centro di formazione professionale
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

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

Tecniche di vendita efficaci

Descrizione	Il corso "Tecniche di vendita efficaci" fornisce le competenze fondamentali per condurre con successo il processo di vendita, dall'approccio iniziale al cliente fino alla chiusura e al follow-up. Attraverso simulazioni, role play e casi pratici, i partecipanti apprenderanno le tecniche per instaurare relazioni di fiducia, analizzare i bisogni, presentare il prodotto in modo persuasivo e superare le obiezioni. È il modulo di base ideale per chi vuole operare con professionalità nel settore vendite e rappresenta la base complementare agli altri corsi del percorso "Vendere Oggi".
Obiettivi d'apprendimento	Al termine del corso, il partecipante è in grado di: • Comprendere il ruolo e le responsabilità del venditore professionista. • Gestire tutte le fasi del processo di vendita in modo strutturato. • Utilizzare tecniche di comunicazione persuasiva e ascolto attivo. • Analizzare i bisogni del cliente e costruire una proposta di valore. • Superare obiezioni e resistenze con argomentazioni efficaci. • Concludere la vendita e gestire il follow-up per fidelizzare il cliente. • Monitorare i risultati attraverso indicatori di performance.
Destinatari	Il corso è rivolto ad addetti/e e responsabili vendite. Consulenti e agenti commerciali. Imprenditori e professionisti che desiderano sviluppare competenze di vendita. Chi intraprende un percorso di formazione nel settore commerciale e retail.
Requisiti	Non sono richieste esperienze pregresse. È consigliata predisposizione alla comunicazione e all'interazione con il pubblico.
Contenuti	Il ruolo del venditore professionista Competenze e atteggiamento vincente. L'etica nella vendita. Il processo di vendita Preparazione e pianificazione. Approccio al cliente e creazione di rapport. Comunicazione e ascolto attivo Tecniche di comunicazione verbale e non verbale. Domande aperte e chiuse per individuare i bisogni. Presentazione del prodotto/servizio Proposta di valore e vantaggi competitivi. Tecniche di storytelling applicate alla vendita. Gestione delle obiezioni Tipologie di obiezioni e strategie di risposta. Tecniche di negoziazione win-win. Chiusura della vendita e follow-up Tecniche di chiusura diretta e indiretta. Fidelizzazione e gestione della relazione nel tempo. KPI di vendita tradizionale Come misurare e migliorare le performance.
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 sviluppa attraverso simulazioni, role play, analisi di casi reali ed esercitazioni pratiche su situazioni di vendita.
Studio individuale	Lo studio individuale, pari ad almeno la metà delle ore in aula, comprende: preparazione di scenari di vendita personalizzati, analisi di casi di successo, sviluppo di un proprio piano di azione commerciale.
Attestato	È rilasciato con il dettaglio delle competenze acquisite e una frequenza minima dell'80%.

centro di formazione professionale

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

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

Informazioni Supplementari

Descrizione del percorso formativo
Competenze integrate per vendere, valorizzare e comunicare prodotti e servizi.
Il percorso "Vendere Oggi" è stato progettato per fornire competenze complete e aggiornate a chi opera o desidera operare nel settore commerciale, retail ed e-commerce.
L'itinerario formativo combina abilità di vendita, tecniche di presentazione visiva e strategie di marketing digitale, permettendo ai partecipanti di affrontare con successo le sfide della vendita moderna, dove il confine tra punto vendita fisico e online è sempre più sottile.
I quattro moduli possono essere frequentati singolarmente oppure come percorso completo, per ottenere una preparazione a 360° sulle dinamiche di vendita tradizionali e digitali.

Struttura del Percorso
1. Tecniche di vendita efficaci (Modulo base)
Impara a gestire il processo di vendita, dalla prima interazione con il cliente alla chiusura e fidelizzazione. Sviluppa competenze comunicative, negoziali e di ascolto attivo per creare relazioni di fiducia e aumentare le conversioni.
2. Dal Negozio al Web: strategie di vendita multicanale
Integra canali fisici e digitali per ampliare il mercato. Utilizza strumenti di social selling, CRM e marketing esperienziale per offrire un'esperienza d'acquisto fluida e coerente.
3. Visual Impact: merchandising creativo per vendere di più
Progetta allestimenti fisici e digitali di forte impatto visivo, sfruttando colore, luce, disposizione e storytelling per valorizzare il prodotto e stimolare l'acquisto.
4. Social Power: vendere e fidelizzare con i Social Media
Usa i social network come veri strumenti di vendita e relazione con il cliente. Crea contenuti efficaci, gestisci le interazioni, lancia campagne sponsorizzate e misura i risultati.

Durata	30 ore/lezione	
Giorni e Orari	Lun / Mer: 19:00-22:00	
Luogo del Corso	Mendrisio	
Periodo	15.09.2025-12.11.2025	
Partecipanti	6-12	
Costo del corso	CHF 590	Materiale didattico: Incluso