

# La venta online

## La 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.



© icaformación2026

## 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.





© icaformación2026

## 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.

## Programa del curso:

Introducir al alumno a los conceptos básicos del e-commerce. Conocer en qué consisten los modelos de negocio B2B, B2C y B2A. Dominio a nivel de usuario de los principales navegadores, correo electrónico, mensajería instantánea y listas de distribución. Conocer las ventajas e inconvenientes del teletrabajo. Distinguir los diferentes modelos de negocio por internet, los servidores, el tipo de cliente y las aplicaciones para realizar marketing online. Aprender los criterios en el diseño comercial y las partes y elementos de una Web. Conocer los tipos de tiendas virtuales, los medios de pago, y las técnicas para gestionar las reclamaciones.

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. 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.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. 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.


© icaformación2026