



PROGETTO L.O.D.E.
Laboratorio per un'Occupazione Durevole ed Evoluta

*Titolo del corso	Responsabile vendite e-business e E-commerce specialist (Basic Level)
--------------------------	--

Totale ore	15	E-learning asincrona	15	Aula/ Laboratorio	0
-------------------	----	----------------------	----	-------------------	---



*Presentazione	Il percorso formativo consente al partecipante di attivare un processo di vendita e consegna a domicilio, attraverso l'utilizzo del web, dove promuovere la vendita del prodotto e quindi la sua ordinazione da parte del cliente, attraverso le piattaforme di e-commerce, che prevedono la relativa fatturazione e il pagamento finale della merce.
-----------------------	---

*Obiettivi formativi del corso	<p>Obiettivi formativi</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Individuare, selezionare e attivare accordi con piattaforme proprietarie di e-commerce ● Selezionare e utilizzare il materiale e le attrezzature usuali per allestire una vetrina virtuale ● Sviluppare una strategia di marketing per la vendita dei propri prodotti nel web.
---------------------------------------	--

Contenuti del corso	Corso n.1 - SKILL BOX for @-Marketing (5 ore)
----------------------------	--

	<p>Modulo 1 - Individuare, selezionare e attivare accordi con piattaforme proprietarie di e-commerce</p> <p>Argomento 1 - Introduzione all'e-commerce e alle diverse piattaforme</p> <p>Argomento 2 - Registrazione e creazione account su piattaforma (SquareSpace), settaggio dei codici e connessione di tutti i touchpoint aziendali</p> <p>Argomento 3 - Introduzione (panoramica piattaforma, scelta template e modelli)</p> <p>Argomento 4 - Connessione ai servizi e creazione e analitica del sito</p> <p>Modulo 2 - Svolgere le attività amministrative ed esecutive degli ordini e della fatturazione</p> <p>Argomento 5 - Utilizzo dei software di fatturazione per la gestione ordini (Fatture in Cloud)</p> <p>Argomento 6 - Gestione del magazzino via Software (Fatture in Cloud)</p> <p>Argomento 7 - Organizzazione propria della logistica: elementi essenziali</p> <p>Argomento 8 - L'alternativa: Amazon Logistics</p> <p>Corso n.2 – Competenza Digitale (5 ore)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Introduzione alla digital transformation 2. App e nuovi servizi 3. Recuperare informazioni dal web 4. Creare ed elaborare contenuti digitali 5. Competenze digitali per innovare il lavoro 6. Attività di homework e di simulazione <p>Corso n.3 – Corso Coordinarsi con gli altri (5 ore)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Capacità di evitare situazioni di conflitto, in situazioni interpersonali e di gruppo 2. Comunicazione 3. Teamworking 4. Negoziazione 5. Orientamento al risultato 6. Attività di homework e di simulazione
--	---

Certificazione finale	<p>X Attestato di frequenza</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Attestato di partecipazione ○ Certificazione delle competenze per i livelli medium e high ○ Documento di validazione della competenza <p>X Documento di supporto alla validazione delle competenze</p>
------------------------------	--

Hashtag	#fonarcom #epar #formazione #competenze #marketing digitale
----------------	---

Competenze e correlazione con il repertorio del QNQ	<p>Per individuare la competenza vedi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● SETTORE 24 - Area comune ● PROCESSO: Marketing, sviluppo commerciale e pubbliche relazioni ● SEQUENZA: Pianificazione e gestione commerciale ● ADA.24.04.06 (ex ADA.25.224.724) - Pianificazione strategica della rete di vendita diretta e online ● ADA.24.04.08 (ex ADA.25.224.726) - Sviluppo e monitoraggio della rete di vendita online
--	---

	Link: https://atlantelavoro.inapp.org/index.php
--	---

