

Formazione Upskilling (RRSP) mirata al profilo

# TECNICO SPECIALIZZATO IN E-COMMERCE

## 60 ORE

ENGIM VENETO  
DGR numero 845 del 12/07/2022

Il Tecnico specializzato in e-commerce si occupa della definizione di una strategia di e-commerce per promuovere la vendita online di prodotti e servizi. Gestisce e sviluppa la piattaforma per l'e-commerce, definisce i contenuti per il marketing digitale, realizza il monitoraggio dei risultati di vendita ed individua soluzioni per migliorare i servizi di e-commerce ed il posizionamento dei prodotti/servizi. Si relaziona con la direzione aziendale e con le funzioni marketing.

SEP 24: Area comune

### COMPETENZA: SVILUPPARE SOLUZIONI DI E-COMMERCE

#### CONOSCENZE:

- Principali piattaforme per l'e-commerce: funzionalità e personalizzazioni
- Caratteristiche dei principali sistemi di pubblicità display
- Software applicativi e servizi web-based per la gestione commerciale
- Principali sistemi di content management
- Tecniche di content marketing

#### ABILITA':

- Selezionare e personalizzare le piattaforme di e-commerce in coerenza con la strategia di marketing
- Produrre contenuti specifici per la piattaforma e-commerce (prodotti, foto, video, guide, FAQ, infografiche, ...)
- Definire soluzioni di e-commerce (front-end e back-end) in funzione del target e degli obiettivi di business
- Curare user e customer experience per valorizzare il prodotto e incentivare all'acquisto
- Definire le regole per la gestione dei rapporti con i clienti (customer care) in relazione a
- pagamenti, resi e rimborsi

#### ATTIVITA':

ADA.24.04.08 - Sviluppo e monitoraggio della rete di vendita online

- Predisposizione delle soluzioni di assistenza online e postvendita
- Realizzazione dei cataloghi online
- Realizzazione della struttura e dei contenuti di un sito e-commerce
- Controllo del rispetto delle procedure normative riferite all'e-commerce
- Realizzazione di strumenti di promozione del sito

### COMPETENZA: DEFINIRE UNA STRATEGIA DI E-COMMERCE

#### CONOSCENZE:

- Principali elementi di marketing strategico ed operativo
- Modelli e strumenti di web marketing
- Tecniche e strumenti di benchmarking
- Tecniche e strumenti di segmentazione e targeting per la vendita online
- Strategie di posizionamento per l'e-commerce

#### ABILITA':

- Analizzare le caratteristiche del mercato di riferimento (vendite, prezzi, canali di distribuzione, qualità dei prodotti, ecc.)
- Identificare ed analizzare le caratteristiche della concorrenza
- Identificare il target di clienti attuali e potenziali e analizzare il loro comportamento online
- Analizzare le potenzialità dell'e-commerce per il prodotto/servizio
- Definire la strategia (multi o omni-channel, ...) e i fattori dell'e-marketing mix (prodotto, prezzo, promozione, distribuzione, processo, persone, ...)
- Selezionare tecniche e strumenti di web marketing (direct marketing, SEO, SEM, ...) in coerenza con gli obiettivi di vendita

#### ATTIVITA':

ADA.24.04.06 - Pianificazione strategica della rete di vendita diretta e online

- Individuazione delle soluzioni operative per l'attuazione delle strategie commerciali
- Sviluppo del piano di vendita di prodotti/servizi sulla base del piano di marketing
- Definizione delle strategie commerciali per la massimizzazione del fatturato di vendita

## **PER PARTECIPARE**

### **Modalità di adesione**

per aderire è necessario essere in possesso del Patto di Servizio e relativo Assegno GOL rilasciato dal Centro per l'Impiego - Percorso 2 "Aggiornamento (Upskilling)"

## **CONTATTI**

**Ombretta Barcaro**, ruolo: coordinatrice GOL Engim Veneto

email: [servizilavoro@engimve.it](mailto:servizilavoro@engimve.it) telefono: 041430800 cellulare: 3665713148