



Camera di Commercio
Perugia



UNIONCAMERE

CORSO EXECUTIVE ON LINE E-COMMERCE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

WEBINAR N. 1 - (5 novembre 2020)

<https://attendee.gotowebinar.com/register/8804958794636921101>

E-commerce per l'internazionalizzazione: i fondamentali e modelli di business

Le piccole e medie imprese italiane impegnate a fronteggiare le conseguenze economiche della pandemia, guardano con sempre maggiore interesse l'opportunità offerta dalla vendita on line. Nondimeno, come tutte le attività commerciali, anche l'e-commerce ha le sue premesse, le sue regole, le sue prassi. Con questo webinar vogliamo offrire alle imprese una visione organica delle scelte e delle azioni necessarie ad avviare e gestire un'attività di vendita on line.

Programma

- E-commerce oggi (dati statistici)
- Scelte propedeutiche: i modelli di business.
- E-commerce o marketplace?
- Digital marketing per lo shop (i fondamentali).
- User experience per lo shop (i fondamentali).
- Facebook shop (i fondamentali).
- Q&A

Docente NIBI: Giorgio Michelangelo Fabbrucci

WEBINAR N. 2 - (10 novembre 2020)

<https://attendee.gotowebinar.com/register/2279806984042204941>

E-commerce per l'internazionalizzazione: profili contrattuali

Il corso intende illustrare gli aspetti legali tipici delle vendite e-commerce. In particolare le normative vigenti, gli obblighi informativi, i processi di perfezionamento del contratto e tutti gli adempimenti da porre in essere al fine di operare conformemente al diritto nel campo dell'e-commerce.

Programma:

- Aspetti legali relativi all'e-Commerce
- La disciplina del contratto di vendita, nazionale ed internazionale, nel contesto del commercio elettronico
- Definizione di contratto telematico e differenze con termini simili
- Obblighi informativi pre e post-contrattuali
- Gli elementi essenziali per la conclusione del contratto telematico
- L'informativa ed il recesso nel codice del consumo
- Contratto di vendita B2B e B2C: le differenze da considerare nel contratto telematico
- L'accordo delle parti (sito vetrina: e-mail e PEC; sito vendita: point and click)
- I contratti con i consumatori: informativa rafforzata, clausole vessatorie e diritto di recesso
- Privacy e cookies
- Q&A

Docente NIBI: Alessandro Russo

WEBINAR N. 3 – (12 novembre 2020)

<https://attendee.gotowebinar.com/register/7927777214090389773>

E-commerce per l'internazionalizzazione: profili fiscali

Nell'era dell'economia digitale l'e-commerce sta registrando una vera e propria esplosione, con effetti dirompenti sulle organizzazioni delle reti di distribuzione dei prodotti e servizi, nei settori più disparati. Si tratta di un trend di crescita inarrestabile che sempre più si consolida non soltanto nel canale B2C ma anche nei canali B2B. Il corso si propone di analizzare come vanno gestite le operazioni di e-commerce, dal punto di vista fiscale e come si differenziano dalle altre operazioni commerciali dell'impresa.

Programma

- Guida: Imprese ed e-commerce
- Vendita di beni materiali (commercio elettronico indiretto):
- Prodotti NON sottoposti ad accisa
- Prodotti sottoposti ad accisa (es. bevande alcoliche)
- Vendita di beni virtuali (commercio elettronico diretto)
- Prestazioni di servizi
- Q&A

docente NIBI: Stefano Garelli



Camera di Commercio
Perugia



UNIONCAMERE

WEBINAR N. 4 (17 novembre 2020)

<https://attendee.gotowebinar.com/register/2954700415310914573>

Linkedin: profili aziendali, personale, campagne

Linkedin è il social network dedicato al lavoro. L'Italia è nella lista delle prime 10 nazioni per livello di utilizzo. 14 milioni di profili, definiti per qualifica lavorativa, anni di esperienza, tipologia di filiera, ecc..Con queste caratteristiche Linkedin si sta trasformando da Social Network a Business Network, catturando l'attenzione soprattutto di aziende Business to Business in tutto il mondo.

Ma come sfruttarlo al meglio dal punti di vista delle vendite e del marketing?

