

Operazione Rif. PA 2024-22700/RER approvata con DGR 1914/2024 in data 14/10/2024 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna



Commerciale e vendite

## COME DIVENTARE LA VENDITRICE IDEALE PER LE TUE CLIENTI

Competenze tecnico specialistiche nella rete per lo sviluppo del territorio - PG4



### Obiettivi

Questo corso è orientato allo sviluppo di competenze commerciali e comunicative applicate ai servizi alla persona, con particolare attenzione alla valorizzazione dell'offerta e dell'esperienza d'acquisto. Sarà possibile comprendere come strutturare proposte chiare e persuasive, progettare ambienti funzionali alla vendita e gestire in modo consapevole la comunicazione verbale e non verbale. Il percorso introduce metodologie pratiche basate sui meccanismi decisionali del cliente, utili per guidare il processo di acquisto in modo etico ed efficace, alla scopo di migliorare la capacità di vendita, la collaborazione con il team e la sostenibilità economica dell'attività

### Argomenti

Come Creare una Proposta Irresistibile  
Imparerai come creare una presentazione su carta della Tua gamma di prodotti per renderli "irresistibili" in modo che le tue Clienti passino dal pensare "Compro non compro" a "Che cosa Compro?".  
Come creare l'Ambiente Ideale  
Capirai come Creare una serie di spazi strategici, progettati in modo che le tue clienti siano messe in condizioni Ideali per apprezzare e acquistare i tuoi prodotti e servizi esposti .  
Come presentarsi  
Imparerai tutto ciò che serve per una comunicazione Efficace.  
Dall'abbigliamento, alla postura, a ciò che si dice e a come lo si dice, fino  
alla gestione del proprio stato d'animo per apparire sempre credibili

### DURATA TOTALE:

20 ore

### NUMERO PARTECIPANTI:

Minimo 8

### CALENDARIO:

dal: 16/03/2026  
al : 20/04/2026

### TERMINE ISCRIZIONI:

20/02/2026

### SEDE DI SVOLGIMENTO:

FERRARA

### REFERENTE DEL CORSO:

Samantha Borghi  
samantha.borghi@formart.it  
0532.53218

### QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

Finanziato



e professionali.

Come Vendere

Imparerai il metodo pratico della scienza dell'acquisto per portare le tue clienti a fare shopping all'interno del tuo centro estetico.

Come Cooperare efficacemente

Imparerai come comunicare al meglio con il tuo Team in modo d'aumentare la comprensione tra le persone e di conseguenza le performance personali e i tuoi incassi.

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.

Le date potrebbero subire variazioni.

## **Destinatari**

Il corso si rivolge a imprenditori e figure chiave che intervengono con competenze specifiche nelle attività di commercializzazione prodotti e servizi che richiedono approfondimenti per una specializzazione ulteriore funzionale a processi di innovazione

## **Misure di accompagnamento**

Partecipando al corso potrai permettere alla tua azienda di beneficiare di un'attività di consulenza su misura senza sostenere alcun costo aggiuntivo.

Le opportunità sono limitate: farne richiesta al momento dell'iscrizione.

La durata di questo servizio è di 6 ore

## **Calendario**

Il corso si svolgerà dal 16 Marzo al 20 Aprile per 5 incontri di 4 ore ciascuno, il lunedì dalle ore 14 alle ore 18

Il 20/02/26 è il termine ultimo entro il quale inviare la documentazione necessaria per l'iscrizione

## **Docenti**

Il corso è stato progettato con la collaborazione di un team di esperti e professionisti del settore e dell'area tematica del corso.

Docente di questo corso è Pamela Mazzanti

## **Requisiti**

Il corso è aperto a persone occupate:

- dipendenti
- imprenditori
- liberi professionisti

che operano in aziende del sistema di riferimento con sede legale o unità locale in Emilia Romagna

Nel caso in cui le iscrizioni risultassero superiori al numero massimo dei partecipanti previsti, verrà attivato il processo di selezione sulla base dei seguenti criteri:

- Ordine di arrivo dell'iscrizione
- Residenza in comuni diversi dal luogo della formazione (di norma diverso dal capoluogo di provincia)

