

CURSO SUBVENCIONADO BAJO LA CONVOCATORIA DE HOBETUZ 2011
“VENTA ONLINE”
QUE DA ACCESO AL CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD
“OPERACIONES DE VENTA”

Duración: 30 horas presenciales

Coste: Gratuito.

Plazas limitadas. Se adjudicarán las plazas en función de los requisitos establecidos por la convocatoria de Hobetuz.

LUGAR Y FECHAS

En Vitoria

FORMABASK Paseo Salvador Aspiazu, 11 bajo -Vitoria

Fechas **Grupo I** De lunes a viernes, de **16:00 a 19:00**, del **16 al 27 de Abril**
Grupo II De lunes a viernes, de **16:00 a 19:00**, del **14 al 25 de Mayo**

Inscripciones Teléfono: 945 200 937 E-mail: araba@formabask.com

En Vizcaya

FORMABASK Parque Tecnológico de Bizkaia- Laida Bidea 206 A 1ª Planta. Zamudio

Fechas **Grupo I** De lunes a jueves, de **09:00 a 13:20**, del **12 al 21 de Marzo**
Grupo II De lunes a jueves, de **15:00 a 17:30**, del **12 al 29 de Marzo**

Inscripciones Teléfono: 944 134 011 E-mail: formabask@formagrupo.com

REQUISITOS Y CONDICIONES:

- Estar en posesión de título de Bachiller.
- Estar en posesión de algún certificado de profesionalidad de Nivel 3.
- Estar en posesión de algún certificado de profesionalidad de Nivel 2 de la misma familia y área profesional.
- Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado superior o haber superado las correspondientes pruebas de acceso a ciclos de grado superior.
- Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o 45 años.
- Tener, de acuerdo con la normativa que se establezca, los conocimientos formativos o profesionales suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación.

OBJETIVOS GENERALES:

- Definir las utilidades disponibles en Internet: páginas web, servidores y software a nivel usuario para la comercialización de productos o servicios online.
- Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas para la comercialización.
- Aplicar herramientas y estrategias de marketing digital que favorezcan la venta online.
- Sintetizar las labores del Community Manager y dar una visión general de sus posibilidades.

CONTENIDOS:

1.- INTERNET COMO CANAL DE VENTA

- Las relaciones comerciales a través de internet
 - B2B
 - B2C
 - B2A
- Utilidades de los sistemas on line.
 - Navegadores: Uso de los principales navegadores
 - Correo electrónico
 - Mensajería instantánea
 - Teletrabajo
 - Listas de distribución y otras utilidades
- Modelos de comercio a través de Internet
 - Ventajas
 - Tipos
 - Eficiencia y eficacia
- Servidores on-line
 - Servidores gratuitos
 - Coste y rentabilidad de la comercialización on-line

2.- DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB

- El internauta como cliente potencial y real
 - Perfil del internauta
 - Comportamiento del cliente internauta
 - Marketing viral: aplicaciones y buenas conductas
- Criterios comerciales en el diseño comercial de las páginas web
 - Partes y elementos del diseño de páginas web
 - Criterios comerciales en el diseño de páginas web
 - Usabilidad de la página web

- Tiendas virtuales
 - Tipología de las tiendas virtuales
 - El escaparate virtual
 - Visitas guiadas
 - Acciones promocionales y banners
- Medios de pago en Internet
 - Seguridad y confidencialidad
 - TPV virtual
 - Transferencias y cobros contrareembolso
- Conflictos y reclamaciones de clientes
 - Gestión on-line de reclamaciones
 - Garantías de la comercialización online
 - Buenas prácticas en la comercialización on-line
- Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de las páginas web comerciales : gestión de contenidos.

3. HERRAMIENTAS PARA LA VENTA EN INTERNET

- Publicidad con Google Adwords
- Analítica web con Google Analytics
- Email marketing con Mailchimp
- Posicionamiento en buscadores

4. MARKETING DIGITAL

- Marketing online y marketing tradicional
- Social Media Marketing
- Marketing de contenidos
- Gestión de la Reputación Digital

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Prueba Final obligatoria: para certificar el aprendizaje, al final del curso l@s participantes tendrán una prueba final tipo test.