



# Interempresas.net | MADERA



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



21/07/2017

674



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.

## EMPRESAS O ENTIDADES RELACIONADAS

Centre de Difusió Tecnològica de la Fusta i el Moble de Catalunya

Solicitar información

Ver stand virtual

---

## COMENTARIOS AL ARTÍCULO/NOTICIA

Nuevo comentario

Identificarse | Registrarse

Nombre

Texto

## REVISTAS < >

TECNOLOGÍA Y EQUIPAMIENTO PARA LA  
**INDUSTRIA DE LA MADERA**

**BOSCH**  
Premium Partner  
Herramientas  
Accesorios  
Servicio

**BOSCH**  
Innovación para tu vida

**Bosch Premium Partner.**  
It's in your hands. Bosch Professional.  
Red de establecimientos para herramientas y accesorios profesionales. Garantía de calidad y servicio.

Encuentra tu establecimiento Bosch Premium en [www.herramientasbosch.net](http://www.herramientasbosch.net)

**M<sup>35</sup>d**

**Interempresas**  
[www.interempresas.net](http://www.interempresas.net)  
Nº 1325/2017

TECNOLOGÍA Y EQUIPAMIENTO PARA LA



### VÍDEOS DESTACADOS



### TOP PRODUCTS



**IMPRIMACIÓN  
BLANCA SP 110**

**Sikkens Wood  
Coatings**



**PLACAS ALPINE  
WHITE S028**

**Gabarró  
Hermanos,  
S.A.**



**CENTROS DE  
MECANIZADO  
MEGA 30**

**Rierge Madera**



**SIST.  
HUMECTACIÓN  
PANELSPRAY**

**Spraying  
Systems Spain**



**CLAVADORA  
AUTÓNOMA A GAS**

**Paslode**



**MÁQUINA CNC 3R  
ENGINEERING**

**Lenticant, S.L.**



**LIJADORAS  
COMPACTAS DE  
BATERÍA**

**Festool Spain,  
S.L.U.**



**REVESTIMIENTOS  
DE ACABADO**

**Akzo Nobel  
Wood Coatings**



**FEIN POWER  
TOOLS IBÉRICA,  
S.L.**

**Taladros  
atornilladores**



**VACUUM-CNC,  
S.L.U**

**Ventosas**

---

## ENLACES DESTACADOS




---

## ÚLTIMAS NOTICIAS

**Arquima realizará la estructura y la envolvente del Balneario de Yémeda**

**El Congreso Hábitat convoca al sector para abordar estrategias empresariales de futuro**

## Orpi presenta su catálogo de máquinas de la marca Bernardo para madera

---

## 'Too Good To Waste', un nuevo enfoque sobre el diseño sostenible

---

## Jornada de puertas abiertas en la sede del Grupo Biesse con tecnologías y servicios para digitalizar las fábricas del sector

### EMPRESAS DESTACADAS



---

### OPINIÓN



#### Entrevista a Ignacio Barrajon, Weathering Specialist de ADI Instrumentos

"Si tus materiales no resisten las inclemencias de la intemperie, estás fuera del mercado"

---



#### Entrevista a Ana Vallés, presidenta de BBConstrumat y de Sorigué

*“Estamos obligados, como sector, a buscar la forma de ahorrarle costes al cliente, ya que este, que está más informado que nunca, es cada vez más exigente”*

---



## **Entrevista a Montxo Soriano, director comercial de Dynma**

*Ligna 2017*

---



## **Entrevista a Juan Barberán, CEO de CMB S.A.**

*Ligna 2017*

---



## **Entrevista a Raphaël Prati, director de Marketing y Comunicación de Biesse Group**

*Ligna 2017*

---

## **ENTIDADES COLABORADORAS**





---

## **OTRAS SECCIONES**

**Agenda**

**Entidades**

**Directorio por empresas**

## **SERVICIOS**

**Formación presencial / online**

**Jornadas Profesionales**

**Diseño y comunicación B2B**

**Consultoría de marketing**

**Interempresas Media, S.L.U.**

Aviso legal

Política de cookies

Auditoría **OJD**

Contratar publicidad

Identificarse / Registrarse

Poner anuncio gratis

Añadir empresa gratis

NewsLetters

Suscribirse a revista

