

---

Mer 24 Set, 2025

## **Iscrizioni aperte per partecipare al percorso seminariale per “Mentor digitali” (20 ore) rivolto a consulenti di impresa, nell’ambito del progetto VETRINE 4.0 Cluster Top Down**

L’iniziativa è rivolta a commercialisti, consulenti del lavoro e, più in generale, consulenti di impresa. Il percorso è dedicato ai “**Mentor digitali**”, figure professionali consulenziali che assistono le imprese dei settori del commercio e dell’artigianato e le loro aggregazioni nei processi di innovazione.

Il **percorso seminariale per “Mentor Digitali” (20 ore)** intende rafforzare le conoscenze in ambito digitale e affinare le capacità consulenziali e relazionali, con l’obiettivo di far acquisire ai partecipanti nuove competenze necessarie per supportare i commercianti «tradizionali» nell’affrontare le numerose sfide e i cambiamenti connessi alla transizione verso il **negozio digitale**.

Gli incontri, della durata di due ore ciascuno, si svolgeranno prevalentemente online da gennaio ad aprile 2025. Le lezioni saranno registrate e messe a disposizione dei partecipanti attraverso la piattaforma e-learning.

Il corso è rivolto ad un numero massimo di **15 partecipanti**, l’iscrizione **gratuita** deve essere effettuata tramite il [form online](#) entro il **23/01/2025**:

**[CLICCA QUI PER ISCRIVERTI](#)**

I posti saranno assegnati in base all’ordine cronologico di arrivo delle iscrizioni, fino al raggiungimento del numero massimo consentito.

Per ulteriori informazioni in merito all’iniziativa, scrivere a: [vetrine4.0@ss.camcom.it](mailto:vetrine4.0@ss.camcom.it) specificando nell’oggetto:

**Richiesta informazioni percorso seminariale per “Mentor digitali”.**

**Programma:**

---

**Titolo**

**Il contesto in cui opera il negozio:  
smart City, CCN e le sfide della  
sostenibilità**

**Trasformazione digitale e le nuove  
frontiere tecnologiche**

**Descrizione**

Comprendere le trasformazioni del contesto in cui il negozio opera (tra le altre quelle legate al fenomeno della Smart City, alla trasformazione digitale delle città, alla smart urbana e alle sfide della sostenibilità) per rendere le azioni (comportamenti) del negozio coerenti con queste trasformazioni.

Un richiamo ai principali aspetti della rivoluzione digitale – in termini di opportunità ma anche di minacce – guardate con la prospettiva di medio e lungo periodo. Un imprenditore non può subire dai fornitori le decisioni.

---

---

## **I fondamenti tecnologici del negozio 4.0**

### **Il check-up aziendale e la potenza del dato**

### **Intelligenza emotiva**

### **Neuroscienza – cosa dobbiamo sapere**

### **Le origini e finalità della mentorship**

### **L'arte della mentorship e del coaching**

### **Abilità comunicative – parte 1 (i fondamenti e il digitale)**

### **Abilità comunicative – parte 2 (negoziante e motivazione)**

relative al digitale ma deve comprenderle e guidarle capendone i rischi. Uno sguardo approfondito dal punto di vista di chi deve suggerire soluzioni molteplici e crescenti soluzioni tecnologiche che si applicano al negozio guardando alle 3 dimensioni principali: vetrina, in store & back-office digitale.

Uno dei prodotti della rivoluzione digitale è anche l'esplosione del dato che permette non solo di prendere decisioni più mirate e obiettive ma anche di anticipare le trasformazioni del mercato. Diventa pertanto una competenza sempre più fondamentale per gli imprenditori del commercio.

La dimensione emotiva – sia per comprendere e ingaggiare i collaboratori che per gestire al meglio i collaboratori – sta diventando una competenza sempre più critica, soprattutto per imprenditori. È quindi necessario capirne i meccanismi e acquisire le tecniche più importanti.

Le nuove tecnologie del neuromarketing e del neuroselling stanno cambiando in modo radicale le modalità con cui si promuovono e vendono prodotti. Dovranno pertanto diventare parte integrante della cassetta degli strumenti degli imprenditori del commercio e richiedono un supporto nel cambiamento di mentalità.

Ogni grande cambiamento richiede anche un cambiamento di cultura che coinvolge quindi la mentalità, i pregiudizi, gli stereotipi, i valori cognitivi. È dunque un cambiamento culturale, forse il più difficile da realizzare. È in quest'ambito che deve agire il mentore.

La mentorship è un mestiere recente ma con una storia molto antica. Mettono insieme le competenze di business la sistematicità di abilità. Il punto di partenza è costruire un rapporto di fiducia con la persona che si rivolgerà a questo servizio.

Oggi è sempre importante comunicare; per questo motivo le competenze comunicative sono sempre più rilevanti. Ancora più importanti sono per il mentore, il cui scopo è interagire con gli imprenditori non solo comunicando ma che è necessario ma anche semplificando i termini tecnici e affrontando i timori che ogni rivoluzione tecnologica comporta.

Un aspetto centrale della comunicazione è la capacità di negoziare. Negoziare perché spesso nel processo di supporto il mentore deve dal punto di vista dell'imprenditore e trovare accordi che aiutino l'imprenditore a meglio comprendere le opzioni sul tavolo. E motivare in quanto la tecnologia spesso incute il timore di non essere all'altezza richieste di motivazione.

## **IL PROGETTO [VETRINE 4.0](#):**

Il percorso seminariale si inserisce nel contesto del progetto "Vetrine 4.0 Cluster Top Down", finanziato dalla Regione Sardegna, dedicato alla creazione di uno spazio polifunzionale che, attraverso tecnologie interattive e multimediali, intende contribuire ad ampliare i possibili scenari della trasformazione digitale con un focus sul commercio di prossimità e la "vetrina smart".

L'iniziativa si pone l'obiettivo di accompagnare commercianti e artigiani in un percorso di conoscenza che avvicini alle nuove tecnologie, indispensabili alleate per far crescere la propria impresa e renderla più attrattiva e competitiva.

---

Stampa in PDF

[PDF](#)

Ultima modifica

Gio 05 Feb, 2026