VENTA ONLINE

VENTA ONLINE

Duración: 60 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2024

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

© icaformación2024

Bolsa de empleo:

El alumno en desemple puede incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas. Le pondremos en contacto con nuestras empresas colaboradoras en todo el territorio nacional

Comunidad:

Participa de nuestra comunidad y disfruta de muchas ventajas: descuentos, becas, promociones,etc....

Formas de pago:

-Mediante transferencia
-Por cargo bancario
-Mediante tarjeta
-Por Pay pal
-Consulta nuestras facilidades de pago y la posibilidad de fraccionar tus pagos sin intereses

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

© icaformación2024

Programa del curso:

MÓDULO I INTERNET COMO CANAL DE VENTA

TEMA 1 LAS RELACIONES COMERCIALES A TRAVÉS DE INTERNET

Introducción a la venta online.

Vocabulario y conceptos básicos.

B2B

B2C

B2A

TEMA 2 UTILIDADES DE LOS SISTEMAS ONLINE

Navegadores: Uso de los principales navegadores

- Google Chrome.

- Internet Explorer.

- Mozilla Firefox.

- Opera y Safari

Correo electrónico.

Mensajería instantánea.

Teletrabajo.

© icaformación2024

Listas de distribución y otras utilidades: gestión de la relación con el cliente online.

TEMA 3 MODELOS DE COMERCIO A TRAVÉS DE INTERNET

Ventajas.

Tipos.

Eficiencia y eficacia.

TEMA 4 SERVIDORES ONLINE

Servidores gratuitos.

Coste y rentabilidad de la comercialización online.

MÓDULO II DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB

TEMA 5 EL INTERNAUTA COMO CLIENTE POTENCIAL Y REAL

Perfil del internauta.

Comportamiento del cliente internauta.

Marketing viral: aplicaciones y buenas conductas.

TEMA 6 CRITERIOS EN EL DISEÑO COMERCIAL DE UNA PÁGINA WEB

Introducción.

Partes y elementos del diseño de páginas web.

Criterios comerciales en el diseño de páginas web.

Usabilidad de la página web.

TEMA 7 TIENDAS VIRTUALES

Tipología de tiendas virtuales.

© icaformación2024

El escaparate virtual.

Visitas guiadas.

Acciones promocionales y banners.

TEMA 8 FORMAS DE PAGO

Medios de pago.

Seguridad y confidencialidad.

TPV virtual.

Transferencias.

Cobros contrareembolso.

TEMA 9 CONFLICTOS Y RECLAMACIONES DE CLIENTES

Conflictos y reclamaciones de clientes:

Gestión online de reclamaciones.

Garantías de la comercialización online.

Buenas prácticas en la comercialización online.

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

© icaformación2024