



**CONFCOMMERCIO**

IMPRESE PER L'ITALIA

PROVINCE DI FIRENZE E AREZZO

# **NUOVE SFIDE DEL RETAIL:**

## **VENDERE DI PIÙ, VENDERE MEGLIO**

### **AGGIORNAMENTO PER IL SETTORE COMMERCIALE MUGELLO**

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 Incagli, esperto contabile

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**

Lunedì 3 Ottobre ore 9/12 (3 ore) modalità presenza – docente Giorgio Von Arx  
Lunedì 10 Ottobre ore 9/12 (3 ore) modalità presenza – docente Giorgio Von Arx  
Lunedì 17 Ottobre ore 9/12 (3 ore) modalità presenza – docente Giorgio Von Arx  
Lunedì 24 Ottobre ore 9/12 (3 ore) modalità presenza – docente Susanna Aiazzi  
Lunedì 7 Novembre 9/12 (3 ore) modalità presenza – docente Susanna Aiazzi  
Lunedì 14 Novembre ore 9/13 (4 ore) modalità presenza – docente Lapo Lampredi  
Lunedì 21 Novembre ore 9/12 (3 ore) modalità presenza – docente Giovanni Incagli  
Lunedì 28 Novembre ore 9/12 (3 ore) modalità presenza – docente Giovanni Incagli

### **LUOGO DI SVOLGIMENTO**

Confcommercio Piazza Vittorio Veneto, Borgo San Lorenzo (FI)

### **PARTECIPANTI**

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