



## 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%.



**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: CHF 50