

El proyecto europeo BOSS4SME, liderado por CENFIM, ultima su plataforma de formación online que incluye 42 píldoras formativas para los "directores de ventas online"

La formación en e-Commerce va dirigida a PYMES del sector mueble y hábitat y su objetivo es aumentar sus ventas internacionales a través de Internet



Los socios del proyecto europeo **BOSS4SME** - Boosting Online cross-border Sales for furniture and households SMEs (www.boss4sme.com), liderado por el Clúster e innovation hub del equipamiento del hogar y el contract CENFIM (www.cenfim.org), han desarrollado un curso compuesto por 42 píldoras formativas para la implantación de e-Commerce en empresas del sector mueble y hábitat.

BOSS4SME ha desarrollado un completo programa y contenidos formativos para el perfil profesional del "director de ventas on-line" en empresas, principalmente PYMES del sector (fabricantes y minoristas). El objetivo es que las personas con este perfil profesional adquieran las habilidades y los conocimientos necesarios para liderar estrategias y prácticas ganadoras de e-Commerce en su empresa e incrementen sus ventas transfronterizas utilizando Internet como canal de ventas. Las píldoras formativas desarrolladas se han centrado en reforzar las habilidades en: comunicación, herramientas de marketing y sistemas de pago.

Los seis socios del proyecto, que representan a cuatro países (España, Grecia, Italia y Polonia) se han reunido de manera reciente en Atenas para revisar el avance y los resultados del proyecto en el último semestre. En este período, **BOSS4SME** ha centrado todos sus esfuerzos en documentar el material formativo que integrará el curso. Este material se compone de 42 fichas formativas en aspectos clave de e-Commerce para este tipo de empresas y están clasificadas en seis ámbitos temáticos: 1) pedido, 2) pago, 3) entrega, 4) comunicación, 5) servicio general y 6) promoción.

Cada una de las 42 píldoras formativas desarrolladas consta de la siguiente información:

- Resumen, en el que se justifica la necesidad de implementación del aspecto de e-Commerce abordado en la píldora formativa y se describe cómo hacerlo
- Descripción general, en la que se ahonda en la necesidad de implementación del aspecto tratado en la píldora y en cómo hacerlo. También incluye una lista de comprobación para validar la correcta implementación, métricas para medir el éxito de la implementación, implicaciones para otros departamentos de la empresa y consejos prácticos para la implementación en el sector mueble
- Otras píldoras relacionadas
- Tiempo y costes requeridos para su implementación
- Aspectos positivos y negativos de su implementación
- Explotación estimada y tiempo requerido para obtener beneficios
- Enlaces, videos y otras lecturas adicionales
- Otras consideraciones transfronterizas (p.ej. legales, fiscales, idioma, logísticos, etc.).

42 Píldoras formativas para la implantación de e-Commerce en empresas del sector mueble y hábitat



Este material formativo, que se ajusta a los criterios europeos ECVET (Sistema Europeo de Transferencia de Créditos para la Educación y la Formación Profesionales), está siendo implementado en la plataforma e-Commerce Genie, que estará disponible en octubre en cinco idiomas: español, inglés, griego, italiano y polaco. Esta plataforma permitirá al 'director de ventas online' personalizar su itinerario formativo según sus necesidades y según la estrategia y situación de partida de su empresa.

Además de **CENFIM**, coordinador del proyecto y proveedor de formación, también participan en el programa las asociaciones empresariales españolas del mueble **AMIC** y **AMUEBLA**, CCS (experto en medios digitales), **EUROCREA MERCHANT** (experto en calidad en formación) y **DANMAR** (desarrolladores de e-learning). **BOSS4SME** es un proyecto cofinanciado por el programa Erasmus+ de la Unión Europea en la modalidad de asociación estratégica para formación profesional.