

Internet como canal de ventas

Modalidad Online

Objetivos

- Definir las variables y utilidades disponibles en Internet (páginas Web, servidores y software a nivel usuario) para la comercialización online de distintos tipos de productos y servicios.
- Adaptar las técnicas de venta a la comercialización online.
- Aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las situaciones comerciales online.

Metodología

El curso se desarrollará mediante el uso de formación online. Dicha formación facilita la flexibilidad horaria, por lo cual el alumno podrá realizar el aprendizaje en función de su disponibilidad.

El alumno dispondrá de un usuario y contraseña de acceso a nuestra plataforma donde podrá consultar los contenidos del curso. Además podrá resolver sus dudas mediante correo electrónico el cual se le facilitará a principio del curso. De este modo mantendrá en el transcurso de la formación una relación con el tutor que le garantizará el máximo rendimiento de sus estudios y una atención personalizada que hace de la experiencia online una oportunidad única de crecimiento didáctico más personal.

Fase de Formación

Contenido

Unidad 1: Introducción al Uso de Internet

Unidad 2: Mi sitio Web

Unidad 3: Comercio electrónico. Ventajas, eficiencia y eficacia

Unidad 4: Comercio electrónico. Modelos y relaciones comerciales

