



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 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