
Gio 23 Gen, 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:

Distribuzione

Contesto in cui opera il negozio (soprattutto nella City e nelle sottostazioni della metropolitana, alla trasformazione della mobilità

urbana e alle sfide della sostenibilità) per rendere le azioni (commerciali) del negozio coerenti con queste trasformazioni.

Trasformazione digitale e spettro delle frontiere tecnologiche La rivoluzione digitale – in termini sia di opportunità 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.

Digital skills e cultura digitale La cultura digitale che deve essere molto più completa rispetto alla semplice alfabetizzazione digitale in quanto legata non solo all'uso di strumenti digitali, ma anche alla presa di decisioni e alla valutazione di alternative.

La cassa e la rivoluzione contabile Il conto contabile a vero e proprio cuore del negozio del negozio di prossimità trasformando questa piattaforma operativa in manda strumento strategico, che contribuisce anche alla pianificazione e al controllo di gestione. Inoltre uno degli aspetti più innovativi nel digitale sono i mezzi di pagamento che sono nati man mano che la moneta si è smaterializzata, di cui la cassa.

La rivoluzione dei dati (big data) e le applicazioni al business È anche l'esplosione dei dati, che permettono 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.

Remediation e neuromarketing Il marketing e del neuroselling stanno cambiando in modalità con cui si promuovono e vendono prodotti e servizi. Dovranno pertanto diventare parte integrante della cassetta degli attrezzi degli imprenditori del commercio.

Tecnologie di marketing e vendita digitale In maniera articolata gli strumenti e le tecniche di marketing e di vendita che ormai cominciano a essere accessibili e utilizzabili tramite strumenti digitali alla portata di tutti.

La vetrina come "home page" del negozio In molti casi marginalizzata, spesso a scapito di presenza digitale non particolarmente. La vetrina rimane però centrale per l'attività commerciale e deve diventare la “home page” del negozio fisico. L'obiettivo non è separare il fisico dal digitale ma creare un approccio integrato che complimenti e rafforzi entrambe le dimensioni.

L'intelligenza artificiale e i big data L'applicazione dell'intelligenza artificiale è sempre più diffusa, soprattutto per capire nuove potenzialità commerciali e fornire

informazioni specifiche su come migliorare e adattare l'offerta commerciale a specifici target.

Pianificazione e controllo di gestione affidabile, la pianificazione delle attività e il relativo controllo di gestione risulta fondamentale. Solo facendo così è possibile orientare le azioni facendo in modo che quelle di successo vengono replicate, 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 02 Ott, 2025

