

Seminario pubblico conclusivo su

**VENDERE ON-LINE:
UN'OPPORTUNITÀ DI APERTURA
PER L'INNOVAZIONE E LO SVILUPPO
DELL'ECONOMIA E DEL TERRITORIO
NELL'ETÀ DELLA CRISI**

Introduzione del Direttore

Saluti istituzionali

Testimonianze dei corsisti

Casi di successo riportati da operatori del settore

Intervento di un relatore esperto

Conclusioni

(Programma da sviluppare di concerto con gli enti patrocinanti)

Con il patrocinio di



CONFINDUSTRIA
RAGUSA



Confederazione Nazionale
dell'Artigianato e della Piccola
e Media Impresa
Associazione Provinciale di Ragusa



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI
CIRCOSCRIZIONE DEL TRIBUNALE DI RAGUSA

Media partner



creativamente.it

 **Scuola per Assistenti Sociali**
"F. Stagno D'Alcontres"
Corso di Laurea in Servizio Sociale

Commercio e vendita on-line

Formazione teorico-pratica
per Operatori economici
e Giovani starters



Scuola per Assistenti Sociali
"F. Stagno D'Alcontres"
Corso di Laurea in Servizio Sociale

Corso F. Cripi, 20 • 97010 Modica
Tel. 0932 947851 • Fax 0932 942066
info@unimodica.it • unimodica.it



Certificazione ISO 9001:2208

Presentazione

Il commercio elettronico sta vivendo, da alcuni anni, una fase di forte espansione: vendere tramite internet nel contesto del mercato globale è l'ultima frontiera del commercio contemporaneo.

Dopo le vendite per corrispondenza e in televisione, infatti, grazie allo sviluppo delle tecnologie digitali, della cultura multimediale e dei sistemi di pagamento elettronici è ora il momento delle vendite on-line.

Tutto (o quasi) si può vendere sul Web: prodotti manifatturieri e alimenti di qualità, viaggi e servizi turistici, informazione e libri, informatica e tecnologie, etc

Sono ogni giorno di più, con percentuali superiori a quanto si immagina, le imprese e gli utenti privati che fanno uso del web per i propri acquisti, attratti dalla convenienza, dalla comodità di poter comprare dall'ufficio o da casa, e dalla possibilità di trovare informazioni ampie e complete sui prodotti di interesse.

Con l'e-commerce si ha la possibilità di occuparsi sia della vendita di produzioni proprie sia della commercializzazione di prodotti realizzati da altri.

Grazie all'apporto di docenti altamente qualificati, il corso intende fornire a un massimo di 20 partecipanti le conoscenze necessarie a comprendere il cambiamento in atto, le opportunità emergenti e gli aspetti strategici e operativi del commercio elettronico, nonché a trasmettere le competenze e le abilità indispensabili per sviluppare la propria attività economica e/o per avviare nuove iniziative imprenditoriali.



Programma

A) Modulo di base (20 ore):

- a. vendita on-line: cos'è?
- b. come si avvia un business on-line? Dettagli societari e fiscali (s.c.i.a., partita IVA, etc.);
- c. analisi di mercato, capacità di individuare il target, marketing on-line e comunicazione.

B) Modulo intermedio (30 ore):

- a. Le tipologie di vendita on-line: market place (ebay e amazon)
- b. E-commerce privato (incluse soluzioni "low cost" e custom)

C) Modulo operativo (25 ore)

- a. Applicazione pratica: ogni corsista sceglierà uno o più oggetti personali da inserire nella dimensione on line, pubblicizzare e vendere.

Durata: 75 ore, articolabili come segue:

- 25 lezioni pomeridiane da 3 ore, 2 per ogni settimana

Ai fini del rilascio dell'attestato finale, sono richieste almeno il 75% di ore di presenza effettiva.

Corpo docente e dettagli operativi: vedi www.unimodica.it



Target di riferimento

- Operatori di aziende commerciali e manifatturiere che intendono acquisire padronanza degli strumenti digitali per lo sviluppo innovativo della propria impresa.
- Giovani startupper che intendono avviare una iniziativa d'impresa digitale.

Quota d'iscrizione:

- Imprenditore = 300,00 € (se procura altro iscritto: 250,00 €)
- Giovane fino a 40 anni = 250,00 € (se procura altro giovane iscritto: 200,00 €)

Benefit:

- Borse di studio verranno assegnate, su contributo CCIAA, ai lavori giudicati più innovativi.
- Consulenza fiscale gratuita per un anno offerta da professionista iscritta all'Ordine dei Commercialisti nel caso di avvio di nuova attività.

Verifica finale:

Il percorso formativo si concluderà con una verifica finale a cura di apposita Commissione, costituita dagli esperti di **Ragusa Digitale** e da Rappresentanti degli Enti patrocinanti.