



## Azienda Bergamasca Formazione **E-COMMERCE PER LO SVILUPPO AZIENDALE**

### **OBIETTIVI DEL CORSO**

La vendita on line per alcune aziende rappresenta un grande vantaggio competitivo, soprattutto in questo periodo storico, per la crescita del proprio business.

Essere in grado di strutturare un sistema di vendita a livello elettronico, costituisce un elemento importante per la competitività dell'azienda, in quanto riduce alcuni costi e permette di avvicinarsi in modo rapido alle esigenze delle persone.

Il percorso formativo proposto ha l'obiettivo di accrescere le competenze dei partecipanti per definire strategie di vendita on line in linea con le esigenze aziendali, al fine di incrementare le vendite all'interno del proprio mercato di riferimento.

Al termine del percorso formativo, i partecipanti saranno in grado di:

- *Applicare tecniche di e-marketing*
- *Applicare tecniche di e-commerce*
- *Applicare elementi di customer care*
- *Utilizzare strumenti e tecniche di marketing sul web*

### **DESTINATARI**

Il corso si rivolge a professionisti interessati ad approfondire le tematiche della vendita online. Il corso è rivolto in via preferenziale al personale aziendale che si occupa di comunicazione, marketing e vendite. Non sono richiesti particolari prerequisiti per l'accesso al corso, ma solo una buona conoscenza nell'utilizzo del PC e del prodotto aziendale.

### **PROGRAMMA DEL CORSO**

Nel dettaglio, verranno approfonditi i seguenti argomenti:

- Definizione di e-commerce: cosa sono, differenze e finalità
- Elementi costitutivi di un e-commerce: definizione processi
- Processo di acquisto e differenze con processo fisico
- Piattaforme e-commerce: esempi pratici
- Inserimento e gestione articoli
- Gestione giacenze e ordini
- Gestione spedizione e tracciamento
- Customer care
- Gestione servizio post vendita e feedback

### **DURATA**

30 ore