



## Tecnica di vendita

**Descrizione**

Il corso "Tecniche di vendita" sviluppa le competenze fondamentali per svolgere con efficacia l'attività di vendita, combinando conoscenze di psicologia, tecniche di comunicazione e strumenti operativi per la gestione del cliente e del punto vendita. L'approccio è pratico e orientato ai risultati, con simulazioni, casi studio e attività di role-play per applicare subito le tecniche apprese.

**Obiettivi d'apprendimento**

- Al termine del corso, il partecipante è in grado di:
- Riconoscere il proprio stile di vendita e valorizzarlo.
  - Utilizzare strategie di comunicazione efficaci nei diversi canali di vendita.
  - Comprendere la psicologia d'acquisto del cliente e la psicologia del successo del venditore.
  - Organizzare e gestire in modo efficiente il punto vendita e la cartoteca clienti.
  - Condurre il processo di vendita in tutte le fasi, dall'approccio alla fidelizzazione.
  - Gestire obiezioni e segnali d'acquisto, portando il cliente alla conclusione.

**Destinatari**

Venditori, consulenti commerciali, addetti alla vendita al dettaglio e all'ingrosso, imprenditori e chiunque desideri migliorare le proprie capacità di vendita e relazione con il cliente.

**Requisiti**

Nessun requisito specifico; esperienza pregressa nella vendita costituisce un vantaggio

**Contenuti**

La personalità di vendita  
I diversi canali di vendita.  
Psicologia di vendita.  
Psicologia del successo.  
Gestione del punto vendita  
Preparazione e organizzazione del locale di vendita.  
Organizzazione della cartoteca clienti.  
Gestione del contatto con il cliente in tutti i suoi aspetti.  
Saper porre le domande in modo corretto.  
Le esigenze dell'essere umano  
Analisi delle esigenze del cliente.  
Come proporre e presentare il prodotto.  
Dimostrazione del prodotto.  
Redazione di un'offerta scritta.  
Argomentazione e Benefit Selling.  
Trattamento delle obiezioni.  
Riconoscere i segnali d'acquisto.  
Tecniche di conclusione.  
Vendite complementari.  
Servizio clienti, post-vendita e fidelizzazione.

**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 prevede esercitazioni pratiche, simulazioni di vendita e analisi di casi reali. È richiesto uno studio individuale pari ad almeno la metà delle ore del corso, con esercizi e applicazioni pratiche sul campo per consolidare le competenze acquisite.

**Studio individuale**

Il corso combina momenti di spiegazione guidata, esercitazioni pratiche, simulazioni di vendita e role-play per riprodurre situazioni reali. Per consolidare le competenze acquisite, è richiesto uno studio individuale pari ad almeno la metà delle ore del corso, comprendente esercizi di applicazione pratica sul campo, osservazione di interazioni reali con i clienti e preparazione di materiali di vendita personalizzati. Questo lavoro personale consente di arrivare agli incontri successivi con domande mirate e maggiore padronanza delle tecniche apprese.

**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](http://www.formatlingua.ch) | [info@formatlingua.ch](mailto:info@formatlingua.ch)

**Centro di formazione professionale OCST**

+41 91 913 41 00 (Lugano)

+41 91 913 41 01 (Giubiasco)

[www.cfp-ocst.ch](http://www.cfp-ocst.ch) | [info@cfp-ocst.ch](mailto:info@cfp-ocst.ch)

**Durata** 30 ore/lezione

**Giorni e Orari** Mar / Gio: 18:00-21:00

**Luogo del Corso** Lugano

**Periodo** 18.11.2025-18.12.2025

**Partecipanti** 6-12

**Costo del corso** CHF 590

Materiale didattico: Incluso