



## Tecnica della vendita

|                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Descrizione</b>               | In questo corso saranno approfondite le fasi della vendita, dalla gestione del contatto con i clienti fino alla conclusione del contratto di acquisto                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Obiettivi d'apprendimento</b> | Questo corso vuole permettere alla persone attive nel settore del commercio al dettaglio di acquisire maggiori conoscenze nella tecnica di vendita                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Destinatari</b>               | Nessuno, se non una buona conoscenza della lingua italiana                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Requisiti</b>                 | Il corso è rivolto a impiegati nel settore della vendita, e a persone che vogliono iniziare la loro attività lavorativa nel settore della vendita                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Contenuti</b>                 | <p><b>La personalità di vendita:</b><br/>i diversi canali di vendita<br/>psicologia di vendita<br/>psicologia del successo</p> <p><b>Gestione del punto vendita:</b><br/>preparazione<br/>premesse e organizzazione del locale vendita<br/>organizzare la cartoteca clienti<br/>gestire il contatto con il cliente in tutti i suoi aspetti<br/>saper porre le domande in modo corretto.</p> <p><b>Le esigenze dell'essere umano:</b><br/>analisi delle esigenze<br/>come proporre e presentare il prodotto<br/>dimostrazione del prodotto<br/>stilare un'offerta scritta<br/>argomentazione e Benefit Selling<br/>trattamento delle obiezioni<br/>saper riconoscere i segnali d'acquisto<br/>tecniche di conclusione<br/>vendite complementari<br/>servizio clienti<br/>dopo vendita e fidelizzazione del cliente</p> |
| <b>Profilo dei formatori</b>     | <p>Titolo di studio disciplinare di livello secondario II o terziario<br/>Certificato FSEA/FFA livello 1 o livello 2<br/>Esperienza professionale di almeno 2 anni in funzione analoga<br/>Formazione continua regolare, sia disciplinare che didattica</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <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/lezione         |
| <b>Giorni e Orari</b>  | Mar / Gio: 18:00-21:00 |
| <b>Luogo del Corso</b> | Lugano                 |
| <b>Periodo</b>         | 18.11.2025-18.12.2025  |
| <b>Partecipanti</b>    | 6-12                   |
| <b>Costo del corso</b> | CHF 590                |

Materiale didattico: Incluso