

Operazione  
“FORMAZIONE PER LA TRANSIZIONE VERDE E DIGITALE: COMMERCIO E DISTRIBUZIONE”

<b>Attestato rilasciato</b>	Attestato di frequenza
<b>Progetto formativo</b>	<p>Il percorso nasce dall'idea di fornire maggiori competenze per tutti coloro che desiderano lavorare all'interno di negozi legate all'abbigliamento, biancheria intima, tessuti, agli accessori in pelle e valigie o per coloro che già ci lavorano, ma che desiderano ampliare le proprie competenze.</p> <p>Al venditore sono richieste maggiori competenze che vanno da un approfondimento legato alle tecniche di vendita e accoglienza del cliente ad un approfondimento delle tecniche digitali.</p> <p>Il venditore del nuovo millennio deve anche saper “comunicare” con il web</p> <p>Sono ormai tantissimi i clienti che individuano il negozio dove acquistare on line seguendo la sua pagina facebook e/o instagram, maggiore è completa la pagina web e aggiornata, maggiore è la capacità del cliente di capire se davvero quel negozio soddisfa le loro esigenze.</p> <p>La digitalizzazione dei processi pertanto da un lato spazieranno per favorire il trasferimento di competenze digitali utili a promuovere via web il negozio e una parte invece è volta a migliorare la gestione interna approfondendo strumenti informatici utili alla catalogazione e scorta dei singoli prodotti.</p> <p>Organizzazione e gestione del servizio e dell'impresa – Base – 64 ore</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nozioni di marketing: il cliente e i competitor</li> <li>• nozioni di visual merchandising: i colori, le insegne, le vetrine, la luce</li> <li>• nozioni di visual merchandising: i colori, le insegne, le vetrine, la luce</li> <li>• L'atmosfera: come accogliere il cliente</li> <li>• Conoscere i prodotti venduti – merceologia</li> <li>• Conoscere i prodotti venduti – merceologia</li> <li>• Il web e la promozione dell'azienda: strumenti disponibili e canali per la vendita on line senza implementare una piattaforma di e-commerce</li> <li>• Il web e la promozione dell'azienda: strumenti disponibili e canali per la vendita on line senza implementare una piattaforma di e-commerce</li> <li>• Digitalizzazione del magazzino</li> <li>• La brand reputation</li> <li>• I social: strumenti di promozione web</li> <li>• Storytelling: comunicazione efficace on line</li> <li>• Google ads quale strumento di analisi web</li> <li>• Strumenti digitali per la promozione web: canva e wordpress</li> <li>• Strumenti digitali per la promozione web: canva e wordpress</li> <li>• Strumenti digitali per la promozione web: canva e wordpress</li> </ul>
<b>Sedi di svolgimento</b>	<b>Bologna, Strada Maggiore 23</b>

<b>Durata e periodo di svolgimento</b>	<b>64 h– Gennaio 2024 – Giugno 2024</b> <i>In fase di erogazione delle attività potrà essere fatto ricorso alla video conferenza in modalità sincrona, quando le tematiche trattate lo consentano. A fronte di specifica richiesta di uno o più partecipanti, dovrà essere garantita la possibilità di fruizione in presenza presso le sedi formative previste.</i>
<b>Numero partecipanti</b>	L'edizione potrà essere attivata con un minimo di 8 candidati idonei
<b>Destinatari e requisiti d'accesso</b>	<p>Personae che hanno assolto l'obbligo d'istruzione e il diritto-dovere all'istruzione e formazione e che, indipendentemente dalla condizione occupazionale nel mercato del lavoro, necessitano di azioni formative per acquisire conoscenze e competenze necessarie a rafforzare la propria occupabilità e adattabilità a fronte dei processi di transizione del settore produttivo del commercio e della distribuzione.</p> <p>Non possono essere destinatari delle opportunità formative i dipendenti assunti da Pubbliche Amministrazioni con contratti a tempo indeterminato</p> <p>La durata del livello base è di 64 ore in quanto rivolto a persone che non possiedono conoscenze e/o competenze della materia e necessitano pertanto di una formazione che parte dalle basi per arrivare ai primi concetti, per es., di organizzazione e/o erogazione del servizio. I Per le modalità di iscrizione contattare Iscom Bologna.</p>
<b>Iscrizioni</b>	Le iscrizioni sono aperte fino al 25/09/2023
<b>Modalità di selezione</b>	Ogni edizione del percorso potrà essere attivata con un minimo di 8 candidati idonei; è previsto un massimo di 16 utenti ad edizione. Vista la numerosità dei progetti che compongono l'Operazione e delle edizioni attivabili, si prevede di riuscire ad attivare un numero di edizioni tali da soddisfare la domanda, processando le domande di iscrizione in ordine di arrivo. Qualora si verificasse il caso per cui le domande di iscrizione fossero superiori al numero massimo di posti disponibili e non si riuscisse a fronteggiare tali domande in tempo utile, tramite l'attivazione di sufficienti edizioni, si procederà ad una selezione in base alla DGR 1298/2015.
<b>Partner attuatori</b>	– ISTITUTO PER LO STUDIO E LA FORMAZIONE PROFESSIONALE PER IL COMMERCIO E IL TURISMO SERVIZI E PROFESSIONI DELLA CITTA' METROPOLITANA DI BOLOGNA.
<b>Contatti</b>	Referente: ISCOM BOLOGNA Tel: 051.6487759 Mail: <a href="mailto:info@iscombo.it">info@iscombo.it</a> Sito web: <a href="http://www.iscombo.it">www.iscombo.it</a>
<b>Riferimenti</b>	Operazione <b>2022-18775/RER</b> appr. con DGR 447/2023 del 27/03/2023 PROGETTO REALIZZATO GRAZIE <b>cofinanziato con risorse del Fondo sociale europeo PLUS e della Regione Emilia-Romagna</b>