centro di formazione professionale

Centro di formazione professionale OCST
+41 91 913 41 00 (Lugano)
+41 91 913 41 01 (Giubiasco)
www.cfp-ocst.ch| info@cfp-ocst.ch

Via Serafino Balestra 19 | 6901 Lugano
Via Campagna 5 | 6512 Giubiasco

Lingua Sagl FORMAT scuola di lingue traduzioni

FORMAT Lingua Sagl
+41 91 921 26 00 (corsi)
+41 91 921 27 00 (traduzioni)
www.formatlingua.ch | info@formatlingua.ch

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