Il corso mira a illustrare e approfondire i seguenti punti:

Programma:

- come strutturare il profilo personale
- come utilizzare il profilo personale (quanto e cosa pubblicare)
- come contattare clienti e prospect in modo organico
- come contattare clienti e prospect con campagne sponsorizzate
- come gestire la pagina aziendale.
- Q&A

Docente NIBI: Giorgio Michelangelo Fabbrucci

WEBINAR N. 5 (19 novembre 2020)

<https://attendee.gotowebinar.com/register/9058242293211794957>

Digital marketing: i fondamentali

Quali sono le attività imprescindibili per promuovere la propria attività e soprattutto farla trovare?

Come molti imprenditori hanno già sperimentato non bastano pochi euro investiti su Facebook o su Google per aver risultati rivoluzionari.

Allora quali sono gli ambiti di azione imprescindibili? quali sono le loro logiche?

Il corso si propone di analizzare quattro colonne portanti del Digital Marketing:

- Seo (attività di ottimizzazione sui motori di ricerca).
- Paid search advertising
- E mail marketing



Camera di Commercio
Perugia



UNIONCAMERE

- Analytics
- Q&A

Docente NIBI: Giorgio Michelangelo Fabbrucci

WEBINAR N. 6 (24 novembre 2020)

<https://attendee.gotowebinar.com/register/9189564663498492685>

Disciplina doganale e strumenti digitali: guida su come utilizzare i principali siti web per le ricerche doganali.

Durante la normale trattazione degli argomenti verranno illustrati e analizzati i principali siti web che possono fornire alcune informazioni di base utili e il modo di reperirle.

Programma:

- Importazioni, esportazioni e regimi speciali: come leggere alcuni punti della bolla doganale
- Valore in dogana: analisi dei regolamenti UE
- Classificazione tariffaria: cos'è e quali sono i siti web più utili
- L'importanza della logistica quale strategia d'impresa
- Origine della merce:
 - Origine preferenziale
 - Origine non preferenziale
- Q&A

Docente NIBI: Giuseppe De Marinis

WEBINAR N. 7 (26 novembre 2020)

<https://attendee.gotowebinar.com/register/5299606873636337677>

E-commerce per l'internazionalizzazione: Supply Chain

L'e-Commerce rappresenta la forma più rilevante di applicazione del modello di e-Business: rende possibile l'interazione di tutti gli attori coinvolti nella supply chain e la rapida identificazione delle attività da portare a termine, e consente a marchi e acquirenti di entrare in contatto in maniera totalmente inedita. Il corso mira a identificare le linee guida per una strategia di approvvigionamento e distribuzione in una supply chain e-commerce.

Programma:



Camera di Commercio
Perugia



UNIONCAMERE

- supply chain di approvvigionamento
- Logistica distributiva
- Reverse logistics e gestione del reso
- Digitalizzazione delle fasi della supply chain: utilizzo delle blockchain
- Q&A

Docente NIBI: Pierantonio Pierobon

WEBINAR N. 8 (3 dicembre 2020)

<https://attendee.gotowebinar.com/register/8309994943696404749>

E-commerce per l'internazionalizzazione: le modalità di pagamento

Il webinar mira a illustrare e spiegare le nuove modalità di pagamento nel mondo dell'e-commerce, ponendo l'accento sulle tendenze globali. Viene fornita una panoramica degli strumenti disponibili ponendo l'accento sulla necessità di individuare strumenti di pagamento digitali per l'e-commerce B2B.

Programma:

- Le forme di pagamento digitale;
- Aspetti regolatori dei pagamenti digitali;
- Il contratto telematico
- Le gestione delle transazioni nell'e-commerce e il procedimento corretto da implementare;
- Le forme di pagamento nell'e-commerce
- E-commerce B2B e B2C: quali differenze nelle modalità di pagamento
- Q&A

Docente NIBI: Alessandro Russo

DURATA:

Il percorso formativo ha una durata complessiva di 24 ore di lezione ed è articolato in 8 sessioni webinar della durata di 3 ore cadauna. Ogni lezione si svolgerà dalle ore 10.00 alle ore 13.00.