



## Social Power: vendere e fidelizzare con i Social Media

**Descrizione** Il corso " Social Power: vendere e fidelizzare con i Social Media" insegna a utilizzare i social media come strumento strategico per la vendita e la costruzione di relazioni con la clientela. I partecipanti scopriranno come scegliere i canali giusti, creare contenuti di impatto, gestire l'interazione con gli utenti e promuovere prodotti ed eventi in modo mirato e professionale.

**Obiettivi d'apprendimento** Alla fine del corso, il partecipante è in grado di:

- Scegliere i canali social più adatti alla propria attività.
- Definire una strategia digitale coerente con l'identità del brand.
- Creare contenuti visivi e testuali per attrarre e coinvolgere clienti.
- Utilizzare strumenti semplici per produrre contenuti anche da smartphone.
- Gestire in modo efficace commenti, messaggi e recensioni.
- Progettare e monitorare campagne sponsorizzate.

**Destinatari** Il corso è rivolto ad addetti/e alla vendita e responsabili marketing. Social media manager e freelance del settore comunicazione. Imprenditori e commercianti che vogliono potenziare la vendita tramite social.

**Requisiti** Conoscenza base dell'uso di internet e social network.

**Contenuti** I canali social più efficaci per il commercio al dettaglio  
Strategia digitale e identità del brand: tono di voce, immagine, valori  
Definizione di un piano editoriale efficace  
Creazione di contenuti foto e video per prodotti e vetrine (Canva, CapCut)  
Storie, reel, post: cosa pubblicare e quando  
Interazione con i clienti e gestione delle recensioni  
Promozioni e campagne sponsorizzate su Facebook/Instagram  
Regole da conoscere: privacy, immagini, copyright  
Analisi dei risultati e miglioramento continuo

**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 basa su laboratori pratici, creazione di contenuti reali e analisi di campagne.

**Studio individuale** Lo studio individuale, pari ad almeno la metà delle ore in aula, include esercitazioni sui propri canali social e l'elaborazione di un piano di comunicazione digitale per la vendita.

**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** Mar: 19:00-22:00

**Luogo del Corso** Online

**Periodo** 16.09.2025-28.10.2025

**Partecipanti** 6-12

**Costo del corso** CHF 590

Materiale didattico: CHF 50