

Corso executive

E-COMMERCE E DIGITAL EXPORT: PROGETTARE E VENDERE NEI MERCATI ESTERI



24 ore di FORMAZIONE EXECUTIVE (27-30 giugno, 4-7-11-14 luglio 2025)

La Camera di commercio di Bergamo e Bergamo Sviluppo, in collaborazione con NIBI – Business School di Promos Italia, presentano la 2° edizione del corso executive **“E-Commerce e Digital Export: progettare e vendere nei mercati esteri”**.

La crescente diffusione degli acquisti online suggerisce alle imprese di progettare sistemi distributivi omnicanale, in cui l'e-commerce assume un ruolo cruciale per entrare nei mercati esteri e favorirne lo sviluppo commerciale.

La progettazione di un e-commerce per vendere nei mercati internazionali richiede un approccio strutturato e ben definito dal punto di vista strategico e operativo, che tiene in considerazione le peculiarità dell'impresa e la combinazione Paese/Prodotto/Servizi offerti. Successivamente, è necessario definire un **piano di e-commerce**, a partire dalla scelta del modello di business, delle piattaforme, del posizionamento online, fino alla progettazione della **shopping experience** e dell'usabilità, al fine di sviluppare e misurare i risultati di vendita online.

Il percorso formativo, **della durata di 6 mezza giornate**, erogato in **modalità online per un totale di 24 ore di lezione**, si propone di fornire un approfondimento completo e mirato sulle strategie e le operazioni necessarie per sviluppare un **e-commerce** di successo nei mercati internazionali. Il programma prevede l'utilizzo di strumenti pratici, l'analisi di esempi concreti e l'applicazione in aula in modo da garantire la comprensione e l'applicazione pratica dei concetti chiave.

Questo percorso rappresenta **un'opportunità fondamentale per le piccole e medie imprese** che vogliono ampliare la loro presenza sui mercati esteri, utilizzando l'e-commerce come strumento di espansione commerciale. Inoltre, offre una valida occasione di crescita professionale per tutti i professionisti che lavorano nei settori commerciale, marketing, vendite e marketing digitale, i quali desiderano acquisire le competenze necessarie per **sviluppare e ottimizzare la presenza online delle loro aziende sui mercati esteri**.

PROGRAMMA:

27-30 giugno 2025 9.00 - 13.00	<ul style="list-style-type: none">• ECommerce: inquadramento internazionale, trend, numeri e prospettive• Requisiti di un ECommerce efficace: l'importanza dell'individuazione dei Paesi e della definizione degli obiettivi• I principali modelli per lo sviluppo del canale ECommerce: monobrand, marketplaces, aggregatori-terze parti• Le piattaforme di ECommerce• Esercitazione
4-7 luglio 2025 9.00 - 13.00	<ul style="list-style-type: none">• Definire ed individuare i clienti target• Il posizionamento on line• Digital experience design: la progettazione dell'esperienza on line (User experience e User interface)• IA generativa per l'Ecommerce: personalizzazione e ottimizzazione dell'esperienza d'acquisto• Esercitazione
11-14 luglio 2025 9.00 - 13.00	<ul style="list-style-type: none">• Il valore della privacy per garantire sicurezza e costruire fiducia• KPI nell'ECommerce• Metriche e indicatori di performance del canale ECommerce• Summary e conclusioni: Ecommerce vademecum per i mercati esteri

PROFILO DOCENTE:

Antonella BONA, docente NIBI in marketing internazionale e web marketing.

Docente di marketing all'Università LIUC, titolare dei corsi di "Retail & Sales Management Base e Avanzato" e "Sales Management".

Insegna presso l'Università IULM al corso di Retail&Channel ed al Master in Marketing Communication and Retail.

Università LUISS Executive Master Modulo Marketplaces&Omnichannel.

È docente Senior della 24Business School rispetto ai temi di Marketing - Digital Marketing - International Marketing-Retail&Sales.

Ha insegnato Marketing Sociale presso ALTIS - Alta Scuola Impresa e Società (Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano).

Ha progettato e sviluppato il corso "Sales Management e Digital Marketing" all'Università Svizzera (SUPSI) Major in Marketing.

Dall'anno 2000 svolge attività di consulenza alle imprese rispetto ai temi di International Marketing, Digital Marketing e Retail&Sales Management.

È coautore di pubblicazioni sui temi marketing e retail & channel management.

DESTINATARI E MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE:

Per le imprese che hanno sede legale e/o operativa in provincia di Bergamo, in possesso dei requisiti sotto elencati, **il corso è cofinanziato dalla Camera di commercio di Bergamo**: tali imprese potranno iscrivere **un solo lavoratore** versando una quota a titolo di cofinanziamento privato pari a **€ 140,00 + Iva 22%**. L'accoglimento della domanda di iscrizione è da considerarsi quale concessione di un contributo in natura da parte dell'ente camerale, soggetto al regime de minimis ai sensi del Regolamento UE n. 2831/2023 o dal Regolamento UE n. 1408/2013 e s.m.i., e quantificato in € 600,00.

