

## (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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@mferrerconsultores.com)**

**TELÉFONO: 635952170**

**<https://www.mferrerconsultores.com>**