

Tra i 150 corsi di **Ascom** anche come conciliare il web col negozio fisico

Ieri la presentazione

Web ed e-commerce corrono e il commercio non può permettersi di stare a guardare. Così nel nuovo calendario **Ascom** Formazione di Bergamo, presentato ieri, con quasi 150 corsi a catalogo oltre alla possibilità di creare percorsi su misura di ogni esigenza aziendale, è forte la sfida proprio sul fronte della digitalizzazione.

«In un mondo in costante evoluzione, nessun investimento può prescindere da una crescita di competenze: nel terziario a contare sono le persone e le relazioni e non robot e processi di automatizzazione», sottolinea il direttore **Ascom** **Commercio** Bergamo Oscar Fusini.

«Anche quest'anno abbiamo incrociato le esigenze degli imprenditori con laboratori dalla forte connotazione pratica e dalla didattica interattiva - commenta Daniela Nezosì, responsabile dell'Area Formazione **Ascom** Bergamo-. La concorrenza dell'e-commerce si fa sentire sempre più, specialmente per i piccoli negozi; tutte le attività, eccezion fatta per i settori ad alta specializzazione o che vendono prodotti esclusivi, sono chiamati ad affrontarla». Ma su Internet si incontrano anche nuove possibilità di integrazione tra negozio fisico e virtuale che non possono essere ignorate: «Essere presenti on line è una richiesta del mercato, fondamentale per ogni attività, cui in associazione abbiamo dedicato un'area specializzata - continua Fusini-. Integrare e conciliare le vendite in un negozio fisico con quelle on line, in particolare su siti marketplaces e grandi piattaforme e-commerce, rappresenta un'occasione anche per le

piccole insegne, dato il successo in termini di fatturato raggiunto da chi già si sta muovendo in questo campo». Il corso sulle strategie di vendita on line, attraverso Amazon e altre piattaforme fondamentali, può aiutare gli iscritti **Ascom** a conoscere da vicino i colossi del web e scoprire le opportunità di vendita sulle piattaforme, dall'individuazione degli articoli più adatti, alla gestione di tempi e logistica. Come la vetrina nella via, quella virtuale, va allestita al meglio: per questo all'e-commerce si affiancano altri seminari, dal laboratorio di web scrittura efficace al corso per diventare produttivo con le comunicazioni Facebook. In un settore in costante evoluzione come il terziario, spiccano poi quest'anno anche le conversazioni strategiche con l'esperto, un sociologo, sui temi del passaggio generazionale, delle aspettative della clientela e del personale.

Per ritrovare lo spirito di gruppo, sono in calendario i percorsi di team building, con tante novità: la visione d'impresa si costruisce a colpi di Paintball, con i Lego e davanti a un bicchiere di vino; il carattere si misura con competizioni di cucina e in una sfida con cani da slitta come in Alaska. **Ascom** pensa anche alla crescita personale con seminari di dizione, un corso per riprendere in mano il timone della propria vita, uno per fare personal branding e elevator pitch, storytelling e public speaking per colpire gli interlocutori.

Al mondo del commercio sono riservati corsi di marketing esperienziale mentre per i pubblici esercizi, c'è il corso per raccontare il cibo in modo appetitoso e seminari su food cost e controllo di gestione.



Sempre tanti gli operatori che aderiscono ai corsi **Ascom** Formazione