Sarà inoltre ammessa la partecipazione di **altri lavoratori** e di **soggetti diversi da quelli sopra citati** (imprese non aventi sede legale e/o operativa in provincia di Bergamo, liberi professionisti, organizzazioni di categoria, privati...) a fronte del versamento di una quota di iscrizione pari a **€ 740,00 + Iva 22%**.

Per partecipare è necessario iscriversi **entro il 18 giugno 2025**, seguendo le indicazioni pubblicate nella pagina dedicata sul sito **www.bergamosviluppo.it**.

Il corso executive è rivolto ad un numero massimo di 20 partecipanti. Le domande verranno accolte in ordine cronologico sino ad esaurimento dei posti disponibili, dando priorità alle domande inviate da parte delle imprese in possesso dei requisiti per il versamento della quota ridotta pari a **€ 140,00 + Iva 22%**.

REQUISITI DI AMMISSIONE PER LE IMPRESE CON QUOTA DI ISCRIZIONE RIDOTTA:

Per avere diritto al versamento della quota ridotta, l'impresa deve essere in possesso dei seguenti requisiti:

- avere sede legale e/o operativa in provincia di Bergamo
- essere iscritta al Registro delle Imprese
- essere attiva ed in regola con il pagamento del diritto annuale dovuto alla C.C.I.A.A. di Bergamo
- essere in regola con il versamento dei contributi previdenziali e assistenziali (DURC regolare)
- non deve trovarsi in stato di fallimento, di liquidazione (anche volontaria), di amministrazione controllata, di concordato preventivo o in qualsiasi altra situazione equivalente secondo la normativa vigente, e nei cui riguardi non è in corso un procedimento per la dichiarazione di una di tali situazioni
- non deve aver ottenuto nell'ultimo triennio (compreso l'anno in corso) aiuti in regime de minimis che, sommati all'agevolazione richiesta, superino i limiti definiti dal Regolamento UE n. 2831/2023 o dal Regolamento UE n. 1408/2013 e s.m.i., con riferimento al concetto di impresa unica¹
- non deve avere in corso forniture con la Camera di commercio di Bergamo, anche a titolo gratuito, ai sensi dell'art. 4, comma 6, del D.L. 95 del 6 luglio 2012, convertito nella L. 7 agosto 2012, n. 135².

¹L'art. 2 del Regolamento UE 2831/2023 e del Regolamento UE n. 1408/2013 e s.m.i. definiscono «impresa unica» l'insieme delle imprese fra le quali esiste almeno una delle relazioni seguenti:

a) un'impresa detiene la maggioranza dei diritti di voto degli azionisti o soci di un'altra impresa;
b) un'impresa ha il diritto di nominare o revocare la maggioranza dei membri del consiglio di amministrazione, direzione o sorveglianza di un'altra impresa;
c) un'impresa ha il diritto di esercitare un'influenza dominante su un'altra impresa in virtù di un contratto concluso con quest'ultima oppure in virtù di una clausola dello statuto di quest'ultima;
d) un'impresa azionista o socia di un'altra impresa controlla da sola, in virtù di un accordo stipulato con altri azionisti o soci dell'altra impresa, la maggioranza dei diritti di voto degli azionisti o soci di quest'ultima.

Le imprese fra le quali intercorre una delle relazioni di cui alle lettere da a) a d), per il tramite di una o più altre imprese sono anch'esse considerate un'unica impresa.

² Sono escluse da tale fattispecie le imprese individuali, le fondazioni istituite con lo scopo di promuovere lo sviluppo tecnologico e l'alta formazione tecnologica e gli enti e le associazioni operanti nel campo dei servizi socio-assistenziali e dei beni e attività culturali, dell'istruzione e della formazione, le associazioni di promozione sociale, gli enti di volontariato, le organizzazioni non governative, le cooperative sociali, le associazioni sportive dilettantistiche nonché le associazioni rappresentative, di coordinamento o di supporto degli enti territoriali e locali.



Il lavoratore iscritto deve inoltre ricoprire uno dei seguenti ruoli all'interno dell'impresa:

- titolare
- socio
- amministratore delegato e consigliere delegato
- amministratore unico
- coadiuvante o collaboratore familiare iscritto all'Inail
- dipendente a tempo indeterminato o determinato
- lavoratore somministrato o lavoratore a chiamata
- collaboratore coordinato e continuativo
- apprendista
- tirocinante extracurricolare.

PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI:

Bergamo Sviluppo – Azienda Speciale della CCIAA

tel. 035 3888011 - 027

www.bergamosviluppo.it

Referente iniziativa: **Pamela Mogni** - e-mail: mogni@bg.camcom.it