

VENTA ONLINE EN LA EMPRESA: RRSS Y HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN



Área: Sin clasificar
Modalidad: Teleformación
Duración: 50 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

Objetivo general: Conocer las diferentes herramientas que en la actualidad permiten interaccionar digitalmente desde un punto de vista social (Redes Sociales - RRSS), aplicando los conocimientos adquiridos a la venta de productos a través de estos medios digitales, reforzando el negocio del e-Commerce y convirtiéndose en pequeño "influencer", embajador y comercial digital de la marca que representa.

CONTENIDOS

1. REDES SOCIALES (RRSS) EN LA EMPRESA 1.1. Aproximación al nuevo modelo de internet: 1.1.1. Origen. 1.1.2. Tipos. 1.1.3. Ventajas para obtener un mayor rendimiento del negocio. 1.2. Identificación del Community Manager: 1.2.1. Definición. 1.2.2. Habilidades / actitudes. 1.2.3. Funciones. 1.3. Utilización de las Redes Sociales (RRSS): 1.3.1. Introducción. 1.3.2. Aplicaciones comerciales en la empresa. 1.4. Caracterización de RRSS: 1.4.1. Facebook. 1.4.2. - Instagram. 1.4.3. - LinkedIn. 1.4.4. - Twitter. 1.5. Uso de otras RRSS: 1.5.1. - Whatsapp. 1.5.2. - Youtube. 2. HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL 2.1. Aproximación al Outlook 365. 2.2. Redacción de mensajes. 2.3. Configuración de bandejas y cuentas. 2.4. Conocimiento de otros elementos de Outlook 365. 2.5. Acercamiento a la aplicación Teams. 2.6. Creación de un entorno de trabajo. 2.7. Valoración del Teams como hub de productividad para el negocio. 3. Técnicas de venta: Aplicación comercial en RRSS 3.1. Conocimiento del perfil del vendedor. 3.2. Conocimiento del perfil de cliente. 3.3. Utilización de Técnicas de venta. 3.4. Aplicación de las técnicas de venta Online a través de RRSS.

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.