

BOSS4SME identifica las claves para capacitar a los directores de ventas online del sector mueble y hábitat



21/07/2017



El pasado martes 11 de julio se mantuvo en la ciudad de Rzeszów, sur de Polonia, la segunda reunión general de BOSS4SME durante la cual se presentaron y revisaron los resultados y el grado de avance del proyecto. BOSS4SME, liderado por Cenfim - Furnishing Cluster and Innovation Hub, ha finalizado la fase de identificación de las prácticas ganadoras en e-Commerce de mueble y hábitat y está trabajando actualmente en la identificación de los conocimientos necesarios que capaciten al 'Director de ventas online' para su implementación con éxito.

El proyecto **BOSS4SME** (Boosting Online cross-border Sales for furniture and households SMEs) está desarrollando un completo programa y contenidos formativos para el perfil profesional del 'Director de ventas on-line' en empresas, principalmente Pymes, del sector mueble y hábitat —fabricantes y minoristas—. Este profesional debe adquirir las habilidades y los conocimientos necesarios para liderar estrategias y prácticas ganadoras de e-Commerce en su empresa. Se pretende que las empresas que dispongan de estos profesionales así capacitados incrementen sus ventas transfronterizas utilizando Internet como canal de ventas.



En la reunión que tuvo lugar en las oficinas de Danmar en Rzeszów, ciudad en el sur de Polonia, participaron los seis socios que conforman el consorcio y se puso en común y revisó el avance del proyecto, tanto el de los trabajos técnicos, como el de otras tareas de gestión, incluyendo la difusión y explotación de resultados y el aseguramiento de la calidad.

Desde un punto de vista técnico, es destacable la investigación realizada en BOSS4SME, que ha permitido detectar cuáles son las buenas prácticas en e-Commerce en el sector del mueble y hábitat en Europa que están siendo aplicadas por empresas líderes en e-Commerce y que posibilitan un elevado tráfico transfronterizo de visitas en sus webs. A partir de dicha información se han identificado las habilidades y conocimientos que requiere el 'Director de ventas online' para implementar con éxito estas estrategias ganadoras en e-Commerce.

Antes de proseguir en el proyecto con el desarrollo de los contenidos formativos que satisfarán dichas necesidades de conocimientos del 'Director de ventas on-line', se validarán las necesidades mediante cuestionarios a empresas de los cuatro países de los socios. Los contenidos formativos se ajustarán a los criterios ECVET y se implementarán en una plataforma de e-learning (llamada e-Commerce Genie) que permitirá personalizar el itinerario formativo a seguir, según las necesidades de la persona en cuestión y de la situación de partida de la empresa. El proyecto prevé la realización de eventos para la presentación y difusión de sus resultados, los cuales serán anunciados en su **web**.

Los socios del proyecto representan cuatro países: España, Grecia, Italia y Polonia. Además de **Cenfim** (Furnishing Cluster and Innovation hub), coordinador del proyecto y proveedor de formación, participan en el proyecto: 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.