



Dal Negozio al Web: strategie di vendita multicanale

Descrizione Il corso "Dal negozio al web: strategie di vendita multicanale" fornisce competenze pratiche per integrare efficacemente la vendita in negozio con quella online. Attraverso esempi, esercitazioni e strumenti concreti, i partecipanti impareranno a sviluppare strategie multicanale, a gestire il cliente in ogni fase del processo e a utilizzare il marketing esperienziale per aumentare le vendite e la fidelizzazione.

Obiettivi d'apprendimento Al termine del corso, il partecipante è in grado di:

- Comprendere le logiche della vendita digitale e multicanale.
- Utilizzare i canali di social selling per ampliare il bacino clienti.
- Creare contenuti e storytelling efficaci per la vendita.
- Gestire e segmentare la clientela con strumenti CRM.
- Applicare leve sensoriali e promozionali per esperienze d'acquisto coinvolgenti.
- Monitorare le performance con KPI specifici.

Destinatari Il corso è rivolto a addetti/e e responsabili di punto vendita. Professionisti del retail ed e-commerce. Imprenditori e freelance che vogliono integrare la vendita fisica con il digitale.

Requisiti Non sono richieste competenze pregresse. È utile una conoscenza base di internet e social media.

Contenuti Introduzione alla vendita digitale e multicanale. Social selling: strategie e strumenti per LinkedIn, Instagram, Facebook. Creazione di contenuti e storytelling per la vendita. Gestione del cliente con CRM: segmentazione, tracciamento e follow-up. Marketing esperienziale: leve sensoriali, eventi in-store e digitali. Integrazione tra punto vendita fisico e canali online (phygital). Misurazione dei risultati e KPI di vendita digitale.

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 Le attività includono simulazioni, role play, analisi di casi reali e project work personalizzato.

Studio individuale Lo studio individuale, pari ad almeno la metà delle ore in aula, prevede esercitazioni, applicazioni pratiche e la creazione di un piano di vendita multicanale.

Attestato È rilasciato con il dettaglio delle competenze acquisite e una frequenza minima dell'80%.

Durata 30 ore/lezione

Giorni e Orari Ven: 18:30-21:30

Luogo del Corso Giubiasco

Periodo 21.11.2025-13.02.2026

Partecipanti 6-12

Costo del corso CHF 590

Materiale didattico: CHF 50