



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

### **Formazione a distanza - 64 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, il neuromarketing, 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](http://www.formatemp.it))

**Modalità a distanza con piattaforma gratuita online**

**Calendario:** dal 03/03/2025 al 18/03/2025, dal lunedì al venerdì, 09:00-13:00 e 14:00-16:00 o 14:00-18:00

**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.
- **Neuromarketing** – 4 ore - Cos'è il neuromarketing e perché è importante per la vendita; Come il cervello elabora le informazioni visive e uditive; Il ruolo delle emozioni e delle sensazioni nelle decisioni d'acquisto; I bias cognitivi; Marketing emozionale
- **La promozione del prodotto e il processo di vendita** – 8 ore – Definizione e obiettivi del merchandising; vendita viva 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** – 8 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** – 4 ore - Introduzione al marketing; Strategia di marketing; Marketing mix; Confronto tra marketing digitale e marketing tradizionale; Analisi del marketing.
- **Gestire un negozio E-commerce** – 10 ore - 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** – 10 ore - 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-espert-vendita-e-gestione-delle-commerce-4-0-3-marzo/>

**Per informazioni:**

049 8430 009 [infocorsi@eurointerimservizi.it](mailto:infocorsi@eurointerimservizi.it)