

TECNICO SPECIALIZZATO IN E-COMMERCE

FORMAZIONE PER L'AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE
“UPSKILLING” (PERCORSO 2)

COMPETENZE IN USCITA

Definizione di una **strategia** di e-commerce;

Sviluppo di **soluzioni** di e-commerce;
Monitoraggio e **ottimizzazione** dei risultati;

Gestione delle operazioni di **vendita online**;

+ nuovo modulo
sull'utilizzo
dell'**INTELLIGENZA
ARTIFICIALE**

 Via Vigonovese, 81/A (PD)

120 ORE COMPLESSIVE
distribuite negli orari
9.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

CONTATTI

049 777 029 / +39 3319301714
info@psychometrics.it



- 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.

SVILUPPARE SOLUZIONI DI E-COMMERCE

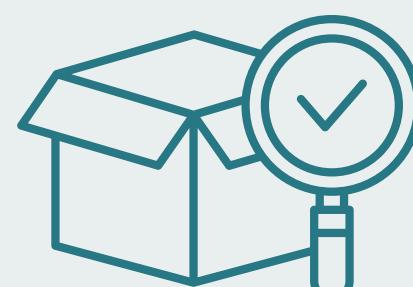
- Principali **piattaforme** per l'e-commerce: funzionalità e personalizzazioni;
- Caratteristiche dei principali sistemi di **pubblicità display**;
- Software applicativi e **servizi web-based** per la gestione commerciale;
- Principali sistemi di **content management**;
- Tecniche di **content marketing**.

DEFINIRE UNA STRATEGIA DI E-COMMERCE

MONITORAGGIO E OTTIMIZZAZIONE DEI RISULTATI

- Strumenti di **web analytics**;
- Principali indicatori qualitativi e quantitativi per **misurare volumi** dell'e-commerce;
- Strumenti e tecniche per rilevare **customer** e **user experience** in ambito e-commerce;
- Riferimenti normativi in materia di **privacy** relativi alla gestione e alla diffusione delle informazioni online;
- Strategie e pratiche di **SEO** (Search Engine Optimization).

- Metodi di **pagamento online**;
- Elementi di **sicurezza informatica**;
- Documenti della **compravendita** online;
- Elementi di **customer service**;
- Principali riferimenti normativi per il **commercio online** ed in materia di **diritti del consumatore**.



GESTIONE DELLE OPERAZIONI DI VENDITA ONLINE