
Mer 24 Set, 2025

Iscrizioni aperte per partecipare al percorso seminariale per “Imprenditori del commercio” (20 ore) rivolto a operatori del commercio di prossimità, nell’ambito del progetto VETRINE 4.0 Cluster Top Down

Il **percorso seminariale “Imprenditori del commercio” (20 ore)** è rivolto a commercianti, artigiani e più in generale, operatori del commercio di prossimità.

L’iniziativa intende avvicinare i partecipanti ai temi del digitale, conoscere le nuove tecnologie disponibili e rafforzare le proprie competenze imprenditoriali.

L’obiettivo del percorso è comprendere quali sono le competenze necessarie per gestire un **negozio digitale** e conoscere i possibili scenari della trasformazione digitale nell’ambito del commercio di prossimità e della “vetrina smart”.

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 seguente [form online](#) entro il **27/01/2024**:

[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 “Imprenditori del commercio”.

Programma:

Digilità: sviluppare la cultura digitale ed evitare i suoi lati oscuri

La cassa evoluta: il cuore gestionale del negozio e l'hub dei pagamenti

La rivoluzione dei dati (big e small) e le applicazioni al punto vendita

Rimettere il cliente al centro e il neuromarketing

Tecniche di marketing e vendita digitale

La vetrina come "Home page" del negozio

L'intelligenza artificiale e il mondo del commercio

Pianificazione e controllo di gestione

prossimità. Un imprenditore non può subire dai fornitori le decisioni relative al digitale ma deve comprenderle e guidarle capendone i rischi. Gli aspetti che determinano un'autentica cultura digitale che deve essere più completa rispetto a un'alfabetizzazione digitale in cui si concentra non solo all'uso di strumenti digitali, ma anche alla presa di decisioni e alla valutazione di alternative.

Le trasformazioni della cassa, da strumento contabile a vero e proprio strumento informativo del negozio 4.0, stanno trasformando questa piattaforma in un vero e proprio strumento strategico, che contribuisce anche alla pianificazione e al controllo di gestione. Inoltre uno degli aspetti più innovativi nel digitale sono i nuovi mezzi di pagamento che sono nati man mano che la moneta si è digitalizzata, di cui la cassa.

Uno dei prodotti della rivoluzione digitale è anche l'esplosione dei dati 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.

Le nuove tecnologie di 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.

Il digitale ha oramai trasformato in maniera articolata gli strumenti di marketing e di vendita che ormai cominciano a essere accessibili a tutti tramite strumenti digitali alla portata di tutti.

La vetrina del negozio è stata in molti casi marginalizzata, spesso con una presenza digitale non particolarmente. La vetrina rimane però il cuore dell'attività commerciale e deve diventare la "home page" del negozio. L'obiettivo non è separare il fisico dal digitale ma creare un approccio che compie complimenti e rafforzi entrambe le dimensioni.

Uno degli aspetti più interessanti dell'applicazione dell'intelligenza artificiale è l'analisi dei dati, soprattutto per capire nuove potenzialità commerciali e informazioni specifiche su come migliorare e adattare l'offerta a specifici target.

Anche in un contesto incerto e imprevedibile, la pianificazione e il relativo controllo di gestione risulta fondamentale. Solo facendo un piano si può orientare le azioni facendo in modo che quelle di successo vengano rafforzate mentre quelle meno efficaci vengano ridotte.

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