

# E-Commerce e la vendita con terze parti

Operazione Rif. P.A.: 2021-15618/RER approvato con DGR 962/2021 del 21/06/2021 co-finanziato dal Fondo Sociale Europeo PO 2014-2020 e dalla Regione Emilia-Romagna

## E-commerce e la vendita con terze parti - 48 ore

Il corso ha come obiettivo far acquisire ai discenti le conoscenze legate alle dinamiche e agli strumenti del mondo digitale: dalla vendita online alla promozione del proprio prodotto o servizio sulle diverse piattaforme digitali oltre ad essere in grado di implementare vere e proprie strategie di digital marketing attraverso il consapevole utilizzo degli strumenti, promuovere con efficacia il sito di commercio elettronico, migliorarne il rendimento, come scegliere tra le numerose piattaforme disponibili. Ulteriore obiettivo del corso è formare una figura professionale in grado di implementare un approccio data-driven per consentire all'azienda di acquisire nuovi clienti e fidelizzare gli esistenti.

### Requisiti di accesso

Potranno accedere al corso persone che, indipendentemente dalla condizione nel mercato del lavoro:

- abbiano assolto l'obbligo d'istruzione e il diritto/dovere all'istruzione e formazione;
- risultino residenti o domiciliati in Regione Emilia-Romagna in data antecedente all'iscrizione al percorso formativo.

Per accedere al percorso è previsto un colloquio orientativo individuale.

### Posti disponibili: minimo 8, massimo 15

Il corso verrà avviato con un numero di partecipanti minimo di 8: si terrà conto dell'ordine di arrivo delle iscrizioni sulla singola edizione fino al raggiungimento dei posti disponibili in base al tipo di percorso e alle attrezzature utilizzabili nelle sedi previste.

Il corso è gratuito poiché co-finanziato dal Fondo Sociale Europeo e dalla Regione Emilia-Romagna

## PER INFORMAZIONI ED ISCRIZIONI:

Tel. [+39 051 6830470](tel:+390516830470)

Email. [iscrizioni@centoform.it](mailto:iscrizioni@centoform.it)

[www.centoform.it](http://www.centoform.it)

## CONTENUTI GENERALI

- Definire l'architettura di un sistema eCommerce
- Logistica e modello di business della vendita online
- Pianificazione delle attività quotidiane di Store Management
- Come stilare un piano di Digital Marketing strategico ed operativo
- Conversion Rate Optimizaton: migliorare il rendimento di un eCommerce
- Portare traffico qualificato ad uno shop online
- Gestire le attività di vendita sui marketplace
- Implementare strategie mobile in maniera integrata tra negozi fisici ed online

