

IL VIAGGIO DEL CLIENTE TRA FISICO E DIGITALE: *vetrine, clic e decisioni*

Il percorso è rivolto a commercianti e addetti alla vendita, allo scopo di migliorare l'efficacia del proprio approccio commerciale in un contesto omnicanale.



SALA "LORENZO LOTTO"

Piazzale Indipendenza, 2 -
Quinto di Treviso



20:00 - 21:30

SETTEMBRE

22

Tecniche di vendita offline



RAIMONDO MADDONNI (EWEB 360)

Esperto di comunicazione digitale e strategie di vendita online

Approfondiamo i comportamenti del cliente appena entra in un punto vendita fisico: cosa guarda, cosa lo attrae, come il personale può intervenire in quei primi secondi decisivi.

SETTEMBRE

29

Allestimento vetrina



PAOLO BENZON (OVS)

Visual merchandiser con una lunga esperienza nel retail

Comprendiamo come la scenografia dello spazio possa influenzare la percezione del prodotto e stimolare l'acquisto.

OTTOBRE

6

Vendita online e AI



RAIMONDO MADDONNI (EWEB 360)

Esperto di comunicazione digitale e strategie di vendita online

Esploriamo il comportamento del consumatore online: dalla navigazione alla conversione, con cenni all'utilizzo dell'intelligenza artificiale.

CHE ASPETTI?

ISCRIVITI GRATUITAMENTE!



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
TREVISO



CAMERA DI COMMERCIO
TREVISO - BELLUNO | DOLOMITI
bellezza e impresa



con il Patrocinio
del Comune di Quinto di Treviso

LE BOTTEGHE
DI QUINTO
DISTRETTO DEL COMMERCIO