

Progetto PISUS "Pordenone In_Rete" del Comune di Pordenone - Piano di Azione Coesione (PAC) Friuli Venezia Giulia



Formazione e aggiornamento gratuito per imprese

LA VENDITA NEI NEGOZI DI CENTRO CITTÀ NEL TERZO MILLENNIO

6 e 13 marzo 2017, dalle 14.30 alle 18.30

Presso la sede della Camera di Commercio, c.so Vittorio Emanuele II, 47 - Pordenone

Obiettivi: "In centro città non si vende più, la gente frequenta i centri commerciali....", "oggi le persone comprano online": sono luoghi comuni che spesso sentiamo ripetere.

La riflessione va fatta su come i negozi del centro città si propongono e vendono nel terzo millennio. Qual è il valore aggiunto dei negozi del centro città rispetto ai centri commerciali, agli outlet village e allo shopping online?

Questo corso è il punto di partenza per i negozi del centro città che vogliono trovare soluzioni innovative per proporre e vendere in modo competitivo e vincente rispetto alle altre forme di distribuzione.

Destinatari: Free lance, imprenditori del commercio, addetti alle vendite, gestori di boutique, wedding planners, guide turistiche, consulenti di immagine aziendale

Contenuti:

- Il visual merchandising come strumento innovativo di vendita
 - differenze e punti di contatto tra visual e vetrinista
 - vision, mission e obiettivi del visual
 - l'approccio economico e sociologico del visual alla vendita
- Le nuove attitudini di acquisto e l'intrattenimento
 - la distribuzione moderna e l'appiattimento dell'offerta commerciale
 - il sistema della moda
 - lo store design
 - le linee guida per vendere e selezionare le merci
- Questionario clienti: chi è il tuo pubblico?
 - L'analisi del target
 - le vetrine
 - gli allestimenti
 - cosa e come vendere
 - la vendita tra comunicazione visiva e suggestione
- La vendita personalizzata
 - La conoscenza delle abitudini di acquisto e i sistemi di recall e di influenzamento
 - Gli eventi speciali: a cosa servono e perché farli

Docente: Palma Galetti, consulente aziendale, visual merchandiser, personal stylist, coordina progetti da oltre dieci anni per diverse realtà commerciali e imprenditoriali italiane

Le iscrizioni devono pervenire entro giovedì 23 febbraio 2017 a formazione@pn.camcom.it

HAIR STYLIST E CENTRI ESTETICI NEL TERZO MILLENNIO

20 e 27 marzo 2017, dalle ore 14.30 alle ore 18.30

Presso la sede della Camera di Commercio, c.so Vittorio Emanuele II, 47 - Pordenone

Obiettivi: "C'è la crisi..." , "c'è moltissima concorrenza..." , "ci sono tanti trattamenti che possono essere fatti a casa...": sono luoghi comuni che spesso sentiamo ripetere. La riflessione va fatta su come parrucchiere e centri estetici si propongono e vendono. Qual è il valore aggiunto di questi punti vendita rispetto ai prodotti e ai trattamenti proposti da altri distributori (mass market, farmacie con cabine estetiche)? Questo corso è il punto di partenza per parrucchiere ed estetiste che vogliono trovare soluzioni innovative per proporsi e vendere i propri servizi.

Destinatari: Free lance, hair stilist, parrucchiere, estetiste, make-up artist, nail artist, truccatrici/tatuatrici, wedding planners

Contenuti

- L'approccio consulenziale nella vendita e nell'erogazione dei servizi
 - il metodo di lavoro
 - schede clienti e rilevazione dei bisogni/desideri
- Le nuove attitudini di acquisto e l'intrattenimento
 - il sistema della moda
 - le differenti tipologie di pdv
 - le linee guida per vendere e selezionare i servizi
- Questionario clienti: chi è il tuo pubblico?
 - L'analisi del target
 - gli allestimenti
 - cosa e come vendere
 - la comunicazione visiva e i differenti tipi di linguaggio
 - la vendita tra comunicazione visiva e suggestione
- La vendita personalizzata
 - La conoscenza delle abitudini di acquisto e i sistemi di recall e di influenzamento
 - Gli eventi speciali: a cosa servono e perché farli
- La consulenza d'immagine
- Il personal shopper

Docente: Palma Galetti, consulente aziendale, visual merchandiser, personal stylist, coordina progetti da oltre dieci anni per diverse realtà imprenditoriali italiane.

Le iscrizioni devono pervenire entro giovedì 16 marzo 2017 a formazione@pn.camcom.it

Contatti:

Per informazioni sulle modalità di adesione ed ogni richiesta ulteriore potranno essere contattate:

- **ConCentro**, Sara Micheluz, tel. 0434 381602, email: sara.micheluz@pn.camcom.it
- **Terziaria srl**, Vera Porracin, tel. 0434 549465, email: vera.formazione@terziaria.pn.it
- **Confartigianato Imprese Pordenone**, Manola Furlanetto, tel. 0434 509250, email: formazione@confartigianato.pordenone.it

Azienda Speciale ConCentro

Camera di Commercio di Pordenone

C.so Vittorio Emanuele II, n. 56 - 33170 Pordenone

www.pn.camcom.it

Confartigianato Imprese Pordenone

Via dell'Artigliere, 8 - 33170 Pordenone

www.confartigianato.pordenone.it

Terziaria srl Ascom Pordenone

Piazzale dei Mutilati 4 - 33170 Pordenone

www.ascom.pn.it

