



E-commerce e sistemi di vendita online: modelli e case history di successo

Informazioni essenziali

 **Quando**
Da aprile 2025

 **Durata**
64 ore

 **Dove**
Online o in presenza a:
Piacenza, Parma, Reggio Emilia,
Modena, Bologna, Ferrara, Rimini,
Ravenna, Faenza, Forlì e Cesena

 **Costo**
Gratuito

La figura professionale

Il partecipante svilupperà competenze per operare come eCommerce Specialist, gestendo piattaforme di vendita online rivolte sia al mercato B2C che B2B. Sarà in grado di individuare il target di riferimento, analizzare i comportamenti d'acquisto, scegliere strumenti digitali in base al rapporto costi/benefici e valorizzare il prodotto attraverso contenuti efficaci, orientati alla sicurezza e alla sostenibilità aziendale.

Chi può partecipare

Il percorso è rivolto ad almeno 8 persone che, a prescindere dalla condizione occupazionale, necessitano di azioni formative per acquisire conoscenze e competenze a rafforzare la propria occupabilità e adattabilità.

Requisiti Formali

- Residenza o domicilio in Regione Emilia Romagna in data antecedente l'iscrizione al corso;
- Assolvimento dell'obbligo d'istruzione e del diritto-dovere all'istruzione e formazione;
- Cittadini stranieri: possesso di regolare permesso di soggiorno.

Requisiti Sostanziali

- Conoscenze intermedie di economia, marketing e informatica;
- Conoscenze base dei processi commerciali.

Contenuti del corso

Il corso fornisce una panoramica completa sull'e-commerce, approfondendo lo scenario attuale, le tipologie di piattaforme, i modelli di business e gli strumenti per una gestione efficace dei canali di vendita online. Vengono affrontati temi strategici come il customer care, la gestione del magazzino, l'analisi dei dati e la sicurezza informatica, con un focus sull'integrazione di principi e pratiche di sostenibilità nell'e-commerce, attraverso casi studio, certificazioni e strategie di comunicazione.