
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

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

**Trasformazione digitale e le nuove
frontiere tecnologiche**

Descrizione

Comprendere le trasformazioni del contesto in cui il negozio opera, quelle legate al fenomeno della Smart City, alla trasformazione della città urbana e alle sfide della sostenibilità) per rendere le azioni (comportamenti del negozio coerenti con queste trasformazioni.

Un richiamo ai principali aspetti della rivoluzione digitale – in termini di opportunità ma anche di minacce – guardate con la prospettiva della prossima prossimità. Un imprenditore non può subire dai fornitori le decisioni

I fondamenti tecnologici del negozio 4.0	relative al digitale ma deve comprenderle e guidarle capendone l'importanza. Uno sguardo approfondito dal punto di vista di chi deve suggerire soluzioni molteplici e crescenti soluzioni tecnologiche che si applicano al negozio guardando alle 3 dimensioni principali: vetrina, in store & back-office digitale.
Il check-up aziendale e la potenza del dato	Uno dei prodotti della rivoluzione digitale è anche l'esplosione del dato che permette non solo di prendere decisioni più mirate e obiettive ma anche di anticipare le trasformazioni del mercato. Diventa pertanto una competenza sempre più fondamentale per gli imprenditori del commercio.
Intelligenza emotiva	La dimensione emotiva – sia per comprendere e ingaggiare i collaboratori che per gestire al meglio i collaboratori – sta diventando una competenza sempre più critica, soprattutto per imprenditori. È quindi necessario capirne l'importanza e acquisire le tecniche più importanti.
Neuroscienza – cosa dobbiamo sapere	Le nuove tecnologie del neuromarketing e del neuroselling stanno cambiando in modo radicale le modalità con cui si promuovono e vendono prodotti. Dovranno pertanto diventare parte integrante della cassetta degli strumenti degli imprenditori del commercio e richiedono un supporto nel cambiamento di mentalità.
Le origini e finalità della mentorship	Ogni grande cambiamento richiede anche un cambiamento di mentalità che coinvolge quindi la mentalità, i pregiudizi, gli stereotipi, i valori cognitivi. È dunque un cambiamento culturale, forse il più difficile da realizzare. È in quest'ambito che deve agire il mentore.
L'arte della mentorship e del coaching	La mentorship è un mestiere recente ma con una storia molto antica. Mettono insieme le competenze di business la sistematica di abilità. Il punto di partenza è costruire un rapporto di fiducia con la persona che si rivolgerà a questo servizio.
Abilità comunicative – parte 1 (i fondamenti e il digitale)	Oggi è sempre importante comunicare; per questo motivo le competenze comunicative sono sempre più rilevanti. Ancora più importanti sono per il mentor, il cui scopo è interagire con gli imprenditori non solo come consulente che è necessario ma anche semplificando i termini tecnici e affrontando i timori che ogni rivoluzione tecnologica comporta.
Abilità comunicative – parte 2 (negoziazione e motivazione)	Un aspetto centrale della comunicazione è la capacità di negoziare. Negoziare perché spesso nel processo di supporto il mentor deve vedere dal punto di vista dell'imprenditore e trovare accordi che aiutino l'imprenditore a meglio comprendere le opzioni sul tavolo. E motivare in quanto la tecnologia spesso incute il timore di non essere all'altezza richiedendo una buona dose 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 05 Feb, 2026