



Social Media Management

Descrizione Il corso si rivolge a chi desidera utilizzare i social media come strumenti efficaci per sostenere e valorizzare l'attività di vendita. Attraverso un percorso pratico, i partecipanti acquisiranno competenze per migliorare la visibilità online, promuovere prodotti e servizi, rafforzare l'identità del punto vendita e interagire con i clienti in modo professionale.

Obiettivi d'apprendimento Identificare i canali social più adatti per il proprio ambito di vendita.
Progettare e gestire un piano editoriale coerente con l'identità del negozio o brand.
Creare contenuti visivi efficaci (foto, video, post, storie, reel).
Gestire le interazioni con la clientela sui social in modo professionale.
Promuovere prodotti e offerte tramite campagne sponsorizzate.
Applicare le regole base in materia di privacy, copyright e sicurezza.
Monitorare e migliorare le performance delle pubblicazioni online.

Destinatari Addetti/e alla vendita al dettaglio
Responsabili di negozio
Collaboratori/trici che curano la comunicazione social
Lavoratori/trici interessati a sviluppare competenze digitali trasversali

Requisiti Competenze informatiche di base
Interesse per il digitale e la comunicazione
Non è richiesta una conoscenza pregressa dei social media a livello professionale

Contenuti Social media al servizio della vendita
I canali più efficaci per il commercio al dettaglio Obiettivi e opportunità per chi lavora nella vendita

Strategia digitale e identità del negozio/brand
Come distinguersi online: tono di voce, immagine, valori Definizione di un piano editoriale efficace

Creazione di contenuti
Foto e video per prodotti, offerte e vetrine Storie, reel, post: cosa pubblicare e quando Tool semplici per creare contenuti anche da smartphone (es. Canva, CapCut)

Interazione con i clienti e gestione delle recensioni
Come rispondere ai commenti e ai messaggi Costruire fiducia e relazione tramite i social Prevenire e gestire recensioni negative

Promozioni e campagne sponsorizzate
Come promuovere un prodotto o un evento speciale Introduzione agli annunci su Facebook/Instagram

Regole da conoscere: privacy, immagini, copyright
Privacy, uso corretto delle immagini, copyright Sicurezza e gestione responsabile della pagina

Analisi dei risultati e miglioramento continuo
Come leggere i dati e migliorare le performance Strumenti di base per monitorare successo delle pubblicazioni

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 si svolge in modalità online (a distanza, in diretta) su Microsoft Teams, con un'impostazione fortemente pratica. Saranno proposti esercizi, simulazioni e analisi di casi reali, per garantire l'applicabilità immediata delle competenze acquisite.

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%



**Informazioni
Supplementari**

Modalità online sincrona su piattaforma Microsoft Teams.

Durata 21 ore/lezione (7 lezioni di 3 ore/lezione)

Giorni e Orari Mer: 19:00-22:00

Luogo del Corso Online

Periodo 28.01.2026-11.03.2026

Partecipanti 6-12

Costo del corso CHF 600

Materiale didattico: CHF 50