

## CORSO DI E-COMMERCE

### OBIETTIVI PROFESSIONALI e FORMATIVI

Il corso mira a formare figure che possano costituire dei veri e propri professionisti specializzati nella vendita *online* di prodotti commerciali. Il commercio elettronico è uno dei pochi mercati in forte crescita ed in grado di rispondere alle esigenze dei commercianti per ampliare il proprio mercato geografico.

L'obiettivo è quello di illustrare i vantaggi della vendita on-line, dalle piattaforme più note come Amazon ed Ebay, alla gestione di un e-commerce proprietario, sino a creare un sito di e-commerce da zero, partendo dalle fasi di installazione del CMS (Content Management System), passando dalla configurazione del catalogo ed arrivando fino all'analisi delle vendite e del comportamento degli utenti.

In particolare verranno affrontati tutti i pro e i contro dei vari sistemi di vendita. Dai costi di realizzazione alle commissioni di vendita, alla gestione delle spedizioni fino alle modalità di pagamento. Il corso prevede, inoltre, un modulo interamente dedicato al marketing ed alla comunicazione.

### A CHI È RIVOLTO?

Il corso è rivolto principalmente ad imprenditori e commercianti, ma anche agli appartenenti ad altre categorie professionali, o studenti che stanno valutando la possibilità di estendere o intraprendere la vendita di servizi e prodotti on-line.

### REQUISITI DI ACCESSO:

I requisiti di accesso al corso sono:

- a) il compimento del 18° anno di età;
- b) il proscioglimento dall'obbligo scolastico.

Per coloro che hanno conseguito il titolo di studio all'estero:

- fermo restando il compimento del 18° anno di età, è necessario presentare una dichiarazione di valore, rilasciata dalla competente Autorità, che attesti il livello di scolarizzazione.

Per gli stranieri:

- fermo restando il compimento del 18° anno di età, è necessario dimostrare una buona conoscenza della lingua italiana, parlata e scritta che consenta di partecipare attivamente al percorso formativo. La conoscenza deve essere dimostrata attraverso un test d'ingresso che il soggetto erogatore della formazione conserverà agli atti.

Per i cittadini extra-comunitari è obbligatorio presentare il permesso di soggiorno.

### CONTENUTO DIDATTICO

#### AREA TEORICA – 8 ore:

- normativa e-commerce, normativa europea e diritti del consumatore;
- l'importanza strategica del marketing e delle tecniche di comunicazione;
- gli strumenti informatici per la vendita on -line;
- profili fiscali ed amministrativi.

#### AREA TECNICA – 18 ore:

*Parte I:* INSTALLAZIONE

Installazione di PrestaShop

*Parte II:* CONFIGURAZIONE

- Impostazione di amministrazione;

- Impostazioni generali di PrestaShop;
- Impostazioni di un tema SEO ed immagini;
- Impostazioni di contatti ricerca e manutenzione;
- Impostazioni geolocalizzazione e localizzazione;
- Lingue e traduzioni;
- Spedizioni;
- Aggiungere un mezzo di spedizione;
- Nazioni e gruppi di clienti;
- Moduli di PrestaShop;
- Categorie;
- Aggiungere categorie al menù;
- Aggiungere prodotti e modificarli;
- Modificare un prodotto parte seconda;
- Regole dei prezzi;
- Posizioni e temi;
- Temi per PrestaShop;
- Installare il proprio tema;
- Analisi delle prestazioni.

**DURATA:** 26 ore.

**METODOLOGIA:** Lezioni in aula, attività teoriche e pratiche.

**DOCENTI:**

1. Avv. Roberta Buccilli (diritto);
2. Angelo Simonelli (marketing, comunicazione ed informatica);
3. Dott.ssa Cristina Liburdi (profili fiscali ed amministrativi)

**PROVA FINALE**

Per essere ammessi all'esame finale è obbligatorio avere frequentato il corso per l'80% del monte ore complessivo.

La prova finale si compone di una prova scritta e un colloquio orale.

Gli esami si svolgono in sede

Il materiale didattico viene fornito gratuitamente.

**TITOLO RILASCIATO:** Attestato di Frequenza.