



Corso Addetto Gestione eCommerce

Programma didattico

Fase 1 – Prelezione

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

Fase 2 – Programma Didattico Business

Modulo 1 – Fondamenti della vendita online e ruolo dell'addetto gestione eCommerce

Panoramica sui principali canali della vendita online, differenze tra shop proprietari, social commerce e marketplace, attività e responsabilità della figura professionale nella gestione operativa quotidiana.

Modulo 2 – Organizzazione del catalogo prodotti e delle schede di vendita

Gestione di categorie, varianti, prezzi, disponibilità e informazioni prodotto. Creazione e aggiornamento di titoli, descrizioni e contenuti per le schede di vendita, anche con il supporto dell'intelligenza artificiale.

Modulo 3 – Gestione immagini prodotto per eCommerce e marketplace

Selezione, organizzazione e ottimizzazione di immagini prodotto funzionali alla pubblicazione su shop online, social shop e marketplace.

Modulo 4 – Utilizzo operativo delle piattaforme eCommerce

Panoramica e uso pratico di piattaforme come WooCommerce e Shopify per l'inserimento dei prodotti, l'aggiornamento del catalogo e la gestione delle principali attività operative dello shop online.



Eccezionale | TrustScore **4.8**

Offriamo corsi su misura e personalizzati per tutti i livelli, garantendo qualità e risultati grazie a docenti esperti e metodologie all'avanguardia



CHIAMACI GRATUITAMENTE
02 899 195 66



**CERTIFICATO DI
GARANZIA**

Modulo 5 – Social commerce e cataloghi collegati ai social

Gestione dei cataloghi prodotto integrati con Facebook, Instagram e TikTok, organizzazione delle vetrine e sincronizzazione dei contenuti tra i diversi canali social.

Modulo 6 – Inserimento e gestione prodotti sui marketplace

Logiche di funzionamento dei marketplace, differenze rispetto agli shop proprietari, inserimento e aggiornamento dei prodotti su piattaforme come Amazon ed eBay, gestione delle schede e controllo dei contenuti pubblicati.

Modulo 7 – Gestione ordini, spedizioni, resi e assistenza clienti

Monitoraggio dell'ordine, gestione delle spedizioni, attività di post-vendita, resi, rimborsi e supporto al cliente nelle diverse fasi del processo di acquisto.

Modulo 8 – Gestione multicanale e organizzazione del lavoro operativo

Coordinamento dei prodotti su più canali di vendita, controllo della coerenza delle informazioni, prevenzione degli errori e organizzazione efficace delle attività quotidiane.

Fase 3 – Preparazione per il lavoro

1. Incontro con il JOB Advisor (di gruppo)
2. Verifica delle competenze in essere
3. Creazione ed aggiornamento del CV
4. Gestione dei social media
5. Ricerca delle offerte di lavoro
6. Preparazione ai colloqui di lavoro
7. Regole di comportamento sul posto di lavoro

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