

¿TIENE UN NEGOCIO Y NECESITA DIGITALIZARSE? PRIMER PASO: FORMACIÓN

La Cámara de Comercio organiza cursos gratuitos de distintos niveles que empezarán el 3 de mayo. Formarán a los profesionales de comercios locales en materias como las redes sociales, el marketing digital o las finanzas

Que los negocios locales asimilen la importancia de la transformación digital y que puedan aplicarla de manera eficaz. Ese es el objetivo de los cursos gratuitos que ha organizado la Cámara de Comercio, junto a la CEOE, dentro de la campaña 'Yo vendo Zaragoza online', que comenzarán el próximo 3 de mayo y están dirigidos tanto a los propietarios de comercios locales de la ciudad como a los profesionales del sector que desarrollan su actividad en un comercio de proximidad.

«A través de los contenidos a

los que tendrán acceso en los diferentes cursos y formatos, se adentrarán en el nuevo universo digital y aprenderán a manejar herramientas prácticas que podrán poner en marcha al día siguiente en sus negocios. Buscamos ofrecer un proceso de concienciación y aprendizaje personalizado para el alumno, con una base de entrenamiento práctico y especialización en 'retail'», aseguran fuentes de la organización.

Todos los cursos son gratuitos y para acceder a ellos no es necesario ningún conocimiento previo. «El contenido está diseñado



Los cursos se impartirán de manera presencial y 'online'.

para que los profesionales puedan acceder sin problema desde un nivel básico. En el curso 'online', nuestros mentores darán un trato personalizado a los alumnos, de tal manera que estos obtengan un acompañamiento absolutamente adaptado a sus ne-

cesidades», explican. Uno de los cursos está especialmente orientado al sector de la alimentación. «Los contenidos sobre los que pivota son el marketing digital, la transformación digital y las finanzas; y pretenden dar respuesta a los retos concretos a los que

se enfrenta este segmento tan especializado del comercio», explican. En este caso se han estructurado dos itinerarios 'online', diferenciados en función de la madurez digital del profesional, y sesiones presenciales y a través de aula virtual en temáticas como desarrollo web, redes sociales o 'marketplaces'.

El resto del comercio de proximidad contará con un curso 'online' de 15 horas que contiene tres módulos (transformación digital, marketing y finanzas aplicadas al día a día de un negocio local) y seis cursos presenciales de 12 horas de duración cada uno, en los que cada participante podrá seleccionar aquellas temáticas en las que desee especializar su formación, como SEO, Google Ads y Analytics o redes sociales, entre otras opciones.

Así, a través del aprendizaje de nuevos conocimientos, los propietarios de los negocios desarrollarán nuevas habilidades vinculadas al marketing digital, la venta 'online', la generación de contenido en redes sociales o la activación de experiencias en su punto de venta físico... «Todo ello con un conocimiento especializado y práctico de herramientas tecnológicas y 'softwares' de gestión que faciliten su día a día en el negocio y centren su actividad en lo verdaderamente importante: contactar con el consumidor local», concluyen. ■