

PROGRAMA DE GESTIÓN DE NEGOCIOS ONLINE 2.0 (PGNO)

¡Te ayudamos a implementar tu proyecto empresarial online!

El Programa en Gestión de Negocios Online (PGNO) se centra en conseguir los siguientes objetivos:

OBJETIVOS GENERALES

- Proporcionar un profundo y completo conocimiento de todas las áreas operativas de los negocios online.
- Adquirir el conocimiento necesario de la tecnología y de la forma de hacer empresa online para desarrollar la labor directiva y empresarial, utilizando el máximo dominio de la información disponible para la toma de decisiones.
- Ofrecer un conocimiento de las técnicas más modernas para poder ejercer la responsabilidad del negocio desde la perspectiva online.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Proporcionar un conocimiento general de toda la actividad que se tiene que desarrollar a la hora de establecer un negocio online o abrir la faceta online del negocio tradicional, abarcando todo el abanico de procedimientos operativos.
- Proporcionar a los alumnos de un sólido conocimiento de las técnicas y herramientas específicas en la gestión 2.0 del establecimiento del negocio online, y que son de especial interés para el profesional que se mueva en estas lides y para los directivos y empresarios que quieran aumentar su conocimiento en esta faceta.
- Comprender y aplicar todos aquellos aspectos técnicos propios de la actividad online del negocio, relacionados con el análisis, ejecución y demás facetas técnicas necesarias.
- Analizar los aspectos relacionados con el negocio online y el mercado de este tipo de negocios, así como toda la información necesaria para establecer la organización de la actividad y tener controlada la visión empresarial desde el punto de vista online.

Dotar a los alumnos de un sólido conocimiento de las técnicas más innovadoras y actuales de gestión de negocios online

Aprendizajes

1. El desarrollo del negocio Online.
 - 1.1 Cómo iniciar un proyecto de negocios online.
 - 1.2 El análisis de la solidez del futuro del negocio online.
 - 1.3 Objetivos: ¿Tienda virtual, escaparate o canal de comunicación?
 - 1.4 Riesgos antes de comenzar con el negocio online.
 - 1.5 Casos de éxito: Negocios que funcionan en Internet.
 - 1.6 Caso práctico resuelto.

2. Cómo desarrollar un adecuado Plan de Negocios Online.
 - 2.1 Online Business Plan.
 - 2.2 Resumen ejecutivo.
 - 2.3 Definir el negocio: público objetivo y mercado potencial.
 - 2.4 Especificación del producto o servicio.
 - 2.5 Requerimientos humanos y tecnológicos.
 - 2.6 Organización interna del negocio online.
 - 2.7 Desarrollo del Plan de Marketing Estratégico.
 - 2.8 El Plan económico-financiero.
 - 2.9 Timing de implantación del negocio Online.
 - 2.10 Ejercicio práctico: Proyecto de portal Web Médico
 - 2.11 Caso práctico resuelto.

3. Diseño y Usabilidad de la página Web del negocio Online.
 - 3.1 Pasos previos al diseño web: dominio, hosting, etc.
 - 3.2 Cómo elegir un proveedor para un diseño web a medida.
 - 3.3 Prácticos: Aplicaciones de software disponibles.
 - 3.4 Caso real: Virtual Shop.
 - 3.5 Estructura del negocio online: BackOffice y Frontoffice.
 - 3.6 Cómo realizar el mantenimiento: pedidos, facturas, etc.
 - 3.7 Diseño y usabilidad de la página web.
 - 3.8 Consejos para el diseño web.
 - 3.9 Caso Real: Concepción de un negocio online.
 - 3.10 Caso práctico resuelto.

