

Tabel:
Conceptul desfășurării cursului de instruire: E-COMERȚ

Denumirea modulului	Obiectivele modulului	Conținutul modulului (ce vor învăța participanții. Dezagregați conținutul programului din caietul de sarcini)	Metode de instruire utilizate	Resurse	Rezultate obținute la final de instruire	Livrabile	Riscuri de implementare	Recomandări
E-COMERȚ	Acest modul le oferă participanților o imagine clară despre cum funcționează o afacere online și ce pași trebuie urmați pentru a adapta afacerea la mediul digital. Vor învăța să aleagă canalele potrivite de vânzare, să organizeze procesele esențiale, să țină cont de reglementările legale și să urmărească rezultatele prin indicatori de performanță.	Modulul „E-comerț” le oferă participanților o imagine clară și actuală despre ce înseamnă să ai o afacere online. Pornim de la bazele comerțului electronic – ce este, cum funcționează, ce tipuri de afaceri există și care sunt tendințele care schimbă acest domeniu de la an la an. Discutăm și despre aspectele legale esențiale, ca să știi ce reguli trebuie respectate atunci când vinzi online. Pe parcursul cursului, vom explora cele mai importante canale de vânzare – de la magazine online proprii și platforme de tip marketplace, până la rețele sociale. Participanții vor învăța cum se organizează	-Prezentări interactive – pentru introducerea conceptelor de bază despre e-comerț, canale de vânzare și tendințe actuale; -Studiu de caz – analizarea unor afaceri online reale , pentru a înțelege aplicarea strategiilor discutate; -Exerciții practice – construirea unui mini-plan de afaceri online, alegerea	-Suport de curs -Studii de caz -Referințe bibliografice -Instrumente digitale online	După finalizarea instruirii, participanții vor avea o imagine clară despre ce presupune o afacere online, de la idee la livrarea produsului către client. Vor ști cum să își aleagă platformele de vânzare, cum să organizeze pașii zilnici ai unei comenzi, cum să atragă clienți	Suport de curs Prezentarea Lista de prezență Chestionarele pre și post instruire		Prezentarea listei prealabile cu domeniile de activitate a participanților, pentru a pregăti studii de caz, și a modela suportul de curs cât mai aplicabil și practic pentru ei.

	Totul într-un context actual, unde e-comerțul se schimbă rapid, iar noile tendințe și tehnologii pot deveni oportunități valoroase.	concret o afacere e-comerț: cum se pregătește oferta, cum se face marketingul, ce presupune logistica, cum funcționează plățile, relațiile cu clienții și ce înseamnă siguranța în tranzacțiile online. Un accent special este pus pe tendințele noi din e-comerț, cum ar fi folosirea inteligenței artificiale, realitatea augmentată, plățile digitale și strategiile omnicanal. În plus, participanții vor învăța cum să măsoare rezultatele și performanța afacerii folosind indicatori simpli și eficienți (KPI), astfel încât să poată lua decizii informate și să crească afacerea în mod sustenabil. La final, participanții vor avea o imagine completă despre ce înseamnă să pornești, să gestionezi și să dezvolti cu succes o afacere în lumea digitală de azi.	canalelor de vânzare, simularea bugetului sau crearea unei oferte de produse/servicii; Atelierele de tip „hands-on” -sesiuni practice prin exerciții aplicative, să folosească platforme populare de comerț electronic; Analiza de instrumente digitale – explorarea unor aplicații utile pentru managementul comenzilor, marketing digital, procesarea plăților și urmărirea indicatorilor; Întrebări și răspunsuri /		și să gestioneze relația cu aceștia. Vor învăța să citească rezultatele afacerii folosind indicatori simpli și să ia decizii care duc la creștere și stabilitate. În plus, vor pleca din curs cu încrederea că pot începe sau dezvolta afacerea în mediul digital.			
--	--	--	--	--	---	--	--	--

			Feedback în timp real – pentru clarificarea conceptelor și personalizarea învățării în funcție de nevoile participanților.					
--	--	--	---	--	--	--	--	--