



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