



Corso professionale: Espert* vendita e gestione dell'e-commerce 4.0

Formazione a distanza - 52 ore

L'intervento formativo mira a fornire agli utenti le competenze necessarie per inserirsi nel mercato del lavoro in qualità di Esperto vendita e gestione dell'e-commerce 4.0, affrontando ed approfondendo i pilastri della figura del venditore a 360 gradi: conoscere e promuovere anche online il prodotto; comprendere il cliente e la sua esigenza fino alla sua fidelizzazione; conoscere la concorrenza e trovare quotidianamente la propria motivazione alla vendita

In particolare, durante il corso verranno affrontate le metodologie e le tecniche di gestione per la vendita mirata, la promozione e la produzione fotografica e digitale degli articoli, verrà definito l'approccio da adottare con il cliente e le tecniche e le strategie di negoziazione. Inoltre verranno fornite le competenze per condurre una trattativa superando le barriere tipiche del rapporto: la gestione dell'effetto sorpresa, dei pretesti e delle obiezioni reali, l'individuazione delle opportunità delle obiezioni e le strategie per fidelizzare i clienti chiudendo la vendita. Svilupperanno competenze utili alla definizione del posizionamento di prodotti e servizi dell'organizzazione di riferimento e nell'elaborazione di un piano marketing strategico e operativo, curandone e monitorandone poi l'implementazione.

Inoltre verranno fornite le competenze per gestire un negozio e-commerce e per creare una vetrina virtuale anche con il supporto dei software di IA.

Gratuito, finanziato da fondo Forma.Temp (www.formatemp.it)

Modalità a distanza con piattaforma gratuita online

Calendario: dal 17/06/2024 al 03/07/2024, dal lunedì al venerdì, 09:00-13:00

Attestati rilasciati: Attestato di formazione per Espert* vendita e gestione dell'e-commerce 4.0, Attestato di formazione su sicurezza generale D.Lgs 81/2008 – ASR del 21/12/2011

Moduli:

- **Le figure professionali della vendita e l'analisi del prodotto** – 8 ore – le figure professionali del settore vendita; i pilastri del venditore; analisi preliminare dei propri prodotti; conoscenza e monitoraggio della concorrenza; target dei potenziali clienti; principi di marketing.
- **La promozione del prodotto e il processo di vendita** – 16 ore – Definizione e obiettivi del merchandising; vendita visiva e vendita assistita; la vetrina come strumento di vendita; accoglienza e comprensione dei bisogni del cliente; up selling, cross selling e plus selling.
- **La gestione del cliente, del "no" e le tecniche di negoziazione** – 16 ore – comunicazione con il cliente; fidelizzazione; negoziazione; tecniche di persuasione e di condizionamento; come gestire un no/non mi piace e come tramutarlo in un potenziale cliente.
- **Fondamenti di marketing:** Introduzione al marketing; Strategia di marketing; Marketing mix; Confronto tra marketing digitale e marketing tradizionale; Analisi del marketing.
- **Gestire un negozio E-commerce:** Introduzione all'e-commerce; Gestire il catalogo prodotti; Marketing e promozione di un negozio e-commerce; Gestione degli ordini e dei pagamenti; Servizio clienti e-commerce; Analisi e ottimizzazione delle prestazioni dell'e-commerce.
- **Creare una vetrina virtuale:** Introduzione alle vetrine virtuali; Principi di design; Merchandising; Strumenti per la creazione di vetrine virtuali; Ottimizzazione delle vetrine virtuali per la conversione
- **Diritti e doveri dei lavoratori temporanei** – 4 ore
- **Salute e sicurezza sui luoghi di lavoro d.lgs 81/2008 e asr del 21/12/2011** – 4 ore

Organizzato da Eurointerim Servizi Srl, ente attuatore designato da Eurointerim Spa Apl

Visita: <https://www.eurointerimservizi.it/corsi/corso-esperto-vendita-e-commerce4-0/>

Per informazioni:

049 8430 009

infocorsi@eurointerimservizi.it