



CONFCOMMERCIO

IMPRESSE PER L'ITALIA

PROVINCE DI FIRENZE E AREZZO

NUOVE SFIDE DEL RETAIL:

VENDERE DI PIÙ, VENDERE MEGLIO

AGGIORNAMENTO PER IL SETTORE COMMERCIALE FIRENZE

Il corso ideale per chi vuole migliorare e aggiornare le proprie capacità nel settore commerciale sia per coinvolgere il cliente in un'esperienza gratificante di shopping che per gestire al meglio la propria attività.

Rivolto a chi lavora già nel settore commerciale il percorso è diviso in quattro moduli, ricchi di esercitazioni.

PROGRAMMA

<p>Tecniche di comunicazione e retail marketing – docente Giorgio Von Arx</p>	<p>I presupposti per una comunicazione efficace. Le barriere che ostacolano la comunicazione.</p> <p>Valorizzare l'immagine aziendale attraverso una comunicazione efficace.</p> <p>La negoziazione - Le tecniche e le fasi di negoziazione. Caratteristiche della negoziazione. La risposta alle obiezioni.</p> <p>Principi di retail marketing.</p> <p>Conoscere i propri clienti: tipologia, caratteristiche, abitudini di acquisto, frequenza.</p> <p>Ragioni e motivazioni all'acquisto: influenza degli elementi motivazionali e valoriali sul processo d'acquisto. I bisogni inespressi. Le nuove tendenze del mercato.</p> <p>Principi di marketing sensoriale.</p> <p>Strutturare attività di marketing operativo: dal marketing diretto al marketing digitale.</p> <p>Strategie di fidelizzazione (advocacy, passaparola, utilizzo di offerte promozionali, ecc).</p>
<p>Analisi dei costi – docente Giovanni Incagli</p>	<p>Analisi dei costi di gestione. I punti focali nell'analisi dei costi. Come stimare i costi diretti e indiretti. I costi silenti. Lo scontrino medio. L'analisi dei dati. Controllo dei costi. Gli errori più comuni da evitare.</p>



CONFCOMMERCIO

IMPRESE PER L'ITALIA

PROVINCE DI FIRENZE E AREZZO

Social media strategy – docente Susanna Aiazzi	Come sfruttare al meglio le potenzialità del web. Sviluppare l'immagine aziendale attraverso il corretto utilizzo dei social. Approccio emozionale. Il corretto utilizzo di Fb, Instagram, Whatsapp business.
Vetrinistica, visual merchandising, layout punto vendita, packaging e tecniche di confezionamento – docente Lapo Lampredi	Il ruolo e le caratteristiche della vetrina – Che cos'è la vetrina e a che cosa serve – L'importanza della vetrina nel punto vendita – Strutturazione della vetrina – Conoscenza e studio dei target – Psicologia della folla – Psicologia del colore – Struttura della vetrina – Importanza dei prodotti – Preparazione di un make-up per la vetrinistica. Tecniche espositive. Packaging - Tecniche di confezionamento e materiali - Riordino dei prodotti sugli scaffali.

DURATA

N. 25 ore suddivise in 8 incontri: 7 incontri da 3 ore cad e un incontro da 4 ore.

DOCENTI

Giorgio Von Arx, Consulente Marketing

Giovanni Carobbi, esperto in controllo e analisi di gestione

Susanna Aiazzi, - Bloo Studio

Lapo Lampredi, esperto in Visual merchandising.

CALENDARIO

NOVEMBRE 2022

METODOLOGIE DIDATTICHE

Lezione in presenza presso le aule formative di Confcommercio nel rispetto delle normative vigenti all'interno del protocollo anticontagio da Covid 19.

MATERIALE DIDATTICO

Ad ogni partecipante verrà distribuito dispense e materiale didattico.



CONFCOMMERCIO

IMPRESE PER L'ITALIA

PROVINCE DI FIRENZE E AREZZO

DATE

Martedì 4 Ottobre ore 9/12 (3 ore) modalità presenza – docente Giorgio Von Arx
Martedì 11 Ottobre ore 9/12 (3 ore) modalità presenza – docente Giorgio Von Arx
Martedì 18 Ottobre ore 9/12 (3 ore) modalità presenza – docente Giorgio Von Arx
Martedì 25 Ottobre ore 9/12 (3 ore) modalità presenza – docente Susanna Aiazzi
Martedì 8 Novembre 9/12 (3 ore) modalità presenza – docente Susanna Aiazzi
Martedì 15 Novembre ore 9/13 (4 ore) modalità presenza – docente Lapo Lampredi
Martedì 22 Novembre ore 9/12 (3 ore) modalità presenza – docente Giovanni Carobbi
Martedì 29 Novembre ore 9/12 (3 ore) modalità presenza – docente Giovanni Carobbi

LUOGO DI SVOLGIMENTO

Confcommercio Piazza Pietro Annigoni 9/d Firenze

PARTECIPANTI

Il corso verrà attivato con un minimo di 10 partecipanti. E' previsto un massimo di n. 15 partecipanti.