

# Vendere agli stranieri nel fashion retail

**INIZIO CORSO: lunedì 9 dicembre 2019**

**DURATA: 4 ore**

**ORARIO LEZIONI: dalle ore 9.00 alle ore 13.00**

**SEDE: Centro Formazione Esac  
Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)**

**PREZZO: 183,00 € (150,00 € + IVA)**



## Panoramica corso:

Molti clienti che entrano in store sono stranieri in Italia per lavoro o per svago. Si tratta di consumatori con alto potenziale di spesa e molto motivati ad acquistare capi nel “Bel Paese”. Come gestire al meglio questi clienti in store? Spesso il retailer ignora alcune tecniche di vendita particolarmente utili per valorizzare al massimo gli acquisti di questa tipologia di clientela in termini di modalità di servizio e proposte di prodotto.

# Obiettivi del corso:

Apprendere i più semplici ed efficaci comportamenti di vendita in store considerando le differenze di acquisto tra persone provenienti da culture diverse. In uno slogan “Vendere agli stranieri nel fashion retail”.

# Argomenti trattati:

- Differenze culturali e comportamenti di acquisto nel Fashion retail
  - Superare gli stereotipi per vendere nella multiculturalità
  - L'importanza del servizio nel fashion retail nelle diverse culture
  - Cosa significa per uno straniero comprare in Italia
  - Tra Selfservice e Vendita assistita nelle diverse culture
  - Comportamenti d'acquisto e tecniche di vendita con la clientela russa
  - Comportamenti d'acquisto e tecniche di vendita con la clientela cinese
  - Comportamenti d'acquisto e tecniche di vendita con la clientela giapponese
  - Comportamenti d'acquisto e tecniche di vendita con la clientela araba
  - Comportamenti d'acquisto e tecniche di vendita con la clientela brasiliana
  - Comportamenti d'acquisto con Americani, Sudafricani, Nord Europei e nuovi globe shopper all'orizzonte
  - Superare le incomprensioni linguistiche leggendo il non verbale
  - Fidelizzare la clientela straniera con il web 2.0
- 

**AGF group** ([agfgroup.net](http://agfgroup.net)) è la più grande struttura di psicologi del lavoro italiana. La divisione fashion retail nasce nel 2005 per erogare servizi di recruiting, formazione e mystery shopper. Ad oggi oltre 25 catene (internazionali e nazionali) e 10 fashion district (outlet e centri commerciali) si appoggiano ad AGF group per progetti sulle risorse umane, valorizzando l'unicità della psicologia AGF group applicata alle vendite fashion.

AGF group è membro dell'MSPA – EU (Mystery Shopper Provider Association Europe) e dell'EAWOP (European Association of Work and Organization Psychology).

---

**Sei dipendente del Commercio, Servizi e Turismo? L'Ente Bilaterale ti riserva un BUONO FORMAZIONE per un corso a tua scelta del valore massimo di euro 150,00 Iva inclusa previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale.** (limitatamente ad un corso all'anno).

Il buono formazione non è frazionabile su più corsi. Dal costo del corso verrà detratto il “Buono formazione”. Rimane a carico del lavoratore il pagamento della differenza.

Richiesta BUONO FORMAZIONE su: [http://www.entebilateralevi.it/a\\_ITA\\_27439\\_1.php](http://www.entebilateralevi.it/a_ITA_27439_1.php)

**La scheda di adesione del corso dovrà essere compilata con i propri dati personali e barrando l'opzione C delle condizioni economiche.**

## **Prezzi:**

a) € 180,00+ iva 22% ( totale € 219,60 ) costo corso a partecipante;

b) € 150,00+ iva 22% ( totale € 183,00) costo corso a partecipante riservato alle aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;

c) € 27,05+ iva 22% ( totale € 33,00) costo corso a partecipante dedotto BONUS FORMAZIONE del valore di € 150,00 IVA INCLUSA riservato ai dipendenti del settore Commercio, Servizi, Turismo previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale.

# Destinatari:

Titolari e addetti di punti vendita.