centro di formazione professionale

Centro di formazione professionale OCST
+41 91 913 41 00 (Lugano)
+41 91 913 41 01 (Giubiasco)
www.cfp-ocst.ch| info@cfp-ocst.ch

Via Serafino Balestra 19 | 6901 Lugano
Via Campagna 5 | 6512 Giubiasco

Lingua Sagl FORMAT scuola di lingue traduzioni

FORMAT Lingua Sagl
+41 91 921 26 00 (corsi)
+41 91 921 27 00 (traduzioni)
www.formatlingua.ch | info@formatlingua.ch

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	Lun / Mer: 19:00-22:00	
Luogo del Corso	Lugano	
Periodo	10.11.2025-10.12.2025	
Partecipanti	6-12	
Costo del corso	CHF 590	Materiale didattico: CHF 50