



## **Corso professionale: Tecnico esperto in e-commerce, visual merchandising e strategie di vendita – 60 ore**

L'intervento formativo mira a fornire competenze pratiche nelle tecniche di vendita tradizionali e digitali, con focus su strategie come up selling, cross selling e gestione delle obiezioni. I partecipanti acquisiranno conoscenze di neuromarketing e marketing emozionale per migliorare la relazione con il cliente e favorire la fidelizzazione.

Saranno formati nella gestione completa di un negozio e-commerce, dalla promozione dei prodotti alla gestione ordini e servizio clienti, ottimizzando l'esperienza di acquisto online.

Verranno approfondite le tecniche di visual merchandising per la progettazione di vetrine fisiche e virtuali, con l'uso di tecnologie innovative come realtà aumentata e intelligenza artificiale.

Infine, il percorso svilupperà competenze comunicative e relazionali, potenziando accoglienza, ascolto attivo e capacità di trasformare i rifiuti in opportunità di vendita, garantendo un servizio orientato al cliente.

**Gratuito**, finanziato da fondo Forma.Temp ([www.formatemp.it](http://www.formatemp.it))

**Modalità a distanza con piattaforma gratuita online**

**Calendario:** dal **22/09/2025** al **08/10/2025**, dal lunedì al venerdì, 09:00-13:00 e 14:00-16:00

**Attestati rilasciati:** Attestato di formazione per "Tecnico esperto in e-commerce, visual merchandising e strategie di vendita" e Attestato di formazione su sicurezza generale D.Lgs 81/2008 – ASR del 21/12/2011

Moduli:

- **Tecniche di Vendita e Gestione del Cliente – 16 ore** – Figure professionali della vendita; Pilastri del venditore: prodotto, cliente, concorrenza, motivazione; Analisi del prodotto e confronto con i competitor; Target clienti e principi base di marketing; Neuromarketing; Marketing emozionale e legame con il brand; Accoglienza e ascolto attivo del cliente; Presentazione dei prodotti; Tecniche di vendita: up selling, cross selling, plus selling; Comunicazione efficace e gestione delle obiezioni; Tecniche di negoziazione e persuasione; Fidelizzazione e trasformazione dei "no" in opportunità.
- **Neuromarketing – 4 ore** – Cos'è e perchè è importante per la vendita; strumenti e tecniche nel neuromarketing; bias cognitivi; Marketing emozionale
- **Gestire un negozio E-commerce – 16 ore** - Introduzione all'e-commerce: Definizione e caratteristiche dell'e-commerce; I vantaggi e gli svantaggi dell'e-commerce; I diversi modelli di business dell'e-commerce; Gestire il catalogo prodotti: Creare descrizioni di prodotto efficaci; Caricare immagini e video di alta qualità; Stabilire i prezzi dei prodotti; Marketing e promozione di un negozio e-commerce; Pubblicità online e social media marketing; Email marketing e lead nurturing; Gestione degli ordini e dei pagamenti; Servizio clienti e-commerce; Costruire la fidelizzazione dei clienti; Analisi e ottimizzazione delle prestazioni dell'e-commerce; Analizzare i dati per migliorare le prestazioni del negozio; Testare e ottimizzare le strategie di marketing.
- **Creare una vetrina virtuale – 16 ore** – Il visual merchandising come strumento di vendita; Organizzazione degli spazi espositivi interni e layout del punto vendita; Tecniche espositive; Principi di vetrinistica: progettazione e narrazione visiva; Uso strategico di luci, colori, materiali e supporti; Introduzione alle vetrine virtuali; Design efficace per vetrine online: layout, immagini, colori, testi; Strategie di merchandising digitale: prodotti in evidenza, promozioni, cross/upselling, personalizzazione; Strumenti e tecnologie per vetrine virtuali: e-commerce, design, AR/VR, intelligenza artificiale; Ottimizzazione per la conversione: CTA, usabilità, monitoraggio.
- **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 ApI

Visita: <https://www.eurointerimservizi.it/corsi/corso-tecnico-esperto-ecommerce-visual-merchandising-vendita-22-settembre/>

**Per informazioni:**

049 8430 009 [infocorsi@eurointerimservizi.it](mailto:infocorsi@eurointerimservizi.it) EUROINTERIM SERVIZI SRL  
Viale dell'Industria, 60 - 35129 Padova - Tel +39 049 8931129 Fax +39 049 8939087  
commerciale@eurointerimservizi.it - [www.eurointerimservizi.it](http://www.eurointerimservizi.it)  
Codice Fiscale, Iscr. Reg. Impr. di Padova e Partita IVA 03843250287  
Capitale Sociale € 779.000 i.v.