

Corso E-Commerce Specialist - Dalla gestione backend alle campagne online

OBIETTIVI

Gli Smart Program sono percorsi formativi che si sviluppano secondo una modalità formativa Blended learning (workshop di interazione sincrona con docenti e colleghi + contenuti asincroni on demand) per rendere la formazione agile e fruibile ovunque, ma al contempo efficace e orientata al lavoro. Inoltre saranno realizzate alcune sessioni in presenza (sempre fruibili anche online) per il consolidamento del gruppo e di alcune competenze essenziali.

Gli Smart Program forniscono ai partecipanti una formazione di specializzazione tecnica, a completamento di un percorso formativo o di esperienze professionali precedente. Hanno un approccio formativo on the job, lavorando sia sulle soft skills che verticalmente sui temi tecnici. I docenti formatori sono professionisti e consulenti che, grazie a casi di studio e simulazioni, creano un approccio fortemente aziendale, condividendo con l'aula la loro concreta esperienza.

Il corso E-Commerce Specialist - Dalla gestione backend alle campagne online forma una figura professionale che possa occuparsi di attività di e-commerce per realtà di diverse dimensioni o settori, sia dal punto di vista strategico che della gestione e monitoraggio delle attività. Il corso fornirà ai partecipanti competenze del marketing digitale e del digital copywriting, approfondendo il tema del social advertising, social commerce e dell'analisi dati, fino ad arrivare al tema centrale dell'e-commerce management.

Si prevederà un laboratorio virtuale di shooting ed editing grafico, e affondi su temi centrali quali la privacy, la cyber security e la gestione contrattuale ed economica di un'attività di e-commerce. Le attività didattiche saranno tenute da professionisti e consulenti che proporranno casi studio e simulazioni.

L'esperto di E-commerce è oggi ormai presente nelle imprese sia di piccole che medie e grandi dimensioni, ma anche negli studi di marketing e comunicazione. Il profilo è in grado di creare e gestire in autonomia l'attività vendita online tramite l'utilizzo di piattaforme per l'e-commerce o l'utilizzo dei principali marketplace.

Destinatari

Per chi vuole aggiornarsi o crescere in un settore professionale specifico, per inserirsi nel mondo del lavoro con una competenza tecnica, per chi ha già esperienze rilevanti ma desidera un upskilling delle proprie competenze. Particolarmente indicato per laureati con una formazione informatica, economica o sui temi della comunicazione, o per diplomati con precedenti esperienze professionali con le quali abbiano costruito una solida competenza in ambito commerciale, economico, informatico o sui temi del marketing e della comunicazione.

Competenze in uscita

Al termine del percorso i partecipanti saranno in grado di occuparsi di attività di e-commerce per realtà di diverse dimensioni o settori, sia dal punto di vista strategico che della gestione e monitoraggio delle attività. Le competenze del marketing digitale, del digital copywriting e l'approfondimento sui temi del social advertising, social commerce e dell'analisi dati, renderanno il profilo in grado di fare proposte strategiche ai fini di sviluppare e definire strategie di vendite online efficaci. Le conoscenze tecniche di e-commerce management permetteranno alla figura professionale in uscita di essere autonoma nella gestione di una piattaforma di e-commerce o dei marketplace scelti.

Contenuti del corso

Intro percorso formativo - 2 ore

- Presentazione Ifoa;
- Patto Formativo;

Digital Marketing Fundamentals - 21 ore

- Scenario attuale, cambiamento e utilità del marketing e della comunicazione;
- Il nuovo marketing, l'evoluzione del cliente e dei vantaggi competitivi;
- Analisi del settore: benchmarking e interviste;
- La segmentazione di mercato e i target;
- Il Marketing Mix: dalle 4P alle 6C;
- Obiettivi e strategie di marketing e comunicazione;
- Posizionamento e immagine coordinata;
- Strategie di pricing;
- Gestione e controllo di performance commerciale.

Social Media Advertising, e Social Commerce - 21 ore

- Panoramica dei principali social media;
- La Brand Identity online;
- Content Strategy e Content Curation Visiva;
- Social commerce platforms.

G Analytics - SEM - SEO - 27 ore

- Introduzione, setup e funzionamento di Google Analytics;
- Tracciamento obiettivi, segmenti e UTM;
- E-commerce avanzato su Analytics;
- Content grouping e Channel grouping;
- Basi di SEO per l'ottimizzazione dei contenuti;
- Basi di SEM per la sponsorizzazione di campagne online.

CRM e Marketing Automation - 18 ore

- Database e CRM per la gestione del portafoglio clienti;
- Acquisizione nuovi clienti e fidelizzazione;
- Il processo di customer care;
- Strumenti per il marketing automation (FB Pixel, Google Tag Manager, DEM Mailchimp).

E-Commerce Management - 28 ore

- Piattaforme e asset per l'e-commerce;
- Gestione backend e frontend;
- Integrazione marketplace Amazon, Ebay;
- Monitoraggio dati campagne di vendita e report redemption;
- User experience.

Shooting e editing grafico - 15 ore

- Workshop di shooting fotografico professionale;
- Basi di editing con Adobe Photoshop.

Digital Copywriting - 12 ore

- Branding e identità aziendale;
- Comunicazione integrata multicanale;
- Story telling e presentazione del contenuto;
- Dal briefing creativo allo sviluppo dei contenuti comunicativi.

Cyber Security e Privacy - 6 ore

- Panoramica tecniche di cyber attacco;
- Social engineering, phishing ransomware;
- Normativa tutela privacy e trattamento dati sensibili.

Pianificazione e budgeting - 6 ore

- Il budget come strumento previsionale di pianificazione;
- Pianificazione investimenti per obiettivi.

Contrattualistica e tutela crediti - 6 ore

- Gestione licenze, copyright e copyleft;
- Contratti e modalità di tutela.

International masterclass - 6 ore

- Apertura di nuovi scenari, posizionamento della propria esperienza professionale all'interno di una prospettiva internazionale più ampia;
- Incontro con partner internazionale su tematiche centrali per il proprio percorso professionale.

Career Development - 33 ore

- Redazione Curriculum Vitae: il formato Europass, il CV creativo e la lettera di presentazione;
- Il colloquio di lavoro: colloquio individuale in presenza, colloquio individuale online, il colloquio di gruppo, i test tecnici o psicologici di selezione;
- Domande frequenti e possibili ostacoli da superare;
- Laboratorio di simulazione colloquio di lavoro;
- LinkedIn & Online Branding;
- Soft Skills.

Sicurezza (rischio basso + biologico) - 9 ore

- Sicurezza parte generale;
- Sicurezza rischio basso;
- Sicurezza rischio biologico.

Requisiti in ingresso

Per poter accedere al corso è previsto un colloquio motivazionale, e una selezione con test scritto per l'accertamento delle conoscenze di:

- Basi di Digital Marketing;
- Basi di Social Media Management;

Sbocchi occupazionali

La figura professionale in uscita può essere inserita in uffici commerciali, di comunicazione e marketing d'impresa operanti in più settori merceologici, oppure in agenzie di comunicazione e di marketing.

Denominazioni corrispondenti:

- E-Commerce Specialist;
- Online Store Specialist;
- E-Commerce Manager;

Certificazioni

- Attestato di frequenza IFOA

INFORMAZIONI UTILI

Tipologia corso: Con stage, Post Laurea, Non finanziato

Durata: 210 ore