



## 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)

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