

CORSO ONLINE: ECOMMERCE MANAGER – 100 ORE

Descrizione del corso

Il corso di "eCommerce Manager" è progettato per formare professionisti capaci di gestire e sviluppare piattaforme di commercio elettronico efficacemente. Questo programma di formazione si rivolge sia a coloro che sono nuovi nel settore dell'e-commerce sia a manager che desiderano aggiornare e approfondire le loro competenze nel campo.

Attraverso una serie di moduli dettagliati, il corso copre tutti gli aspetti cruciali della gestione di un negozio online, dall'implementazione tecnologica alla strategia di marketing digitale, gestione delle operazioni, e ottimizzazione delle vendite. Gli studenti impareranno come progettare un'esperienza utente ottimale (UX), implementare efficaci strategie SEO per aumentare la visibilità, e utilizzare strumenti di analisi per monitorare e migliorare le performance del sito.

Il programma include anche una profonda immersione nella logistica dell'e-commerce, coprendo la gestione dell'inventario, la spedizione, il ritorno dei prodotti, e il servizio clienti, fornendo così una visione olistica del processo di vendita online. Inoltre, verranno esplorate strategie avanzate di marketing digitale, inclusi social media marketing, email marketing, e pubblicità pay-per-click, per attrarre e mantenere una clientela fedele.

Il corso si avvale di case study reali e progetti pratici che permettono ai partecipanti di applicare direttamente le competenze acquisite, preparandoli a prendere decisioni strategiche e operative informate. Al termine del corso, i diplomati saranno pronti a ricoprire ruoli di leadership nel settore dell'e-commerce, guidando team e progetti con competenza e visione strategica, capaci di navigare con successo le sfide del mercato digitale.

Obiettivi

L'obiettivo è quello di fornire una preparazione completa sulla disciplina, si analizzeranno gli strumenti e le soluzioni più efficaci da utilizzare dal punto di vista pratico. Al termine del programma di studio si sarà in grado di applicare i principi e le strategie più efficaci per rispondere alle esigenze lavorative. Solo attraverso la pratica sarà possibile migliorare le proprie performance.

Il corso prevede un programma di preparazione graduale, partendo dai concetti chiave e, consente di acquisire le competenze prefissate in modo efficace, grazie all'utilizzo di sistemi didattici innovativi e all'avanguardia.

PROGRAMMA

Il programma completo del corso è composto dei seguenti Moduli:

Modulo 1 | Fondamenti dell'E-commerce Management

- Il mercato potenziale in Italia
- Cos'è un e-commerce
- L'infrastruttura
- Come scegliere la piattaforma più adatta
- Perché aprire un e-commerce
- Perché NON aprire un e-commerce
- Errori da evitare e best practice da seguire per gestire al meglio il tuo business online;

Modulo 2 | Data Driven Management

- Cosa significa essere Data Driven?
- Cenni a Meta Ads: analizziamo le metriche delle campagne su Meta
- Analisi dei competitors con i microdati
- Budgeting per ecommerce

Modulo 3 | CRM e Customer segmentation;

- Perché è fondamentale la segmentazione?
- Metodologie di segmentazione
- Ti presento RFM cube: un software di segmentazione avanzata

Modulo 4 | Email Marketing e Marketing Automation

- Cosa significa fare email marketing?
- Ti presento Sendinblue
- Realizziamo insieme la prima campagna di email marketing
- Funnel Strategies e Marketing Automation
- Metriche e KPI dell'email marketing
- Gestione dei carrelli abbandonati;

•

Modulo 5 | Soft Skills dell'Ecommerce manager;

- Lavorare in team
- Stili comunicativi e comportamento assertivo

Modulo 6 | Brand positioning & Brand reputation;

- Brand positioning e validation
- Product market fit
- Brand reputation multicanale

Modulo 7 | CRO e UX;

- CRO (conversion rate optimization) per e-commerce
- Ottimizzazione delle schede prodotto con analytics
- UX (user experience) management
- Cenni di Neuromarketing

Modulo 8 | Strategie SEO

- Cos'è la SEO
- EM con Google ADS
- Copywriting strategico
- Uno sguardo a Google Search console

Modulo 9 | Promozione dell'e-commerce

- Canali e strategie di marketing per implementare lo shop online
- Il ruolo dei social media e del Blogging
- Sviluppo di programmi di affiliazione tramite l'affiliate marketing

Modulo 10 | Customer Experience: l'importanza della soddisfazione del cliente

- Il valore delle recensioni
- Le metodologie di marketing per misurare e monitorare la gestione del cliente: il ruolo del questionario "Customer satisfaction"
- Il servizio di customer care

