



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 Lun: 19:00-22:00

Luogo del Corso Online

Periodo 15.09.2025-27.10.2025

Partecipanti 6-12

Costo del corso CHF 590

Materiale didattico: CHF 50