

Tabel:
Conceptul desfășurării cursului de instruire

Denumirea modulului	Obiectivele modulului	Conținutul modulului (ce vor învăța participanții. Dezagrați conținutul programului din caietul de sarcini)	Metode de instruire utilizate	Resurse	Rezultate obținute la final de instruire	Livrabile	Riscuri de implementare	Recomandări
<p>Esență, Caracteristici și Tendințe în E-Comerț</p>	<p>Familiarizarea participanților cu fundamentele e-comerțului.</p> <p>Identificarea tendințelor actuale și emergente și impactul acestora pe piața din Republica Moldova.</p> <p>Înțelegerea rolului tehnologiei în</p>	<p>Evoluția e- comerțului: De la origini la prezent.</p> <p>Caracteristicile distinctive ale e- comerțului în diverse piețe, cu accent pe piața locală.</p> <p>Tendințe globale și impactul acestora asupra strategiilor de e-comerț.</p> <p>Studii de caz din</p>	<p>Prezentări interactive și discuții ghidate.</p> <p>Studii de caz din viața reală și analize comparative.</p> <p>Sesiuni de brainstorming pentru anticiparea viitoarelor tendințe.</p> <p>Utilizarea unor instrumente de</p>	<p>Slide-uri și materiale multimedia.</p> <p>Acces la rapoarte de piață și instrumente de analiză.</p> <p>Platforme de e- learning pentru acces la resurse și materiale suplimentare.</p>	<p>Înțelegere aprofundată a dinamicii e- comerțului.</p> <p>Capacitatea de a analiza și anticipa tendințele.</p> <p>Competențe în evaluarea impactului tehnologic asupra e- comerțului.</p>	<p>Raport personal de analiză a tendințelor în e- comerț.</p> <p>Plan de acțiune pentru implementarea tendințelor în propria afacere.</p>	<p>Dificultatea de a ține pasul cu schimbările rapide de tendințe.</p> <p>Riscul adoptării unor tendințe care nu se aliniază cu obiectivele afacerii.</p>	<p>Urmărirea continuuă a tendințelor și participarea la webinare și conferințe de profil.</p> <p>Consultarea periodică cu experți în digital marketing pentru a asigura alinieria strategiilor cu cele mai bune practici actuale.</p>

	evoluția e-comerțului.	Republica Moldova care evidențiază succesul în e-comerț.	analiză de piață pentru sesiuni practice.					
Strategii Eficiente pentru Canalele de Vânzări Online	<p>Explorarea și compararea diferitelor canale de vânzări online (webshop, marketplace, social media).</p> <p>Înțelegerea avantajelor și limitărilor fiecărui canal în parte.</p> <p>Dezvoltarea abilităților de a crea strategii optimizate pentru fiecare canal de vânzări online.</p>	<p>Caracteristici esențiale ale webshop-urilor, marketplace-urilor și social media.</p> <p>Tehnici de optimizare a listărilor de produse și a prezenței brandului online.</p> <p>Analiza și aplicarea celor mai eficiente strategii de vânzare pentru fiecare tip de canal.</p> <p>Managementul reputației online și strategii de angajament al</p>	<p>Ateliere interactive pentru configurarea și optimizarea paginilor de vânzare.</p> <p>Simulări de strategii de marketing și vânzări în cadrul marketplace-urilor.</p> <p>Exerciții practice pe cazuri reale de utilizare a social media pentru afaceri.</p>	<p>Cazuri de studiu actualizate din e-comerț.</p> <p>Acces la un set de unelte online pentru analiza și gestionarea canalelor de vânzări.</p> <p>Platforme de e-learning cu tutoriale video și ghiduri pas cu pas.</p>	<p>Capacitatea de a alege și optimiza canalul adecvat de vânzări online pentru produsele sau serviciile oferite.</p> <p>Competențe practice în utilizarea platformelor de vânzare și promovare online.</p> <p>Abilitatea de a crea și implementa campanii de marketing digital pentru diverse canale.</p>	<p>Un plan de marketing personalizat pentru cel puțin un canal de vânzare online.</p> <p>Analiza și propuneri de îmbunătățire a unei prezențe online existente a unei afaceri.</p>	<p>Suprasaturarea canalelor de vânzare și dificultatea de a ieși în evidență într-o piață competitivă.</p> <p>Riscul de a nu se adapta rapid la schimbările algoritmilor platformelor sociale și de marketplace.</p>	<p>Continuarea educației și actualizarea cunoștințelor în domeniul digital marketingului.</p> <p>Utilizarea feedback-ului clienților și a datelor analitice pentru ajustarea continuă a strategiilor de vânzări.</p>

