



MI FORMO E LAVORO

Avviso pubblico per la concessione di un voucher formativo e voucher di servizio per l'accompagnamento al lavoro in favore di disoccupati (atto dirigenziale di approvazione n. 383 del 03 luglio 2018)

Percorso Formativo	E-Commerce E Web Marketing
Obiettivi del modulo	<p>Questo corso affronta il tema dell'e-commerce da un punto di vista di business, partendo dalle indispensabili valutazioni di fattibilità del progetto e attraversandone tutte le fasi dalla scelta della piattaforma tecnologica, alla realizzazione del sito, alle strategie di posizionamento e generazione traffico, all'impatto sui processi aziendali, fino alle problematiche di carattere legale.</p> <p>La figura in uscita è senz'altro tra i profili professionali che desta maggiore interesse nel quadro delle professioni emergenti che ruotano nell'ambito dell'economia digitale, in cui si combinano competenze eterogenee, che vanno da quelle strettamente legate agli aspetti economici dell'attività alle competenze affini al mondo digitale, passando per la conoscenza delle logiche di marketing e di posizionamento in rete del web store.</p> <p>Entrando nel dettaglio della professione, i partecipanti, al termine del percorso, potranno occuparsi di:</p> <ul style="list-style-type: none">- definire le strategie di vendita del portale sul web;- gestire le vendite online;- curare i cataloghi dei prodotti/servizi;- monitorare l'andamento delle vendite e degli accessi ai touch points da parte del cliente;- analizzare le informazioni relative ai propri clienti; <p>Possiede competenze digitali per la gestione dei canali di vendita ed è in grado di definire le strategie di marketing dell'azienda in relazione agli obiettivi commerciali.</p> <p>Egli sa analizzare la concorrenza così da posizionare l'azienda sul mercato in modo che sia competitiva e abbia un'adeguata visibilità sul web.</p> <p>Ma potrà, in collaborazione con altri responsabili aziendali, anche:</p> <ul style="list-style-type: none">- progettare strategie integrate capaci di massimizzare i fatturati generati attraverso i motori di ricerca, le attività di Inbound Marketing e quelle di Advertising online. Più in particolare deciderà l'architettura del sito Web, commissionandone la realizzazione e le implementazioni, che definisce grazie alle analisi di User Experience;- supervisionare l'attività SEO ovvero di posizionamento organico sui motori di ricerca, grazie ad una strategia di Content Marketing da lui definita;- commissionare e monitora le attività SEM di Keyword Advertising in particolare attraverso il circuito Google;- pianificare le campagne di Display Advertising Online realizzate attraverso Banner e Video;- definire le strategie di Inbound Marketing finalizzate ad attrarre traffico e convertirlo in Richieste e Nuovi clienti;

	<ul style="list-style-type: none">- progettare le strategie di Mobile Marketing e decide le azioni da implementare per il traffico proveniente da Smartphone e Tablet;- monitorare tutti i principali indicatori di Performance grazie agli strumenti di Analytics da lui gestiti.
Durata (in ore)	210
Prerequisiti d'ingresso	<p>I prerequisiti d'ingresso sono quelli riportati nell'Avviso:</p> <ul style="list-style-type: none">- essere residenti o domiciliati in un Comune della Regione Puglia. Se cittadini non comunitari devono essere in possesso di regolare permesso di soggiorno che consente attività lavorativa;- avere compiuto il 18esimo anno di età;- essere disoccupati secondo la definizione di cui all'art. 19 del D.lgs 150/2015 e privi di strumenti di sostegno al reddito;- essere disoccupati secondo quanto definito dall'art. 19 del D.lgs 150/2015 e beneficiari di strumenti di sostegno al reddito.- aver conseguito il titolo di Scuola Secondaria di Secondo grado.
Contenuti minimi	<p>L'attività formativa della durata complessiva di 210 ore totali, per la tipologia di formazione prevista sarà sviluppata con modalità attiva e si articola in:</p> <ul style="list-style-type: none">- 105 ore di lezioni teoriche- 105 ore di lezioni pratiche/esercitazioni in aula multimediale (Laboratorio). <p>STRUTTURA DEL PERCORSO E CONTENUTI FORMATIVI</p> <p>U.F. 1: ANALISI DEI REQUISITI E DEL CONTESTO COMPETITIVO Durata 30 ore (20 ore di teoria e 10 ore di pratica) i mercati di riferimento e le analisi del contesto competitivo il modello di soluzione per l'e-business tecniche di analisi del contesto competitivo il posizionamento dell'azienda e del prodotto/servizio gli stakeolder attuali e potenziali</p> <p>U.F. 2: DEFINIZIONE DEL PIANO DI MARKETING Durata 60 ore (30 ore di teoria e 30 ore di pratica) marketing tradizionale e commercio elettronico su internet strategie di marketing in rete tecniche di analisi del comportamento dei clienti on line tecniche di web marketing tecniche e strumenti di direct marketing su internet definizione del piano di marketing Strategie web marketing per ecommerce (value proposition, politiche di delivery, le modalità di pagamento, customer care). Mobile Commerce Social Commerce Persuasive Copywriting Email Marketing</p> <p>U.F. 3: ORGANIZZAZIONE DELLE VENDITE Durata 40 ore (20 ore di teoria e 20 ore di pratica) nozioni di diritto commerciale e tributario applicato alle vendite a distanza la logistica applicata alla vendita di prodotti e/o servizi on line strumenti di gestione, tecniche di organizzazione ed incentivazione delle reti e dei canali di vendita SEO</p>



Unione europea
Fondo sociale europeo



REGIONE
PUGLIA



	<p>AdWords Web Analysis (Google Analytics) Web Analytics del carrello</p> <p>U.F. 4: SVILUPPO DELL'APPLICAZIONE E-COMMERCE Durata 70 ore (30 ore di teoria e 40 ore di pratica) elementi di psicologia e sociologia dei consumi normativa vigente in materia di tutela dei consumatori e vendite a distanza tecniche di customer relationship management (CRM) concetti di base relativi allo sviluppo di un sito web concetti relativi all'amministrazione di un sito web per l'e-business tecniche di web advertising</p> <p>U.F. 5: LEGAL E-COMMERCE Durata 10 ore (5 ore di teoria e 5 ore di pratica) concetti di base ed architettura di internet (protocolli, domini, indirizzi, ecc...) normative vigenti in materia di privacy e tutela dei dati personali principi di base della sicurezza delle reti informatiche e dei siti internet</p>
Sede	Bari (BA) – Via Enrico Pappacena, 22
Attestazione finale	Attestato di Frequenza con profitto