MAC Formazione

+39 02 89919566 | info@macformazione.com | www.macformazione.com

Sede Nord Italia:
Viale Achille Papa, 30
Milano 20149 Milano (MI)

Sede Centro Italia:
Viale Europa, 12
Siena 53100 Siena (SI)

Sede Sud Italia:
Via Toppole, 3
Manocalzati 83030 Avellino (AV)

PROGRAMMA DIDATTICO

Corso e-Commerce Management



IL PERCORSO IN 3 FASI

1 Prelezione › 2 Programma Didattico Business › 3 Preparazione per il lavoro

1 FASE 1 Prelezione

- Primo incontro con il docente e introduzione al metodo didattico
- Valutazione del livello di partenza dell'allievo
- Perfezionamento degli obiettivi del corso
- Controllo degli strumenti e dei dispositivi

2 FASE 2 Programma Didattico Business

Modulo 1 – Fondamenti di E-commerce Comprensione del funzionamento di un e-commerce e delle logiche di business digitale.

- Funzionamento di un e-commerce: struttura, attori e flussi
- Evoluzione del commercio digitale e modelli di vendita online
- Marketplace: logiche, vantaggi e differenze rispetto agli shop proprietari
- Analisi delle principali piattaforme (WooCommerce, Shopify, Magento, Prestashop)
- Architettura tecnica e struttura di un sito e-commerce
- Funnel di vendita: dalla scoperta all'acquisto
- Ruolo dell'E-commerce Manager e competenze richieste nel mercato
- Analisi guidata di e-commerce reali per comprendere modelli e strategie

Modulo 2 – Gestione del catalogo prodotti Creazione e ottimizzazione del catalogo per migliorare vendite e usabilità.

- Strutturazione strategica del catalogo prodotti
- Categorie, sottocategorie e organizzazione delle tassonomie
- Gestione delle varianti (taglie, colori, configurazioni)

MAC Formazione CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
In aula, online o in azienda

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66
342 382 5996
info@macformazione.com
www.macformazione.com

- Creazione di schede prodotto orientate alla conversione
- Scrittura di descrizioni persuasive e orientate alla vendita
- Ottimizzazione delle immagini prodotto (qualità, coerenza, UX)
- Strategie di upselling e cross selling
- Creazione di bundle e offerte commerciali
- Gestione promozioni, sconti e pricing strategico
- Ottimizzazione di schede prodotto esistenti su casi reali

Modulo 3 – Customer Experience e Conversion Rate Optimization Ottimizzazione dell'esperienza utente per aumentare il tasso di conversione.

- Analisi del comportamento degli utenti negli e-commerce
- Studio del customer journey e dei punti di attrito
- Struttura di una scheda prodotto efficace
- Ottimizzazione della navigazione e dell'architettura del sito
- Ottimizzazione della pagina carrello
- Ottimizzazione del checkout (semplificazione e riduzione frizioni)
- Strategie per ridurre i carrelli abbandonati
- Implementazione di trust elements (recensioni, badge, garanzie, spedizioni)
- Analisi e miglioramento UX di un e-commerce reale

Modulo 4 – Analytics e KPI di un E-commerce Analisi dei dati per prendere decisioni strategiche e migliorare le performance.

- KPI fondamentali: conversion rate, AOV, CAC, ROAS
- Analisi delle vendite e delle performance prodotto
- Analisi del traffico e delle fonti di acquisizione
- Analisi del comportamento utenti (sessioni, funnel, drop-off)
- Introduzione operativa a Google Analytics 4
- Monitoraggio delle conversioni
- Introduzione a Google Tag Manager
- Creazione di dashboard e report
- Interpretazione dei dati per ottimizzazione strategica
- Lettura e analisi di dati reali per prendere decisioni operative

Modulo 5 – Marketing per E-commerce Strategie per generare traffico e aumentare le vendite online.

- Strategie di marketing digitale per e-commerce
- SEO per e-commerce: struttura, contenuti e indicizzazione
- Ottimizzazione SEO delle schede prodotto
- Strategie di acquisizione traffico organico e a pagamento
- Analisi di keyword e intenti di ricerca
- Costruzione di una strategia marketing integrata
- Ottimizzazione di contenuti e pagine per migliorare la visibilità
- Analisi di casi reali e sviluppo di strategie applicabili

MAC Formazione CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
In aula, online o in azienda

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66
342 382 5996
info@macformazione.com
www.macformazione.com

Modulo 6 – Logistica e gestione operativa Gestione operativa completa di un e-commerce.

- Gestione del magazzino e delle scorte
- Sistemi di spedizione e corrieri
- Calcolo e ottimizzazione dei costi di spedizione
- Tracking delle spedizioni
- Gestione dei resi e delle problematiche post-vendita
- Customer care: gestione clienti e supporto
- Gestione operativa degli ordini
- Simulazione dei flussi operativi di un e-commerce reale

Modulo 7 – Gestione degli ADV per E-commerce Pianificazione e gestione delle campagne pubblicitarie per vendere online.

- Campagne Google Ads per e-commerce
- Meta Ads: struttura e strategie per la vendita
- Strategie di retargeting e remarketing
- Social media marketing per e-commerce
- Pianificazione di campagne promozionali e stagionali
- Analisi e ottimizzazione delle campagne

Modulo 8 – AI per E-commerce Utilizzo dell'intelligenza artificiale come supporto operativo.

- Introduzione all'uso dell'AI nel commercio digitale
- Creazione di prompt efficaci per contenuti e marketing
- Utilizzo dell'AI per descrizioni prodotto e copy
- Supporto AI per analisi dati e strategie

3 FASE 3 Preparazione per il lavoro

Grazie alla collaborazione con CV&Lavoro, mettiamo a disposizione dei nostri studenti un supporto professionale e altamente personalizzato che include:

- Redazione del curriculum vitae, efficace e ottimizzato per i sistemi ATS
- Creazione di una lettera di presentazione su misura, in linea con il profilo e il percorso formativo
- Ottimizzazione del profilo LinkedIn, oggi fondamentale per la ricerca di opportunità in ambito digitale e non solo
- Supporto pratico alla ricerca attiva del lavoro, con strumenti e strategie collaudate
- Indicazioni su come rispondere agli annunci e proporsi in modo mirato alle aziende
- Preparazione ai colloqui di lavoro
- Lezioni pratiche e interattive, con esempi concreti

MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
In aula, online o in azienda

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66
342 382 5996
info@macformazione.com
www.macformazione.com

- Materiale didattico e assistenza per dubbi, revisioni e miglioramenti

N.B Riservata ai privati, non previsto per i corsi aziendali o per gli enti pubblici

MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
In aula, online o in azienda

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66
342 382 5996
info@macformazione.com
www.macformazione.com