		clienților.						
Legislația și Conformitatea în E-Comerț	<p>Înțelegerea profundă a cadrului legal ce reglementează e-comerțul, atât la nivel național, cât și internațional.</p> <p>Identificarea obligațiilor legale și a celor mai bune practici pentru a opera un magazin online în deplină legalitate.</p> <p>Creșterea conștientizării importanței protecției datelor și securității tranzacțiilor</p>	<p>Cadrul legislativ specific e-comerțului în Republica Moldova.</p> <p>Aspecte internaționale ale legii e-comerțului, incluzând GDPR pentru clienții europeni.</p> <p>Riscuri legale și modul de abordare a acestora în comerțul electronic.</p>	<p>Prezentări și discuții interactive cu experți în dreptul IT și e-comerț.</p> <p>Analize de caz și jocuri de rol pentru înțelegerea aplicației practice a legii.</p> <p>Workshop-uri de elaborare a documentelor legale și a politicilor de conformitate.</p>	<p>Materiale juridice actualizate, inclusiv legislație și studii de caz.</p> <p>Checklist-uri și template-uri pentru auditul legal al unei afaceri online.</p> <p>Acces la o platformă de e-learning cu resurse și ghiduri legale suplimentare.</p>	<p>Abilitatea de a naviga în cadrul legal al e-comerțului și de a implementa politicile de conformitate.</p> <p>Înțelegerea impactului legislației asupra deciziilor de afaceri în e-comerț.</p> <p>Capacitatea de a evita capcanele legale și de a menține afacerea în siguranță din punct de vedere juridic.</p>	<p>Un audit legal al propriului magazin online sau al unui plan de afaceri propus.</p> <p>Un set de politici de conformitate personalizate pentru activitatea de e-comerț.</p>	<p>Complexitatea și dinamica schimbărilor în legislație.</p> <p>Posibilitatea de interpretare greșită a legislației fără consultanță juridică specializată.</p>	<p>Întâlniri periodice cu consilieri juridici pentru actualizări legale și consultanță.</p> <p>Implementarea unui sistem de monitorizare pentru a urmări schimbările legislative relevante pentru e-comerț.</p>

	online.							
Modele de Afaceri în E-Comerț: Explorare și Strategie	<p>Recunoașterea și înțelegerea diferitelor modele de afaceri online și a factorilor care contribuie la succesul lor.</p> <p>Evaluarea critică a modelelor de afaceri și aplicarea lor în contextul pieței din Republica Moldova.</p> <p>Dezvoltarea unui plan de afaceri robust, adaptat pentru e-comerț.</p>	<p>Prezentarea modelelor de afaceri B2C, B2B, C2C, dropshipping, și alte modele emergente.</p> <p>Avantajele și provocările asociate cu fiecare model de afacere online.</p> <p>Studii de caz specifice care ilustrează implementarea reușită a diferitelor modele în e-comerț.</p>	<p>Sesiuni interactive de brainstorming și discuții pentru alegerea modelului potrivit.</p> <p>Jocuri de rol și simulări pentru înțelegerea deciziilor strategice în diferite modele de afaceri.</p> <p>Workshop-uri pentru elaborarea planurilor de afaceri și strategii de implementare.</p>	<p>Slide-uri detaliate și materiale suplimentare pentru fiecare model de afacere.</p> <p>Acces la baze de date cu exemple reale și analize de piață.</p> <p>Instrumente digitale și software-uri pentru planificarea afacerilor.</p>	<p>Cunoașterea aprofundată a fiecărui model de afacere și a aplicabilității acestora.</p> <p>Abilitatea de a analiza și alege modelul de afacere potrivit pentru obiectivele individuale.</p> <p>Crearea unui plan de afaceri detaliat și realist, gata de implementare.</p>	<p>Un plan de afaceri detaliat, corespunzător modelului ales.</p> <p>Analiza SWOT pentru modelul de afacere selectat.</p>	<p>Alegerea unui model de afacere care nu se potrivește cu piața sau cu resursele disponibile.</p> <p>Rigiditatea în planificare care poate împiedica adaptarea la schimbările de piață.</p>	<p>Revizuirea și actualizarea periodică a planului de afaceri în funcție de evoluția pieței.</p> <p>Consiliere continuă cu experți în e-comerț pentru a asigura alinierea cu practicile de succes actuale.</p>
Operațiuni și Management în E-Comerț	Înțelegerea proceselor de bază și	Structura operațională a unui e-comerț: platformă,	Ateliere practice și simulări ale operațiunilor de	Tutoriale video și materiale ilustrative	Abilități practice în configurarea și	Un plan de operațiuni personalizat	Eșecul în menținerea securității datelor și	Monitorizarea constantă a performanței