Modulo 11 | Case study

- Dal B2C al B2B: penetrazione di un nuovo mercato

Marketplace**Modulo 1 | Introduzione ai Marketplace**

- Obiettivi del Corso
- Introduzione al corso e aspettative
- Storia dei Marketplace
- Impatto sui modelli di business tradizionali
- Differenze tra marketplace B2B e B2C
- Esempi principali in ciascuna categoria
- Analisi dei vantaggi e svantaggi

Modulo 2 | Amazon

- Introduzione ad Amazon
- L'approccio giusto per avere successo
- Private label vs Retail
- Creare un Account Venditore su Amazon
- Analisi di Mercato e Concorrenza
- Parametri importanti (BSR, recensioni...)
- Codici a Barre
- Creare una pagina prodotto/Agganciare a una già esistente
- Ottimizzare le Liste Prodotti su Amazon
- Logistica
- Lancio di un prodotto Pubblicità su Amazon
- Tecniche di marketing per aumentare le vendite.
- Calcolo costi
- Registrazione Marchio

Modulo 3 | Etsy

- Introduzione a Etsy
- Per chi è Etsy
- Creazione del negozio
- SEO e Keyword research
- Marketing e adv

Modulo 4 | Ebay

- Introduzione a Ebay
- Per chi è Ebay
- Analisi Domanda
- Asta vs prezzo fisso
- Creazione del listing perfetto
- Marketing e adv

Modulo 5 | Extra

- Panoramica di Altri Marketplace

MODALITA' DI SVOLGIMENTO

Il corso si svolge in modalità **online** con video **lezioni on demand** disponibili h 24.

Le lezioni registrate possono essere riviste in qualsiasi momento, collegandosi alla piattaforma MOODLE : <https://www.unidcampus.com> ed accedendo con le credenziali ricevute attraverso il nostri siti: <https://www.unidformazione.com> e <https://www.unidprofessional.com>; www.eurosofia.it

METODOLOGIE

Coinvolgimento dei partecipanti attraverso discussioni, confronti, proposte, esercitazioni pratiche.

Al termine del corso i partecipanti potranno sperimentare in modo proficuo ciò che hanno appreso durante il corso di formazione.

Lo scopo è quello di migliorare le conoscenze per trovare spunti applicativi efficaci.

Le risorse di approfondimento e le dispense scaricabili, sono un ottimo strumento per un ripasso mirato.

MAPPATURA DELLE COMPETENZE

- Saper applicare le conoscenze e le tecniche che sostengono la disciplina
- Comprendere a fondo il paradigma di ciascuna tipologia di strumenti
- Allenarsi fino a raggiungere la completa familiarità e dimestichezza degli argomenti
- Accrescere la conoscenza dei partecipanti per renderli più consapevoli e preparati relativamente alla comprensione degli argomenti trattati.
- Saper gestire l'universo complesso e articolato degli obiettivi da raggiungere.
- Sviluppo delle competenze connesse alle nuove sfide basate sulla necessità di una formazione continua.

VERIFICA DELLE CONOSCENZE

Sono previste due tipologie di verifiche, mediante test a risposta multipla:

- **Verifica dell'auto-apprendimento dei corsisti**

Sono previste esercitazioni intermedie ed una verifica finale, al termine della quale sarà possibile scaricare l'attestato di partecipazione

- **Verifica della CustomerSatisfaction**

E' prevista una valutazione del livello di gradimento del corso

DESTINATARI

Tutti coloro che sono interessati all'argomento senza distinzione di età.

Utile per la preparazione delle prove concorsuali.

Docenti scuola secondaria I grado, Docenti scuola secondaria II grado. Dirigenti scolastici.

Il corso si rivolge anche a tutti i professionisti che lavorano nell'ambito scolastico, educativo e sociale che sono interessati ad aggiornare le proprie competenze. Non ci sono limiti di età.

ATTESTATO

L'attestato di partecipazione, **riconosciuto dal MIUR ai sensi della Direttiva 170/2016**, è scaricabile direttamente dalla piattaforma elearning, solo dopo aver superato i test di verifica ed il tempo richiesto al completamento del corso

COSTO

Prezzo Corso € 299,00

niD Srl

via degli Aceri, 14

Gualdicciolo (RSM) 47890

C.O.E.: SM22747

0549.98.00.07

info@unidformazione.com

unidformazione.com | unidprofessional.com | libriunidtest.com