketing strategico e comunicazione

Descrizione	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
Obiettivi d'apprendimento	Questo corso vuole permettere alla persone attive nel settore del commercio al dettaglio di acquisire maggiori conoscenze nella tecnica di vendita
Destinatari	Il corso è rivolto a impiegati nel settore della vendita, e a persone che vogliono iniziare la loro attività lavorativa nel settore della vendita
Requisiti	Nessuno, se non una buona conoscenza della lingua italiana
Contenuti	Psicologia della vendita 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
Profilo dei formatori	Esperienza professionale di almeno 2 anni in funzione analoga Attitudine alla formazione continua, sia disciplinare che didattica Maturità professionale o Laurea FFA1
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 60 ore

Giorni e Orari Lun / Mer: 18:00-21:00

Luogo del Corso Lugano

Periodo 10.03.2025-21.05.2025

Partecipanti 6-12

Costo del corso CHF 1'000

Materiale didattico: Incluso