



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

- Titolo di studio disciplinare di livello secondario II o 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 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/lezione

Giorni e Orari Mar / Gio: 19:00-22:00

Luogo del Corso Online

Periodo 11.11.2025-11.12.2025

Partecipanti 6-12

Costo del corso CHF 590

Materiale didattico: Incluso