



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

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 Lun / Mer: 19:00-22:00

Luogo del Corso Lugano

Periodo -

Partecipanti 6-12

Costo del corso CHF 590

Materiale didattico: Incluso