



Operazione

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

Attestato rilasciato	Attestato di frequenza
Progetto formativo	<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 – intermedio – 32 ore</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sviluppare contenuti digitali (creare e modificare contenuti digitali in diversi formati, esprimersi attraverso mezzi digitali); - Integrare e rielaborare contenuti digitali (modificare, affinare, migliorare e integrare informazioni e contenuti all'interno di un corpus di conoscenze esistente per creare conoscenze e contenuti nuovi, originali e rilevanti); - Conoscere le principali norme che regolano il “Copyright” (diritti d'autore) e licenze (capire come il copyright e le licenze si applicano ai dati, alle informazioni e ai contenuti digitali) programmazione (pianificare e sviluppare una sequenza di istruzioni comprensibili da parte di un sistema informatico per risolvere un determinato problema o svolgere un compito specifico). - Tecniche di vendita efficaci - Conoscenza dei prodotti <p>Il progetto è dedicato a chi necessita approcciare le conoscenze e competenze nel mondo dello sviluppo di contenuti digitali, anche a fini professionali e di cittadinanza attiva. Si analizzeranno quali strumenti esistono, come funzionano e come si sono evoluti nel tempo. Si tratterà di come sfruttare i prodotti digitali per sostenere la vendita commerciale</p>
Sedi di svolgimento	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. Sedi Iscom Bologna Ferrara.
Durata e periodo di svolgimento	32 h– Settembre 2024 – Ottobre 2024 <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>
Numero partecipanti	L'edizione potrà essere attivata con un minimo di 8 candidati idonei
Destinatari e requisiti d'accesso	<p>Personе 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 intermedio è di 32 ore in quanto rivolto a persone che possiedono conoscenze e/o competenze della materia e necessitano pertanto di una formazione approfondita per favorire la vendita e promozione dei prodotti. Per le modalità di iscrizione contattare Iscom Bologna.</p>
Iscrizioni	Le iscrizioni sono aperte fino al 19/09/2024
Modalità di selezione	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.
Partner attuatori	– ISCOM BOLOGNA FERRARA.
Contatti	Referente: De Luca Lucia ISCOM BOLOGNA FERRARA Tel: 051.6487764 Mail: lucia.deluca@iscombo.it Sito web: www.iscombo.it
Riferimenti	Operazione 2022-18775/RER/2 appr. con DGR 447/2023 del 27/03/2023 Progetto cofinanziato grazie ai Fondi europei della Regione Emilia-Romagna