

A-Marks Factory Srl

DA ADDETTI ALLE VENDITE A RETAIL INFLUENCER 4.0

Formazione Finanziata - Dgr. 497 del 20/04/2021

Anno 2021-2022



Unione europea
Fondo sociale europeo



REGIONE DEL VENETO



POR FSE 2014-2020
REGIONE DEL VENETO

A-MARKS
FACTORY

DA ADDETTI ALLE VENDITE A RETAIL INFLUENCER 4.0

Informazioni



La pandemia ha influito in modo considerevole sulle vendite al dettaglio. Molti acquisti a causa del lockdown si sono spostati in rete e i clienti sono oggi meno fidelizzati al punto vendita.

Nel negozio di prossimità, tuttavia, rimane il rapporto personale e di fiducia con il titolare e gli addetti alle vendite. Saper mantenere la relazione con il cliente anche dopo gli acquisti è sicuramente un punto di forza importante oggi a cui contribuisce la competenza di vendita degli addetti alle vendite, ma anche la capacità di essere social con i clienti.

Diventare un "Influencer" significa aggiornare le proprie competenze di vendita e di ascolto delle esigenze della clientela e saper utilizzare gli strumenti digitali per mantenere la relazione con il cliente anche quando non effettua i propri acquisti.

Destinatari

Titolari e addetti alle vendite di punti vendita al dettaglio

I Plus del progetto

- Percorso formativo finanziato al 100% dalla Regione Veneto
- Modalità di formazione interattiva a distanza e/o in presenza
- Percorsi di formazione brevi e mirati
- Docenti esperti nella Vendita con strumenti digitali
- Combinazione di formazione e coaching personalizzato per l'applicazione pratica degli insegnamenti
- Attestato di frequenza finale riconosciuto a livello europeo

Durata

Moduli brevi selezionabili separatamente in programmazione da ottobre 2021 fino a giugno 2022.

DA ADDETTI ALLE VENDITE A RETAIL INFLUENCER 4.0

Programma corso



Programma Formativo

Vendita con gli strumenti digitali di comunicazione

- Social Selling su Facebook e Instagram per la vendita di prodotti al consumo (24 ore)
- Customer Journey del Cliente : unire i touch points digitali e sul punto vendita per fidelizzare il cliente (24 ore)
- Da Consulenti di Vendita a Influencer: sviluppare il proprio profilo social a livello professionale per attrarre nuova clientela (24 ore)

Vendita tradizionale nel punto vendita

- Personal Selling: tecniche di vendita per accogliere, consigliare e vendere (16 ore)
- La gestione della obiezione del prezzo al dettaglio (8 ore)
- Upselling e Crossselling: tecniche per aumentare le vendite soddisfacendo le aspettative del cliente (8 ore)
- Buyer Personas: profilazione della clientela e gestione personalizzata della relazione (8 ore)

Come partecipare o richiedere informazioni

Scrivere a formazione@a-marksfactory.it inviando la propria richiesta o telefonare ai nostri uffici al 0422 1560424 dalle 8,30 alle 12,30 chiedendo di Valentina Casagrande.

Per maggiori informazioni:
dott.ssa Valentina Casagrande
+39 0422 1560424
formazione@a-marksfactory.it

