
Ven 17 Gen, 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 specificando nell'oggetto:

Richiesta informazioni percorso seminariale per “Mentor digitali”.

Programma:

Descrizione

Il contesto in cui il negozio opera (soprattutto smart City, sfide della sostenibilità) contesto in cui il negozio opera (soprattutto smart City, sfide della sostenibilità) per rendere le azioni (commerciali) del

negozi coerenti con queste trasformazioni.

Trasformazioni digitali e spettro delle rivoluzione digitale – in termini sia di **frontiere tecnologiche** che di minacce – guardate con la prospettiva del negozio di prossimità. Un imprenditore non può subire dai fornitori le decisioni più importanti relative al digitale ma deve comprenderle e guidarle capendone le implicazioni.

Uffondare dati approssimativi del negozio vista di chi deve suggerire soluzioni alle **40** tteplici e crescenti soluzioni tecnologiche che si applicano al negozio 4.0, guardando alle 3 dimensioni principali: vetrina, in store & back-office, presenza digitale.

Utile elettronico di dati e la potenzialità è anche l'esplosione dei dati, che **dati** mette non solo di prendere decisioni più mirate e obiettive ma anche di capire e anticipare le trasformazioni del mercato. Diventa pertanto una competenza sempre più fondamentale per gli imprenditori del commercio.

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

Neuroscienze e logica del dobbiamo sapere del neuroselling stanno cambiando in modo radicale le modalità con cui si promuovono e vendono prodotti e servizi. Dovranno pertanto diventare parte integrante della cassetta degli attrezzi degli imprenditori del commercio e richiedono un supporto nel cambiamento di mentalità.

Da dirigenti a facilità dell'omiehership che un cambiamento di punti di vista e coinvolge quindi la mentalità, i pregiudizi, gli stereotipi, i valori condivisi, le bias cognitive. È dunque un cambiamento culturale, forse il più difficile dei cambiamenti. È in quest'ambito che deve agire il mentore.

L'arte del leadership e **mentorship** e **coaching** con una storia molto antica. I suoi clienti mettono insieme le competenze di business la sistolica di abilità comunicative. Il punto di partenza è costruire un rapporto di fiducia con la persona a cui si vuole rivolgere questo servizio.

Abilità comunicative e partecipare; per questo motivo le competenze **fondamentali e digitali** sono più rilevanti. Ancora più importanti sono per un mentor, il cui scopo è interagire con gli imprenditori non solo comunicando ciò che è necessario ma anche semplificando i termini tecnici e affrontando le paure

e i timori che ogni rivoluzione tecnologica comporta.

Abilità comunicative della parte 2 (negoziazione e motivazione) comunicazione e la capacità di negoziare motivare: processo di supporto il mentor deve poter cambiare punto di vista dell'imprenditore e trovare accordi che aiutino l'imprenditore a meglio comprendere le opzioni sul tavolo. E motivare in quanto l'innovazione tecnologia spesso incute il timore di non essere all'altezza richiedendo iniezioni 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 02 Ott, 2025

