



Social Media Management

Descrizione	Il corso si rivolge a chi desidera utilizzare i social media come strumenti efficaci per sostenere e valorizzare l'attività di vendita. Attraverso un percorso pratico, i partecipanti acquisiranno competenze per migliorare la visibilità online, promuovere prodotti e servizi, rafforzare l'identità del punto vendita e interagire con i clienti in modo professionale.
Obiettivi d'apprendimento	Identificare i canali social più adatti per il proprio ambito di vendita. Progettare e gestire un piano editoriale coerente con l'identità del negozio o brand. Creare contenuti visivi efficaci (foto, video, post, storie, reel). Gestire le interazioni con la clientela sui social in modo professionale. Promuovere prodotti e offerte tramite campagne sponsorizzate. Applicare le regole base in materia di privacy, copyright e sicurezza. Monitorare e migliorare le performance delle pubblicazioni online.
Destinatari	Addetti/e alla vendita al dettaglio Responsabili di negozio Collaboratori/trici che curano la comunicazione social Lavoratori/trici interessati a sviluppare competenze digitali trasversali
Requisiti	Competenze informatiche di base Interesse per il digitale e la comunicazione Non è richiesta una conoscenza pregressa dei social media a livello professionale
Contenuti	Social media al servizio della vendita I canali più efficaci per il commercio al dettaglio Obiettivi e opportunità per chi lavora nella vendita Strategia digitale e identità del negozio/brand Come distinguersi online: tono di voce, immagine, valori Definizione di un piano editoriale efficace Creazione di contenuti Foto e video per prodotti, offerte e vetrine Storie, reel, post: cosa pubblicare e quando Tool semplici per creare contenuti anche da smartphone (es. Canva, CapCut) Interazione con i clienti e gestione delle recensioni Come rispondere ai commenti e ai messaggi Costruire fiducia e relazione tramite i social Prevenire e gestire recensioni negative Promozioni e campagne sponsorizzate Come promuovere un prodotto o un evento speciale Introduzione agli annunci su Facebook/Instagram Regole da conoscere: privacy, immagini, copyright Privacy, uso corretto delle immagini, copyright Sicurezza e gestione responsabile della pagina Analisi dei risultati e miglioramento continuo Come leggere i dati e migliorare le performance Strumenti di base per monitorare successo delle pubblicazioni
Profilo dei formatori	Titolo di studio disciplinare di livello 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	Il corso si svolge in modalità onlive (a distanza, in diretta) su Microsoft Teams, con un'impostazione fortemente pratica. Saranno proposti esercizi, simulazioni e analisi di casi reali, per garantire l'applicabilità immediata delle competenze acquisite.
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%



centro
di formazione
professionale



Via Serafino Balestra 19 | 6901 Lugano
Via Campagna 5 | 6512 Giubiasco

Lingua Sagl
FORMAT
scuola di lingue
traduzioni

FORMAT Lingua Sagl
+41 91 921 26 00 (corsi)
+41 91 921 27 00 (traduzioni)
www.formatlingua.ch | info@formatlingua.ch

Centro di formazione professionale OCST
+41 91 913 41 00 (Lugano)
+41 91 913 41 01 (Giubiasco)
www.cfp-ocst.ch | info@cfp-ocst.ch

**Informazioni
Supplementari**

Modalità online sincrona su piattaforma Microsoft Teams.

Durata 21 ore/lezione (7 lezioni di 3 ore/lezione)

Giorni e Orari Mar: 19:00-22:00

Luogo del Corso Online

Periodo 04.11.2025-16.12.2025

Partecipanti 6-12

Costo del corso CHF 600

Materiale didattico: CHF 50