



## Marketing Esperienziale

**Descrizione** Mettere in campo le proprie qualità per vendere un prodotto, per valorizzare il prodotto e il cliente. Valorizzare le proprie esperienze e metterle in pratica con maggior conoscenza di sé.

**Obiettivi d'apprendimento** Il corso ha il duplice obiettivo di trapiantare la conoscenza del mondo "Store" nella sua declinazione più marcatamente pragmatica e nella visione più psicologica della relazione umana

**Destinatari** Impiegati nel settore della vendita, e persone che vogliono iniziare la loro attività lavorativa nel settore della vendita

**Requisiti** Lavorare nel settore della vendita, oppure aver frequentato il corso di tecnica della vendita o allestimento vetrine

**Contenuti**

**Approccio al cliente, e gestione degli spazi**

- Floor competence
- Approccio al cliente
- Struttura della conversazione
- Elementi di Visual merchandising
- Abbinamenti consigliati
- Elementi di Store Manager
- Riconoscimento dei segnali del linguaggio del corpo umano
- Gestione del conflitto interpersonale
- Psicologia della vendita
- Marketing sensoriale

**Profilo dei formatori**

- Esperienza professionale di almeno 2 anni in funzione analoga
- Attitudine alla formazione continua, sia disciplinare che didattica
- Maturità professionale o Laurea
- FFA1

**Metodologia** Un approccio comunicativo centrato il più possibile sullo studente, che permette al partecipante di lavorare nel modo che preferisce, e creare condizioni favorevoli per l'auto-formazione, dato che molto lavoro deve essere svolto in modo autonomo

**Studio individuale** Migliori risultati sono ottenibili con un adeguato e regolare studio individuale

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

**Durata** 30 ore

**Giorni e Orari** Mar / Gio: 09:00-12:00

**Luogo del Corso** Lugano

**Periodo** 04.03.2025-10.04.2025

**Partecipanti** 6-12

**Costo del corso** CHF 590

Materiale didattico: Incluso