



Vendita, marketing strategico e comunicazione

Descrizione I nostri corsi nel settore della vendita permettono al/alla partecipante di rafforzare e valorizzare le proprie competenze, incentrando il lavoro in classe da un lato sulle tecniche di comunicazione e di vendita, sui rapporti umani e sull'acquisizione/fidelizzazione del cliente e dall'altro sulla valorizzazione e presentazione delle merci e dei prodotti

Obiettivi d'apprendimento Questo corso vuole permettere alle persone attive nel settore del commercio al dettaglio di acquisire maggiori conoscenze nella tecnica di vendita

Destinatari Il corso è rivolto a impiegati nel settore della vendita, e a persone che vogliono iniziare la loro attività lavorativa nel settore della vendita

Requisiti Nessuno, se non una buona conoscenza della lingua italiana

Contenuti

Psicologia della vendita
L'arte della Negoziazione
Comunicazione pervasiva
I processi di fidelizzazione
Come costruire il proprio "brand"
Le esigenze dell'essere umano
Come proporre e presentare il prodotto, dimostrazione del prodotto
Argomentazione e Benefit Selling
Trattamento delle obiezioni
Saper riconoscere i segnali d'acquisto
Tecniche di conclusione
Vendite complementari
Storia del marketing
La grande distribuzione organizzata e il nuovo modello di marketing
Elementi di marketing esperienziale
Intelligenza emotiva nel marketing moderno
Contributi video del master il sole 24 ore sul marketing strategico e Video e analisi in plenaria del documentario the corporation
Elementi di store management
Concetti di auto-imprenditorialità

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 60 ore

Giorni e Orari Lun / Mer: 18:00-21:00

Luogo del Corso Lugano

Periodo 27.01.2025-16.04.2025

Partecipanti 6-12

Costo del corso CHF 1'000

Materiale didattico: Incluso