4. Seguridad en las transacciones de venta Online.
 - 4.1 Requerimientos de seguridad en la venta Online.

- 4.2 Protocolos de seguridad existentes y cómo deben seguirse.
 - 4.3 Cómo garantizar la seguridad en la pasarela de pago.
 - 4.4 Adquirir un certificado de seguridad digital.
 - 4.5 Cumplir con la legislación vigente: protección de datos.
 - 4.6 Caso real: La seguridad en un negocio Online.
 - 4.7 Caso práctico resuelto.
- 5 La logística de un Negocio Online.
- 5.1 Identificación de las necesidades logísticas del negocio Online.
 - 5.2 La gestión práctica del almacenaje y la distribución del producto.
 - 5.3 Caso real: Elegir un sistema de información logístico.
 - 5.4 La gestión de las relaciones con las empresas de transporte.
 - 5.5 La posibilidad de externalizar los servicios de logística.
 - 5.6 Caso de Éxito: La logística en un negocio Online.
 - 5.7 Caso práctico resuelto.
- 6 Posicionamiento SEO de la página Web.
- 6.1 Claves para el posicionamiento SEO de la página Web.
 - 6.2 Definición de la estrategia de posicionamiento SEO.
 - 6.3 Cómo elegir un buen profesional analista SEO.
 - 6.4 Aplicación de los principios del SEO al Negocio Online.
 - 6.5 Caso de éxito: Posicionamiento SEO en Buscadores.
 - 6.6 Caso práctico resuelto.
- 7 Marketing en buscadores o SEM.
- 7.1 Posicionamiento del negocio Online a través del SEM.
 - 7.2 Cómo realizar una correcta segmentación del target objetivo.
 - 7.3 Aplicación y uso del Google Adwords para el posicionamiento de la web.
 - 7.4 Cómo contratar una campaña SEM con Google Adwords.
 - 7.5 Caso real: Posicionamiento SEM en Buscadores.
 - 7.6 Caso práctico resuelto.
- 8 Cómo promocionar el Negocio Online: atraer tráfico a la Web.
- 8.1 El Plan de Marketing Online.
 - 8.2 Cuánto debemos invertir en promoción online.
 - 8.3 Planificar de forma eficaz las campañas de e-mail Marketing.
 - 8.4 La gestión práctica de una campaña de “banners”.

- 8.5 Participar en los programas de Afiliados.
 - 8.6 Cuándo recurrir a las Agencias de Publicidad Online.
 - 8.7 Caso real: Aplicación de un Plan de Marketing Online.
 - 8.8 Caso práctico resuelto.
- 9 Ofrecer el mejor servicio de Atención al Cliente.
- 9.1 Conseguir la fidelidad del cliente hacia el Negocio Online.
 - 9.2 Caso real: Sistemas de e-CRM actuales.
 - 9.3 Dar soporte a la Atención al Cliente en el Negocio Online.
 - 9.4 Recuperar al cliente insatisfecho: reclamaciones y quejas.
 - 9.5 Caso Real: establecimiento de un sistema de e-CRM.
 - 9.6 Caso práctico resuelto.
- 10 Tecnología, comunicación online y redes sociales
- 10.1 Adaptarse al rápido avance de las tecnologías
 - 10.2 Redes Sociales actuales y tendencias futuras
 - 10.3 Redes Sociales genéricas: FaceBook, Twitter, linkedin, Google Plus, etc.
 - 10.4 Redes Sociales específicas: Flickr, Google Maps, Youtube, etc.
 - 10.5 Nuevos dispositivos de comunicación: Smartphones, Tablets, etc.
 - 10.6 Otras Redes sociales: Foursquare, FaceBook Places, Gowalla, etc.
 - 10.7 El futuro de las tecnologías y de la comunicación online
 - 10.8 Evolución hacia la Web 3.0.
 - 10.9 Caso real: Adaptación tecnológica de la empresa online
 - 10.10 Caso Práctico resuelto.
- 11 Captación y fidelización de clientes a través de las Redes Sociales
- 11.1 Branding en Redes Sociales.
 - 11.2 Orientar una página de Facebook a la captación de seguidores.
 - 11.3 Gestionar un perfil en Twitter y convertirse en referente.
 - 11.4 Aprovechar el potencial de Google Plus.
 - 11.5 Estar en otras redes sociales temáticas: Youtube, Flickr, etc.
 - 11.6 Aplicaciones para aprovechar las ventajas de la Geolocalización.
 - 11.7 Social Shopping: cómo vender a través de redes sociales.
 - 11.8 Caso de éxito: La gestión integral de una estrategia en Redes Sociales.
 - 11.9 Caso práctico resuelto.