	<p>operaționale esențiale în gestionarea unei afaceri de e-comerț.</p> <p>Dezvoltarea abilităților de a construi și menține o platformă de e-comerț eficientă.</p> <p>Cunoașterea tehnicilor de optimizare a experienței clientului și a proceselor de backend.</p>	<p>logistică, plăți, securitatea datelor și serviciul clienți.</p> <p>Best practices în gestionarea conținutului, inventarului și a relațiilor cu clienții.</p> <p>Tehnici și unelte pentru optimizarea proceselor și creșterea ratei de conversie.</p>	<p>zi cu zi ale unui e-comerț.</p> <p>Analize de caz și discuții de grup despre gestionarea provocărilor operaționale.</p> <p>Exerciții interactive de utilizare a platformelor e-commerce și a instrumentelor de management.</p>	<p>pentru utilizarea platformelor e-commerce populare.</p> <p>Documentație tehnică și ghiduri pentru setarea și securizarea proceselor online.</p> <p>Acces la forumuri și grupuri de discuții pentru suport și schimb de experiență.</p>	<p>administrarea unui magazin online.</p> <p>Cunoașterea măsurilor de securitate necesare pentru protejarea datelor și tranzacțiilor.</p> <p>Abilitatea de a implementa o strategie de management a conținutului și a relațiilor cu clienții.</p>	<p>pentru gestionarea unui e-comerț.</p> <p>Un set de proceduri pentru managementul conținutului, inventarului și serviciului clienți.</p>	<p>a informațiilor confidențiale ale clienților.</p> <p>Subestimarea importanței experienței utilizatorului în designul și funcționalitatea magazinului online.</p>	<p>platformei și a feedback-ului clienților pentru îmbunătățiri continue.</p> <p>Actualizarea periodică a cunoștințelor tehnice și a competențelor în domeniul e-comerț.</p>
<p>Gestiunea Avansată a Proceselor Operaționale în E-Comerț</p>	<p>Înșușirea unui set de competențe practice pentru organizarea și gestionarea proceselor operaționale ale</p>	<p>Crearea și gestionarea ofertelor atractive într-un magazin online.</p> <p>Strategii eficiente pentru marketing digital și promovarea</p>	<p>Sesiuni interactive și studii de caz pentru gestionarea proceselor logistice și de marketing.</p>	<p>Platforme software și instrumente pentru practica de gestionare a proceselor operaționale.</p> <p>Materiale</p>	<p>Abilitatea de a implementa o strategie operațională coerentă și eficientă pentru un magazin</p>	<p>Un plan operațional detaliat pentru îmbunătățirea sau lansarea unei afaceri de e-comerț.</p> <p>Analize și</p>	<p>Complexitatea integrării eficiente a tuturor proceselor operaționale în e-comerț.</p> <p>Riscul de eroare în gestionarea datelor</p>	<p>Evaluări periodice ale proceselor pentru a identifica și aborda rapid problemele.</p> <p>Formare</p>

	<p>unui e-comerț.</p> <p>Înțelegerea impactului managementului operațional asupra succesului general al afacerii de e-comerț.</p> <p>Implementarea de strategii pentru optimizarea ofertei, marketingului, logisticii, plăților și relațiilor cu clienții.</p>	<p>produselor.</p> <p>Optimizarea proceselor logistice, de la gestiunea inventarului la expediții și returnări.</p> <p>Gestionarea eficientă a sistemelor de plăți și a relațiilor cu clienții.</p> <p>Îmbunătățirea securității tranzacțiilor și protecția datelor personale ale clienților.</p>	<p>Role-playing și simulări pentru rezolvarea provocărilor operaționale.</p> <p>Utilizarea software-urilor de e-commerce pentru înțelegerea proceselor de plăți și CRM.</p>	<p>didactice, cum ar fi ghiduri de bune practici, checklist-uri și template-uri.</p> <p>Resurse pentru autoeducație și acces la comunități de suport online.</p>	<p>online.</p> <p>Competențe în utilizarea instrumentelor digitale pentru managementul operațional.</p> <p>Cunoștințe pentru a lua decizii bine informate privind toate aspectele operaționale ale e-comerțului.</p>	<p>rapoarte pe baza simulărilor și exercițiilor practic efectuate în timpul modulului.</p>	<p>și a tranzacțiilor datorită unei înțelegeri insuficiente a sistemelor de plăți și a politicilor de securitate.</p>	<p>continuă în noile tehnologii și metode de securitate pentru a rămâne competitivi și conformi standardelor industriei.</p>
--	--	---	---	--	--	--	---	--