

(COMT066PO) Comercio en internet. Optimización de recursos



Área: Pack Comercio y marketing

Modalidad: Teleformación

Duración: 50 h

Precio: 375.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

 [Tienda online](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Analizar en qué forma el uso de internet puede ayudarnos a mejorar los resultados empresariales, aprendiendo a utilizar las herramientas que permitan minimizar costes y aumentar los ingresos y clientes. Utilizar las técnicas básicas de presencia en redes sociales y generar ingresos con el comercio electrónico.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Analizar en qué forma el uso de internet puede ayudarnos a mejorar los resultados empresariales.
2. Entender el tiempo como un recurso valioso de las empresas y como su gestión puede influir en el ahorro de costes global de la empresa.
3. Aprender a utilizar las herramientas que internet ofrece para minimizar costes.
4. Comprender la importancia de la satisfacción de los clientes como medio de ahorro de costes.
5. Determinar los pasos previos a seguir antes de montar un negocio online y concienciar de la profesionalidad necesaria para lograr operar con éxito a través de internet.
6. Explorar los medios que el marketing digital pone a disposición de las empresas para la captación de clientes.
7. Establecer los puntos estratégicos a considerar en el desarrollo de un plan de marketing 2.0.
8. Conocer las herramientas que internet pone a disposición de las empresas para el desarrollo de sus funciones administrativas y de marketing.
9. Evaluar la adaptación de los elementos del marketing mix al entorno digital.
10. Analizar la digitalización de algunas de las funciones empresariales.
11. Interiorizar con la importancia de garantizar la presencia de una empresa en redes sociales.
12. Conocer los medios a disposición de las empresas para materializar la presencia en redes sociales.
13. Descubrir la importancia de asegurar que la presencia online contribuye positivamente a la creación de la imagen de marca.
14. Familiarizarse con las herramientas disponibles para el control de la presencia online.
15. Acercarse a las nuevas tendencias en marketing digital y redes sociales.
16. Conocer las diferentes alternativas de fuentes de ingreso que plantea el comercio electrónico.
17. Analizar las especificidades del comercio electrónico respecto de sus principales pilares: el pago y los aspectos legales.
18. Acercarse a una de las principales tendencias actuales en comercio electrónico: el comercio a través del móvil.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



CONTENIDOS

1. Minimizar costes.
2. Aumentar los posibles clientes (marketing 2.0): Estrategias de marketing 2.0.
3. Aumentar los posibles clientes (marketing 2.0): Herramientas de marketing 2.0.
4. Presencia en las redes sociales.
5. Crear ingresos (comercio electrónico).

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:

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



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.

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>