

(COMT027PO) Negocios online y comercio electrónico



Área: Pack Comercio y marketing

Modalidad: Teleformación

Duración: 30 h

Precio: 225.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

 [Tienda online](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

1. Identificar los aspectos necesarios para la creación, desarrollo y gestión de negocios online: la creación de un posicionamiento, el desarrollo de contenidos, creación de las ofertas y servicios, la integración con el negocio tradicional, así como dominar los aspectos más operativos y fundamentales de dinamización.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Conocer los factores que influyeron en la evolución del comercio electrónico.
2. Examinar los diferentes tipos de comercio electrónico.
3. Entender la importancia de la segmentación de los e-consumidores en un negocio de comercio electrónico.
4. Desarrollar habilidades y competencias en la estrategia de desarrollo de nuevos productos.
5. Adquirir conocimientos en materia de posicionamiento y análisis de ofertas.
6. Comprender las cuatro variables del Marketing Mix: Producto, precio, distribución y promoción.
7. Desarrollar habilidades para ordenar los objetivos de la empresa en un CMI.
8. Conocer los conceptos básicos de arquitectura de software y comprender el significado del modelo de tres capas.
9. Desarrollar habilidades para entender los flujos de trabajo en el seno de una empresa.
10. Descubrir las alternativas financieras para cubrir las necesidades de tesorería.
11. Entender la importancia de ofrecer un buen servicio de atención al cliente.
12. Examinar las herramientas de monitorización para el seguimiento de audiencias online.
13. Conocer las características de un buen catálogo de productos.
14. Desarrollar habilidades para diseñar una página web que optimice la experiencia del consumidor y, por tanto, mejore las ventas.
15. Descubrir los sistemas de pago más utilizados en comercio electrónico.
16. Entender el significado de los mapas de calor y su importancia en el diseño de una tienda virtual.
17. Conocer el contenido mínimo de la zona privada del cliente y la configuración del carrito de la compra.
18. Examinar la normativa de protección de datos de carácter personal a nivel estatal y europeo para entender sus diferencias y saber cuál prevalece en caso de conflicto.
19. Conocer los impuestos directos e indirectos que debe pagar un comercio electrónico, realizando un estudio especial del IVA.
20. Descubrir cómo el futuro reglamento europeo E-Privacy, afectará a la normativa española.
21. Conocer el término «idea», así como sus propuestas de financiación.
22. Comprender la diferencia entre el plan de negocio y el plan comercial.
23. Identificar las fuentes de financiación propias tales como amigos, familiares, etc.
24. Conocer los tipos de fuentes de financiación externas.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>

25. Desarrollar las habilidades necesarias para poner en marcha nuestro e-commerce.
26. Conocer las mejores plataformas de pago para e-commerce.
27. Saber qué infoproductos son los más vendidos en la actualidad.
28. Analizar la evolución de la web hasta la web 3.0 y cómo se ve afectado el e-commerce.
29. Conocer en qué consiste la política de captación y la disciplina branding.
30. Entender el concepto de cross marketing.
31. Analizar diferentes ideas que permitan mejorar el comercio electrónico, así como las herramientas necesarias para mejorarlo.
32. Conocer las claves para fidelizar a los clientes y para crear programas de fidelización eficaces.
33. Entender el funcionamiento de las redes de afiliados.
34. Analizar las diferentes técnicas de fidelización y comprobar cuáles son las más eficaces.
35. Aprender a segmentar a nuestros clientes internacionales según su procedencia, teniendo en cuenta no solamente el idioma, sino también la cultura de cada zona geográfica.
36. Conocer los diferentes medios de pago internacionales para poder elegir el más adecuado a nuestro negocio.
37. Analizar los sistemas de imposición del comercio electrónico y las diferencias entre países que están dentro y fuera de la Unión Europea.
38. Entender el papel de los CEC (Centros europeos del consumidor) en los procesos de reclamación.
39. Estudiar los requisitos para exportar productos.
40. Desarrollar habilidades para realizar una correcta distribución internacional.
41. Comprender por qué un buen sistema logístico es una herramienta imprescindible para cualquier e-commerce.
42. Conocer las diferentes tipologías de envío.
43. Analizar los diferentes sistemas de gestión de datos y su papel en la logística.
44. Entender las directrices de la gestión de la producción.
45. Entender los conceptos de aprovisionamiento, almacenamiento, logística de envío y logística inversa.
46. Saber diferenciar los modelos de gestión de Dropshipping, Cross Docking y servicio único de transporte.
47. Estudiar los modos de distribución de los productos virtuales y las últimas tendencias para facilitar la entrega.
48. Comprobar el modo en que las nuevas TIC han mejorado los servicios logísticos.
49. Analizar las aplicaciones de seguimiento de paquetes más utilizadas.
50. Conocer los sistemas de pago integrados y no integrados.
51. Entender el concepto de pasarela de pago y las claves para elegir la pasarela ideal para nuestro e-commerce.
52. Analizar la evolución de los pagos con tarjeta y el papel de las tarjetas inteligentes en el e-commerce.
53. Entender el funcionamiento del protocolo antifraude 3D-Secure.
54. Comprender la importancia del pago móvil como método emergente y sus retos de cara al futuro.
55. Estudiar los mecanismos de pago en los diferentes modelos de negocio.
56. Examinar el mecanismo workflow de procesamiento de pago, con especial atención al funcionamiento del pago móvil.
57. Estudiar los modelos B2B más populares, como los marketplaces y los agregadores.
58. Conocer la utilidad de los catálogos en el comercio electrónico y su evolución hasta el e-catálogo.
59. Analizar los conflictos de canales de distribución y las opciones para minimizar esos conflictos.

