

Venta Online



Área: Sin clasificar
Modalidad: Teleformación
Duración: 30 h
Precio: Consultar

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

DESTINATARIOS

La acción formativa está dirigida a profesionales interesados en reciclar su formación, con la finalidad de potenciar sus habilidades y destrezas en el desempeño de sus funciones laborales.

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.

Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas para la comercialización aplicando técnicas de venta adecuadas.

Aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las situaciones comerciales «online».

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNET COMO CANAL DE VENTA

Las relaciones comerciales a través de Internet.

Utilidades de los sistemas «online».

Modelos de comercio a través de Internet.

Servidores «online».

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB

El internauta como cliente potencial y real.

Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web.

Tiendas virtuales.

Medios de pago en Internet.

Conflictos y reclamaciones de clientes.

Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos.

REQUISITOS

Los requisitos mínimos de asistencia y participación serán avalados por los registros correspondientes que incluirán, entre otros, los siguientes aspectos, que serán determinantes para la consecución del certificado de aprovechamiento:

1. Haber participado en el foro (Obligatorio: 1 entrada)
2. Haber visualizado al 75% el contenido; además de realizar las actividades tipo por cada una de las unidades didácticas.
3. Superar la prueba final con una nota mínima de 5 puntos (15 preguntas correctas sobre el total de 30)

Todos estos requisitos serán comprobados a través de la plataforma virtual de aprendizaje.