



## 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 traguardare 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** Mer: 19:00-22:00

**Luogo del Corso** Giubiasco

**Periodo** 08.01.2025-26.03.2025

**Partecipanti** 6-12

**Costo del corso** CHF 590

Materiale didattico: Incluso