



Visual Merchandising

Descrizione Nelle superfici di vendita affianca il venditore nel trasformare il punto di vendita in un luogo emozionale che metta il cliente a suo agio e che favorisca l'acquisto. Progetta lo spazio espositivo con competenza e professionalità trasmettendo il messaggio comunicativo del Brand aziendale

Obiettivi d'apprendimento Al termine del corso il partecipante è in grado di trasmettere i valori del Brand sul punto di vendita attraverso gli strumenti di Visual Merchandising. Progetta spazi espositivi secondo i criteri del più attuale Store Management

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 Lavorare nel settore della vendita al dettaglio. Buona conoscenza della lingua italiana.

Contenuti
Prima parte: la vendita e la relazione con il nuovo consumatore
Psicologia della vendita
Elementi di Visual Merchandising
Presentazione del Brand
Marketing sensoriale
Elementi di Store Manager
Seconda parte: la progettazione degli spazi di vendita
Progettazione degli spazi espositivi, layout
Illuminotecnica
Design Fashion
Abbigliamenti consigliati

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, alternanza di teoria e pratica.

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 / Ven: 08:30-10:30

Luogo del Corso Mendrisio

Periodo 07.10.2025-12.12.2025

Partecipanti 6-12

Costo del corso CHF 590

Materiale didattico: CHF 40