

E-commerce Strategico - Dalla piattaforma alle vendite reali

OBIETTIVI

Sviluppare competenze strategiche e operative per progettare e gestire canali e-commerce integrati nel modello di business aziendale. Competenze: progettazione di modelli e-commerce; gestione di piattaforme e flussi digitali; analisi dei dati di vendita; integrazione tra marketing, logistica e customer experience.

DESTINATARI

Imprenditori, responsabili marketing e commerciale, addetti alle vendite e figure operative coinvolte nella gestione dei canali digitali. Non sono richiesti prerequisiti specifici; il percorso è adatto a partecipanti con competenze di base o esperienza pregressa nel digitale.

DURATA e metodologia di erogazione

25 ore

Formazione a distanza, con moduli di apprendimento digitale integrati da sessioni applicative e workshop operativi in presenza

CONTENUTI

Modulo 1 – Modelli di e-commerce e strategia

Modelli B2B e B2C

Obiettivi: definire un modello coerente

Modulo 2 – Piattaforme, processi e logistica.

Gestione operativa dell'e-commerce.

Obiettivi: comprendere flussi e integrazioni

Modulo 3 – Marketing digitale e customer experience.

Acquisizione e fidelizzazione clienti.

Obiettivi: ottimizzare vendite e relazione cliente.

CERTIFICAZIONI RILASCIATE

Attestato di partecipazione con esplicitazione delle competenze digitali e imprenditoriali sviluppate, coerente con DigComp 2.2 ed EntreComp.

QUOTA DI ISCRIZIONE individuale

Costo per partecipante € 800,00 + IVA

per gli associati al sistema Confindustria € 650,00 +IVA