



## 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 alle 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 / Mar: 09:00-16:00

**Luogo del Corso** Lugano

**Periodo** 13.05.2024-11.06.2024

**Partecipanti** 6-12

**Costo del corso** Soci OCST: CHF 600

Non soci OCST: CHF 1'000

Materiale didattico: Incluso