Mer 24 Set, 2025

Iscrizioni aperte per partecipare al percorso seminariale per “Mentor digitali” (20 ore) rivolto a consulenti di impresa, nell’ambito del progetto VETRINE 4.0 Cluster Top Down

L’iniziativa è rivolta a commercialisti, consulenti del lavoro e, più in generale, consulenti di impresa. Il percorso è dedicato ai **“*Mentor digitali*”**, figure professionali consulenziali che assistono le imprese dei settori del commercio e dell’artigianato e le loro aggregazioni nei processi di innovazione.

Il **percorso seminariale per “Mentor Digitali” (20 ore)** intende rafforzare le conoscenze in ambito digitale e affinare le capacità consulenziali e relazionali, con l’obiettivo di far acquisire ai partecipanti nuove competenze necessarie per supportare i commercianti «tradizionali» nell’affrontare le numerose sfide e i cambiamenti connessi alla transizione verso il **negozio digitale**.

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 form online entro il **23/01/2025**:

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 “Mentor digitali”.

Programma:

Titolo

Contesto in cui opera il negozio:

Il contesto in cui opera il negozio: contesto in cui il negozio opera (soprattutto smart City, CCN e le sfide della sostenibilità

Titolo

Contesto in cui opera il negozio:

Il contesto in cui opera il negozio: contesto in cui il negozio opera (soprattutto smart City, CCN e le sfide della Smart City, alla trasformazione della mobilità sostenibilità sfide della sostenibilità) per rendere le azioni (commerciali) del

negozio coerenti con queste trasformazioni.

Trasformazione digitale e nuove frontiere tecnologiche

Una trasformazione digitale è in atto e la rivoluzione digitale – in termini sia di opportunità sia 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.

I fondamenti tecnologici del negozio 4.0

Una panoramica tecnologica dal punto di vista di chi deve suggerire soluzioni alle molteplici e crescenti soluzioni tecnologiche che si applicano al negozio 4.0, guardando alle 3 dimensioni principali: vetrina, in store & back-office, presenza digitale.

Un check up della propria azienda e la potenza del dato

Una delle rivoluzioni della rivoluzione digitale è anche l'esplosione dei dati, che permette non solo di prendere 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.

Intelligenza emotiva

L'intelligenza emotiva – sia per comprendere e ingaggiare i consumatori sia per gestire al meglio i collaboratori – sta diventando una competenza sempre più critica, soprattutto per imprenditori. È quindi necessario capirne i fondamenti acquisire le tecniche più importanti.

Neuroscienza – cosa dobbiamo sapere

Le neuroscienze e le tecniche del neuroselling stanno cambiando in modo radicale le modalità con cui si promuovono e vendono prodotti e servizi. Dovranno pertanto diventare parte integrante della cassetta degli attrezzi degli imprenditori del commercio e richiedono un supporto nel cambiamento di mentalità.

Le origini e finalità della mentorship

Cambiare mentalità significa anche un cambiamento di punti di vista e coinvolge quindi la mentalità, i pregiudizi, gli stereotipi, i valori condivisi, le bias cognitive. È dunque un cambiamento culturale, forse il più difficile dei cambiamenti. È in quest'ambito che deve agire il mentore.

L'arte della mentorship e del coaching

La mentorship è un'arte con una storia molto antica. I suoi clienti mettono insieme le competenze di business la sistolica di abilità comunicative. Il punto di partenza è costruire un rapporto di fiducia con la persona a cui si vuole rivolgere questo servizio.

Abilità comunicative – parte 1 (i fondamenti e il digitale)

Oggi sappiamo quanto sia importante comunicare; per questo motivo le competenze comunicative sono diventate più rilevanti. Ancora più importanti sono per un mentor, il cui scopo è interagire con gli imprenditori non solo comunicando ciò che è necessario ma anche semplificando i termini tecnici e affrontando le paure

e i timori che ogni rivoluzione tecnologica comporta.

Abilità comunicative parte 2 (negoziazione e motivazione)

Abilità comunicative parte 2 (negoziazione e motivazione)

Le abilità comunicative della parte 2 riguardano la comunicazione e la capacità di negoziare motivare: nel processo di supporto il mentor deve poter cambiare punto di vista dell’imprenditore e trovare accordi che aiutino l’imprenditore a meglio comprendere le opzioni sul tavolo. E motivare in quanto l'innovazione tecnologia spesso incute il timore di non essere all’altezza richiedendo iniezioni di motivazione.

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