



Tecnico specializzato in e-commerce

Area di attività

1. Gestione di soluzioni di commercio elettronico, circa 60 ore

Competenze acquisite

Controllare il rispetto delle procedure normative riferite all'e-commerce e monitorare le statistiche di accesso al sito per il supporto tecnico allo sviluppo del piano di web-marketing.

Abilità

Modellare soluzioni di e-commerce.
Individuare tecniche di networking per la comunicazione.

Individuare strumenti e metodologie per la definizione di una soluzione in termini di requisiti, vincoli, risorse e schedulazione.

Individuare soluzioni per l'implementazione di siti dedicati congruenti con la strategia aziendale.
Contestualizzare la normativa riferita all'e-commerce.

Conoscenze

Tecniche di networking
Tecniche di e-commerce
Progettazione di soluzioni di e-commerce
Normativa civilistica e fiscale del commercio on-line e diritti del consumatore.

Abilità

Individuare soluzioni per la promozione del sito.
Elaborare dati statistici per definire strategie di web-marketing.
Applicare tecniche di web-marketing.
Applicare tecniche di comunicazione per il commercio elettronico.

Conoscenze

Tecniche di Web-marketing
Tecniche di reporting
Tecniche di comunicazione
Elementi di marketing.

2. Definizione di strategie per la progettazione di soluzioni di e-commerce, circa 60 ore

Competenze acquisite

Definire le strategie commerciali per la massimizzazione del fatturato di vendita.

Abilità

Individuare soluzioni per la promozione del sito.

Elaborare dati statistici per definire strategie di web-marketing.

Applicare tecniche di web-marketing.

Applicare tecniche di comunicazione per il commercio elettronico.

Conoscenze

Tecniche di Web-marketing

Tecniche di reporting

Tecniche di comunicazione

Elementi di marketing.

3. Gestione della compravendita on-line, circa 60 ore

Competenze acquisite

Predisporre documenti e soluzioni per gestire l'assistenza e la compravendita on-line.

Abilità

Utilizzare tecniche di incassi on-line.

Prevedere soluzioni per l'ottimizzazione dei flussi di magazzino.

Predisporre soluzioni di assistenza on-line e post-vendita.

Predisporre la documentazione relativa alla compravendita on-line.

Identificare strumenti per la sicurezza delle transazioni.

Conoscenze

Tecniche di incasso on-line

Elementi di sicurezza informatica

Elementi di Customer Service

Documenti della compravendita on-line.

Ambito di Attività: commerciale, comunicazione e vendita

Il corso si sviluppa in **294 ore complessive**, così strutturate:

180 ore di aula suddivise in 2 Aree di Attività.

24 ore di key competence (12 ore di lingua e 12 di alfabetizzazione digitale).

90 ore di stage curricolare.

Contesto di esercizio

Il Tecnico Specializzato in E-Commerce lavora all'interno di aziende anche di piccole dimensioni che si avvalgono anche di strumenti informativi e di internet per la commercializzazione dei prodotti e servizi. Collabora nella gestione delle diverse attività di approvvigionamento/distribuzione con i responsabili dei settori di riferimento per creare e gestire strumenti di e-commerce

Descrizione

Il Tecnico Specializzato in E-Commerce si inserisce nel processo di commercializzazione di prodotti/servizi utilizzando strumenti web e di net-economy. E' in grado di rapportarsi con i vari settori operativi al fine di ottimizzare le procedure inerenti il processo di commercializzazione on-line dei prodotti/servizi, integrandosi, in particolare con la funzione marketing.