

## Venta On line

*Domina las claves de la gestión de la venta por internet y los aspectos fundamentales para crear una tienda online con éxito.*

Curso de introducción al conocimiento de la rentabilidad en la comercialización on line, gestionando con garantías herramientas de internet para la venta de nuestro producto. Los alumnos manejarán al internauta como cliente potencial y real. A través de este curso llegarás a ser un auténtico profesional en la modalidad de teletrabajo conociendo sus ventajas y principales características.

### Aprendizajes

- Aprovechar las utilidades disponibles en Internet 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, según criterios y procedimientos establecidos en las situaciones comerciales on-line.

### Dirigido a:

Este curso está pensado para profesionales que desean adquirir experiencia, conocimientos y aumentar sus competencia en la venta online.

Especialmente enfocado para autónomos, gerentes de pymes y emprendedores que quieran lanzar su negocio online.

### Duración:

30 horas durante 4 semanas de acceso a aula virtual con tutor.

### Programa del curso

Con este curso podrás:

- Distinguir las relaciones comerciales B2B, B2C y B2A.
- Identificar las ventajas de los modelos de comercio a través de internet.
- Conocer la rentabilidad de la comercialización online.
- Entender el funcionamiento de las tiendas virtuales y su tipología, además de los diferentes medios de pago online.
- Comprender el funcionamiento de los servidores online, diferenciar los gratuitos.
- Identificar los criterios comerciales en el diseño de páginas web: definir las partes, arquitectura de la información, elementos de diseño y gestión de contenido.

Los contenidos que se imparten en este curso son:

#### UNIDAD 1. INTERNET COMO CANAL DE VENTA

1. Las relaciones comerciales a través de Internet.
2. Utilidades de los sistemas on-line.
3. Modelos de comercio a través de Internet.
4. Servidores on-line.

#### UNIDAD 2. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB

1. El/La internauta como cliente/a potencial y real.
2. Criterios comerciales en el diseño de páginas web.
3. Tiendas virtuales.
4. Medios de pago en Internet.
5. Conflictos y reclamaciones de clientes/as.
6. Aplicaciones a nivel usuario/a para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos.

### Metodología

Acceso al aula virtual durante 4 semanas, con una distribución aproximada de 10 horas semanales (2 horas diarias de lunes a viernes), con apoyo experto de tutor virtual, combinando acceso a material multimedia, participación en foros y debates, y elaboración de actividades.

Al tratarse de una acción formativa en modalidad teleformación, el participante, para el desarrollo de la misma, necesita únicamente un ordenador o dispositivo multimedia. De esta forma no es necesario que el alumno se desplace a ningún centro, realizando la actividad a través del aula virtual.

### Tutor virtual

Titulado Universitario con formación metodológica y experiencia en la docencia a través de aula virtual. Apoyado por un departamento de pedagogía altamente cualificado y actualizado.

4

Disponible 2 horas diarias.

### Programación

Semana 1 y 2:

- Unidad 1. Internet como canal de venta.

Semana 3 y 4:

- Unidad 2. Diseño comercial de páginas web.

### Certificados

Certificado de aprovechamiento de CEOE Formación