

(ADGG010PO) Comercio electrónico



Área: Actividades y gestión comercial de ventas

Modalidad: Teleformación

Duración: 40 h

Precio: 300.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

 [Tienda online](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Adquirir conocimientos sobre los fundamentos, procedimientos y herramientas disponibles en internet para el marketing y la comercialización electrónica dentro del marco legal y conforme a los medios de pago más utilizados.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Ser consciente de la importancia de las nuevas tecnologías de la información y comunicación en el e-commerce, teniendo en cuenta el origen, evolución y estado actual del comercio y los diferentes tipos de negocios electrónicos.
- Identificación de factores empresariales que más influyen en los modelos de negocios de comercio electrónico.
- Adquirir conocimientos esenciales sobre la mecánica, objetivos y beneficios para el desarrollo de un comercio electrónico.
- Analizar el comercio electrónico desde una visión multidimensional: aspectos, tecnológicos, legales, comunicacionales y de negocios
- Identificar los nuevos desarrollos en las técnicas de gestión y dirección empresariales actuales y los nuevos retos del mundo empresarial.
- Distinguir las diversas opciones que ofrece la publicidad online.
- Poner de relieve las iniciativas de comunicación online generadoras de contenidos que con su desarrollo y crecimiento dan lugar a negocios de intercambio de bienes y servicios, transformándose en empresas de e-commerce.
- Describir los conceptos básicos de marketing online para la adaptación de un e-commerce.
- Definir las pautas a seguir para la correcta implantación de una estrategia de éxito con el comercio electrónico.
- Proporcionar los conocimientos esenciales para posicionar una web en buscadores.
- Ser conscientes de las dificultades que plantea la organización de la logística de un sitio web.
- Dominar las estrategias que se utilizan para gestionar la relación de una empresa con los clientes o usuarios (CRM).
- Aportar los conocimientos necesarios para fidelizar clientes.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



- Diferenciar las posibilidades que tienen otras plataformas, los resultados que se pueden esperar, y el modo de actuación y uso de ellas.
- Identificar los conceptos claves y el entorno legal para poner en marcha un negocio a través de Internet.
- Detectar los riesgos que tiene un negocio online cara a la seguridad, y establecer las pautas para crear un negocio seguro que transmita confianza a los clientes.

CONTENIDOS

1. Introducción al comercio electrónico.
2. El comercio electrónico.
3. La tienda electrónica.
4. Marketing en la Red.
5. CRM. Estrategias y técnicas para la confección de campañas de marketing y publicidad online.
6. Difusión.
7. Entorno jurídico.

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.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



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.

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>