

VENTA ONLINE



Área: Sin clasificar
Modalidad: Teleformación
Duración: 30 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Definir las variables y utilidades disponibles en Internet (páginas web, servidores y software a nivel usuario para la comercialización «on line» de distintos tipos de productos y servicios. - Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas para la comercialización aplicando técnicas de venta adecuadas. - Aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las situaciones comerciales «on line».

CONTENIDOS

1. INTERNET COMO CANAL DE VENTA. 1.1. Las relaciones comerciales a través de Internet. 1.1.1. B2B. 1.1.2. B2C. 1.1.3. B2A. 1.2. Utilidades de los sistemas online. 1.2.1. Navegadores: Uso de los principales navegadores. 1.2.2. Correo electrónico. 1.2.3. Mensajería instantánea. 1.2.4. Teletrabajo. 1.2.5. Listas de distribución y otras utilidades: gestión de la relación con el cliente online. 1.3. Modelos de comercio a través de Internet. 1.3.1. Ventajas. 1.3.2. Tipos. 1.3.3. Eficiencia y eficacia. 1.4. Servidores online. 1.4.1. Servidores gratuitos. 1.4.2. Coste y rentabilidad de la comercialización online. 2. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB. 2.1. El internauta como cliente potencial y real. 2.1.1. Perfil del internauta. 2.1.2. Comportamiento del cliente internauta. 2.1.3. Marketing viral: aplicaciones y buenas conductas. 2.2. Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web. 2.2.1. Partes y elementos del diseño de páginas web. 2.2.2. Criterios comerciales en el diseño de páginas web. 2.2.3. Usabilidad de la página web. 2.3. Tiendas virtuales. 2.3.1. Tipología de tiendas virtuales. 2.3.2. El escaparate virtual. 2.3.3. Visitas guiadas. 2.3.4. Acciones promocionales y banners. 2.4. Medios de pago en Internet. Seguridad y confidencialidad. 2.4.1. TPV virtual. 2.4.2. Transferencias. 2.4.3. Cobros contrareembolso. 2.5. Conflictos y reclamaciones de clientes. 2.5.1. Gestión online de reclamaciones. 2.5.2. Garantías de la comercialización online. 2.5.3. Buenas prácticas en la comercialización online. 2.6. Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos.

METODOLOGIA

- **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. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **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.