



AGGIORNAMENTO COMPETENZE PER ATTIVITA' COMMERCIALI E DI VENDITA ON & OFFLINE

Il corso di formazione, della durata di 90 ore on line , si propone di fornire un aggiornamento delle competenze base di tipo tecnico-professionale necessarie a ruoli professionali con competenze specifiche commerciali e di vendita on ed off line con l'utilizzo di digitali utili a creare una clientela fidelizzata in rete: utilizzo della posta elettronica, q - code e funnel marketing, redazione di testi e contenuti per il web, seo e posizionamento, gestione di vetrine on line, completando le skills attraverso l'utilizzo di tecniche di inbound marketing, neurovendita e neuromarketing.

UFC1 30h- COMPETENZA: Tecniche di comunicazione e relazione con il pubblico ed il cliente

CONOSCENZE: Curare la comunicazione commerciale e le attività di front office; Definire ed introdurre il concetto di marketing; Gestire il marketing thinking (comunicazione e vendita)

ABILITA': Conoscere le procedure di accoglienza del pubblico e dell cliente, Valutare la domanda degli interlocutori e saper gestire l'offerta e le procedure di erogazione dei servizi richiesti, Occuparsi della trattativa commerciale sia telefonica che verbale per la soddisfazione del cliente.

UFC2 30 h- COMPETENZA: Tecniche di marketing on line

CONOSCENZE: Conoscere le tecniche per Applicare il marketing on line attraverso l'utilizzo del Qcode e del Funnel marketing; Gestire il Marketing applicandolo al settore della vendita (inbound, neuromarketing, funnel marketing)

ABILITA': Distinguere tra le diverse opzioni del marketing on line per la promozione in rete dei servizi offerti, Applicare le tecniche di marketing digitale per l'utilizzo della trasmissione e condivisione dei contenuti tramite il web, Adottare le procedure di relazione per evidenziare l'efficacia dei servizi offerti.

UFC3 30 h- COMPETENZA: Conoscere il servizio di e-commerce per pianificare una strategia di vendita online attraverso conoscenza della Privacy e GDPR

CONOSCENZE: Tecniche per aumentare le vendite e promuovere un brand con vetrine all'avanguardia; Tecniche per gestire un negozio on line dagli ordini al pagamento e spedizione; Tecniche per Ottenere tariffe di gestione dei pagamenti competitive ed organizzazione dei pagamenti personalizzata ; Struttura legislativa.

ABILITA': Valutare la necessità di avere e aprire un negozio on line; Applicare le conoscenze per la gestione della vetrina e di eventuali ordini e pagamenti ; saper scegliere tra diversi fornitori di servizi di pagamento; sapere rispettare le regole di privacy in rete.