



## Vendita Digitale e Marketing Esperienziale

**Descrizione** Questo corso "Vendita Digitale e Marketing Esperienze" integra le tecniche tradizionali di vendita con gli strumenti digitali e le strategie di marketing esperienziale, per creare un approccio multicanale e personalizzato. Si affrontano le modalità di vendita online, il social selling e la gestione dei contatti tramite CRM, integrando esperienze d'acquisto coinvolgenti sia fisiche che digitali. L'obiettivo è fornire competenze operative per aumentare le vendite, migliorare la fidelizzazione e misurare i risultati in maniera efficace.

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

- Comprendere i principi e le potenzialità della vendita digitale e multicanale.
- Sfruttare le piattaforme social per il social selling (LinkedIn, Instagram, Facebook).
- Creare contenuti e storytelling efficaci per coinvolgere e convertire il cliente.
- Utilizzare un CRM per gestire, segmentare e fidelizzare la clientela.
- Applicare le leve del marketing esperienziale in contesti fisici e digitali.
- Integrare strategie di vendita offline e online in un'ottica "phygital".
- Monitorare le performance di vendita digitale attraverso KPI specifici.

**Destinatari** Venditori e consulenti commerciali che vogliono ampliare le proprie competenze nel digitale. Addetti marketing e responsabili di punto vendita che intendono integrare strategie online e offline. Imprenditori, liberi professionisti e start-up interessati a sviluppare una presenza di vendita multicanale. Chi lavora nel retail e desidera creare esperienze d'acquisto più coinvolgenti e personalizzate.

**Requisiti** Conoscenza di base delle tecniche di vendita tradizionali.  
Utilizzo autonomo del computer e di Internet.  
Familiarità di base con i principali social network (consigliata ma non obbligatoria).

**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** Il corso prevede laboratori pratici su piattaforme digitali, simulazioni di campagne social e utilizzo di CRM. È richiesto uno studio individuale pari ad almeno la metà delle ore del corso, con esercitazioni su casi reali e sviluppo di un progetto di vendita digita

**Studio individuale** Per consolidare le competenze, è richiesto uno studio individuale pari ad almeno la metà delle ore del corso, comprendente: esercitazioni pratiche su account social e CRM, analisi di casi di vendita digitale di successo, sviluppo e presentazione di un progetto personale di vendita digitale o marketing esperienziale. Questo lavoro personale consente di applicare subito le competenze acquisite e arrivare agli incontri successivi con domande, spunti e casi da discutere in aula.

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

**Durata** 44 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

**CFP** 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](http://www.cfp-ocst.ch) | [info@cfp-ocst.ch](mailto: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](http://www.formatlingua.ch) | [info@formatlingua.ch](mailto:info@formatlingua.ch)

**Costo del corso** CHF 590

Materiale didattico: Incluso