12 Gestión de Blog Corporativo.

- 12.1** Coste y requerimientos para el desarrollo de un Blog corporativo.
- 12.2** Técnicas para atraer tráfico de calidad a través del Blog.
- 12.3** Cómo adecuar los contenidos para fidelizar al cliente.
- 12.4** El Blog en la estrategia online: Facebook Connect, etc.
- 12.5** Ejercicio práctico 1: Cómo crear un blog con Blogger, paso a paso
- 12.6** Ejercicio práctico 2: Cómo crear un blog con Wordpress, paso a paso.
- 12.7** Caso práctico resuelto.

13 Marketing 3.0.

- 13.1** Value Management: Prepararse para el Marketing 3.0.
- 13.2** Co-Creation: El cliente como creador del producto.
- 13.3** Comunidades 3.0: Comunicación Cliente-Cliente.
- 13.4** Creación de campañas de Comunicación en la Web Semántica.
- 13.5** El impacto del Marketing 3.0 en la estrategia de la empresa.
- 13.6** Sostenibilidad y Responsabilidad Social en el nuevo Marketing.
- 13.7** Ejemplo Real: Nuestra marca y su ADN social.
- 13.8** Ejercicio Práctico: Crear una estrategia de Marketing dinámica 3.0.

5

14 Análisis y estadísticas.

- 14.1** Cómo controlar del negocio online de forma eficaz
- 14.2** Análisis de los indicadores de información general.
- 14.3** Caso práctico: Uso de Google Analytics para la medición de la Web.
- 14.4** Evaluación de la reputación de la marca en Internet.
- 14.5** El Cuadro de Mando del negocio Online.
- 14.6** Otras aplicaciones de medición de tráfico
- 14.7** Ejercicio práctico: Aplicación del Cuadro de Mando.
- 14.8** Caso práctico resuelto.

15 Requisitos legales en la actividad de un Negocio Online.

- 15.1** La Sociedad y la forma legal más adecuada.
- 15.2** La gestión de la protección de datos.
- 15.3** Las condiciones de Contratación.
- 15.4** Servicios de la sociedad de información y el Comercio Electrónico.
- 15.5** Ley de Ordenación del comercio minorista.
- 15.6** Caso práctico resuelto.

Dirigido a:

Emprendedores que desean iniciar una andadura empresarial online. Profesionales de todos los sectores que buscan la diversificación de los canales de venta y del apoyo de las nuevas tecnologías online en sus estrategias empresariales. Público en general interesado en adquirir competencias de liderazgo empresarial online

Duración:

250 horas durante 12 semanas de acceso a aula virtual con tutor.

Metodología

Acceso al aula virtual durante 12 semanas, con una distribución aproximada de 20 horas semanales (4 horas diarias de lunes a viernes), con apoyo experto de tutor virtual.

La formación se desarrolla en la plataforma de teleformación, donde el acceso a los contenidos modulados del curso se va obteniendo a medida que se progresa en los mismos. De esta forma se consigue estructurar el aprendizaje, dirigiendo inicialmente de forma secuencial el estudio ordenado de los contenidos. Al finalizar cada módulo, se encuentran los test o pruebas obligatorias, que deberá realizar el alumno para poder continuar con el siguiente temario.

Los participantes deberán realizar a lo largo de todo el desarrollo del programa una serie de tests de evaluación y casos prácticos (basados en el método del caso), así como trabajos en grupo, complementados con actividades generadoras de opinión y de debate entre la comunidad de aprendizaje: talleres videoconferencia, foros de debate, foros de ayuda para la resolución de los casos prácticos y redacción de artículo (post).

El alumno por su parte realiza el proceso formativo desde un ordenador con conexión a Internet, pudiendo ser el centro de trabajo, el domicilio particular

u otros espacios que permitan el acceso gratuito a estos requerimientos de acceso al campus online.

Todo el proceso está complementado con la entrega al alumno, de la documentación en formato papel del programa formativo.

Tutor virtual

Profesional con experiencia en la docencia a través de aula virtual y el uso de las metodologías específicas para teleformación.

Profesional con titulación superior y experiencia profesional de más de tres años en el ámbito del programa.

Certificados

Certificado de aprovechamiento de CEOE Formación