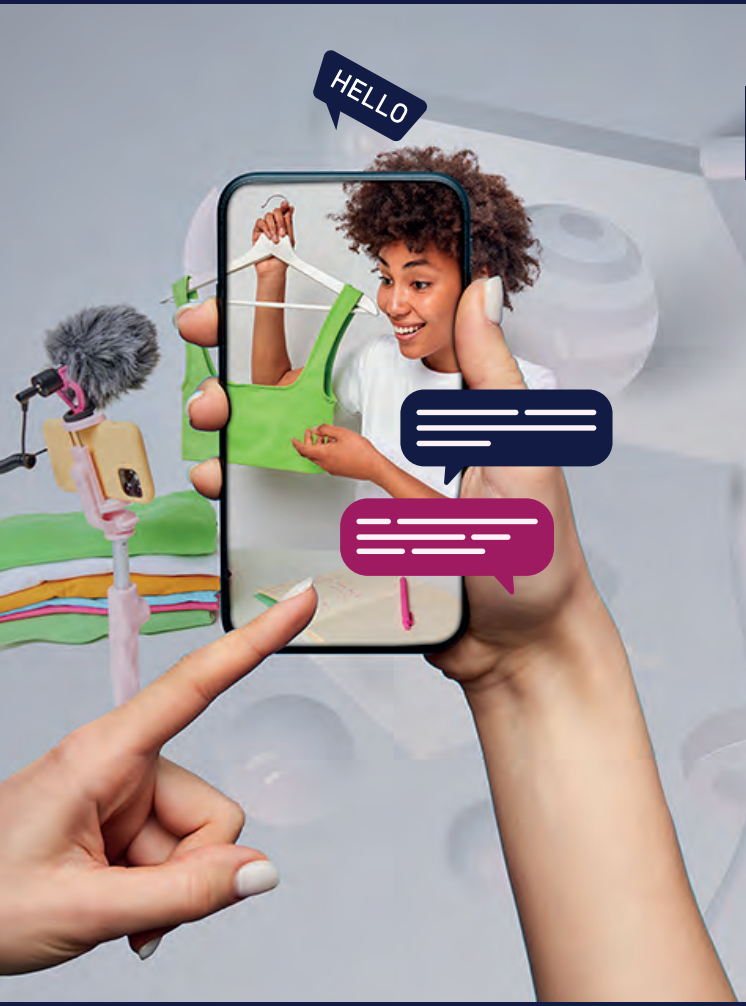

Executive Master

DIGITAL SELLING
15 APRILE 2022

IL LIVE SHOPPING

La modalità di vendita online innovativa ed emozionale verso il cliente Retail.

CAVALIERI RETAIL
empower your mission

RI Retail Institute ITALY

OBBIETTIVI
MASTER

1

PRESA DI CONSAPEVOLEZA
delle leve di Intelligenza emotiva che supportano l'interazione online.

2

SVILUPPO DELLE COMPETENZE
comunicative necessarie per raggiungere e persuadere l'audience.

3

CAPACITÀ DI DISEGNARE
e sviluppare una strategia completa di Digital Selling e Drive to Store.

L'EXECUTIVE MASTER DIGITAL SELLING

Arriva un innovativo percorso di formazione che ingloba tutte le modalità di vendita digitali emerse negli ultimi anni.

Gli eventi affrontati dalla società dal 2020 hanno prodotto importanti cambiamenti nella nostra Customer Journey. Il livello medio di destrezza digitale della popolazione italiana si è alzato, insieme alle abitudini di consumo online.

Dal 2013, Cavalieri Retail ha iniziato a monitorare una nuova modalità di vendita online ancora poco conosciuta in occidente ma già normalità in Cina: il Live Shopping.

Le aziende occidentali più innovative hanno scoperto ed iniziato ad osservare il Live Shopping nel 2019. Tuttavia, questa rimane ancora un'opportunità poco esplorata in questa parte del globo, ma con enormi potenzialità.

Oggi, dopo circa 15 anni di presenza sul mercato, gli esperti prevedono che il Live Shopping raggiungerà un fatturato di 300 miliardi di dollari sul territorio cinese, andando a coprire una buona fetta di vendite globali di e-commerce. Del resto, si prevede che l'e-commerce in Italia fatturerà 30 miliardi*
Cosa hanno fatto le aziende cinesi a raggiungere queste cifre?

Con il Live Shopping, le aziende cinesi sono riuscite ad aggiungere elementi emozionali e di intrattenimento alla Customer Journey online, oltre che fornire più informazioni sui prodotti. Ciò che prima era un'attività monotona e solitaria è diventata piacevole e dinamica.

Con l'Executive Master Digital Selling i partecipanti saranno in grado di sviluppare strategie di vendita online e di "Drive To Store" appoggiandosi ai canali digitali e raggiungendo i clienti esattamente dove loro sono più aperti all'interazione.

TARGET
PARTECIPANTE

MARKETING MANAGER

DIGITAL MARKETING MANAGER

E-COMMECE MANAGER

INNOVATION MANAGER

BRAND MANAGER

RETAIL MANAGER

IMPRENDITORI

Inoltre, ai professionisti che cercano nuove modalità di vendita, in grado aumentare l'interazione e migliorare l'esperienza d'acquisto online.

STRUTTURA
E ORARI

LEZIONE ONLINE : 09:30-13:00

LEZIONE FISICA: 09:30-13:00 / 14:30 - 17:30

Sono previste cinque lezioni online ed una lezione in presenza per mettere in pratica i contenuti appresi. Le sessioni online sono supportate dagli strumenti formativi più innovativi sul mercato, che garantiscono un alto livello di interazione fra docenti e partecipanti..

PRICING

MASTER

EARLY BIRD
(non soci)

2300 €
+ IVA

Iscrizione entro
31/03/2022

SOCIO

1450 €
+ IVA

NON SOCIO

2900 €
+ IVA

L'AZIENDA

CAVALIERI RETAIL

UNA STORIA DI SUCCESSO

Dal 1988, Cavalieri Retail è l'azienda leader di progetti retail in Italia.
Un gruppo di professionisti con esperienze e competenze diverse nel fare ricerca, consulenza e formazione in aziende che si occupano di retail.

Ingaggiando professionisti e tecnici specializzati nelle varie attività retail, Davide Cavalieri ha implementato progressivamente il modello iniziale collaborando con aziende nazionali e internazionali, diventando rapidamente, con Cavalieri Retail, un riferimento per il settore.
Oggi, Cavalieri Retail è una realtà internazionale di alto pro lo e con un'esperienza consolidata attraverso oltre 2500 progetti e 500 clienti.

CAVALIERI RETAIL
empower your mission

I DOCENTI

Thais Santos
Digital Retail Operations

Davide Cavalieri
Founder & General Manager

Luca Bianco
Senior Retail Colsuntant

Executive Master - Digital Selling è una collaborazione

CAVALIERI RETAIL
empower your mission

RI Retail Institute
ITALY

LIVE SELLING

Executive Master

cavalieriretail.com