CONTENIDOS

1. Cómo planificar y desarrollar un plan estratégico de comercio electrónico.
2. Puesta en marcha: ¿Cómo crear o adaptar un negocio online? (I): Back end.
3. Puesta en marcha: ¿Cómo construir un sitio web de éxito en comercio electrónico? (II): Back end.
4. Aspectos jurídicos en el comercio electrónico.
5. Financiación de proyectos de comercio electrónico.
6. Acciones de captación enfocada a comercio electrónico.
7. Fidelización en comercio electrónico: cómo incrementar las ventas de clientes.
8. Cómo realizar comercio electrónico internacional.
9. Cómo gestionar la logística y el fulfillment en el comercio electrónico.
10. Seguridad en los medios de pago online.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



11.Comercio electrónico en un entorno B2B.

MATERIALES

Toda la documentación necesaria para la realización del curso se encuentra en la plataforma de teleformación pero se entregarán documentación de ayuda y complementaria al alumno si el formador así lo requiere.

METODOLOGIA

La actividad tutorial será bidireccional, es decir, tanto el alumno se puede poner en contacto con el tutor para solventar dudas o dificultades como el tutor con el alumno para establecer un contacto directo con él, comprobar su nivel de progreso en el estudio, su grado de motivación y su situación personal en relación con su participación en la acción formativa.

Las características de la metodología de este tipo de acciones formativas son:

Total libertad de horarios para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.

En todo momento contará con un **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.

Hacer para aprender, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.

El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo test de autoevaluación.

Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados.

No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.

Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.

Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.

32 Mbytes de RAM o superior.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



CONTROLES APRENDIZAJE

Se llevará a cabo una **evaluación continua**, con el seguimiento a través de las tutorías que van haciendo los profesores, para comprobar si ha habido un aprovechamiento real del curso. Para ello, el alumnado deberá realizar todos los ejercicios que acompañan a los contenidos del curso (evaluaciones, autoevaluaciones, cuestionarios, ejercicios prácticos, etc.) para evaluar que van consiguiendo los contenidos adecuados.

De igual modo, se realizará una **evaluación final**, donde el alumno deberá de responder adecuadamente al examen de evaluación final que será corregido automáticamente una vez realizado.

Plazos de realización:

Evaluación continua: con objeto de garantizar el máximo aprovechamiento del curso, se recomienda al alumnado que entregue los ejercicios prácticos, autoevaluaciones, cuestionarios a lo largo del curso.

Evaluación final: se recomienda que se realice una vez finalizado todo el curso, es decir, el último día del mismo, para poder responder adecuadamente a las preguntas que se indiquen.

Evaluación continua: durante todos los días del curso.

Evaluación final: un día después de la finalización del curso.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>