

NEGOCIOS ONLINE Y COMERCIO ELECTRÓNICO

NEGOCIOS ONLINE Y COMERCIO ELECTRÓNICO

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:

OBJETIVOS DEL CURSO Identificar los aspectos necesarios para la creación, desarrollo y gestión de negocios online: la creación de un posicionamiento, el desarrollo de contenidos, creación de las ofertas y servicios, la integración con el negocio tradicional, así como dominar los aspectos más operativos y fundamentales de dinamización. **ÍNDICE** **1 CÓMO PLANIFICAR Y DESARROLLAR UN PLAN ESTRATÉGICO DE COMERCIO ELECTRÓNICO** 1.1 Análisis estrategico del comercio electrónico 1.2 Modelos de negocio de comercio electrónico 1.3 DAFO Comercio electrónico Español 1.4 Segmentación de e-consumidor 1.5 Estrategias de mercado-producto 1.6 Factores críticos de éxito en el comercio electrónico 1.7 Posicionamiento de las empresas de comercio electrónico y análisis de la oferta 1.8 Marketing-Mix Política de producto, distribución, promoción y precio 1.9 Cuadro de mando integral en negocios on line 1.10 Cuestionario: CÓMO PLANIFICAR Y DESARROLLAR UN PLAN ESTRATÉGICO DE COMERCIO ELECTRÓNICO **2 CÓMO CREAR O ADAPTAR UN NEGOCIO ON LINE** 2.1 Estructura tecnología - modelo de tres capas 2.2 Diseño del work-flow e integración de sistemas 2.3 La importancia de la palabra facturacion y cobro 2.4 Servicio de atencion al cliente 2.5 Tracking 2.6 Caso Real 2.7 Cuestionario: CÓMO CREAR O ADAPTAR UN NEGOCIO ON LINE **3 CÓMO CONSTRUIR UNA WEBSITE DE ÉXITO EN COMERCIO ELECTRÓNICO** 3.1 Catálogo y contenidos 3.2 Usability, ambiente de compra, diseño y gestión de herramientas de front-end 3.3 Flujos de caja y financiación 3.4 Zonas calientes 3.5 Zona de usuario 3.6 Carrito de la compra 3.7 Cuestionario: CÓMO CONSTRUIR UNA WEBSITE DE ÉXITO EN COMERCIO ELECTRÓNICO **4 ASPECTOS JURÍDICOS EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO** 4.1 LOPD 4.2 Impuestos indirectos 4.3 LSSI 4.4 Cuestionario: ASPECTOS JURÍDICOS EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO **5 FINANCIACIÓN DE PROYECTOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO** 5.1 Idea de una idea 5.2 Business plan y plan comercial 5.3 Fuentes de financiación propias 5.4 Fuentes de financiación externas 5.5 Puesta en marcha y reporting de resultados 5.6 Venta de contenidos de pago 5.7 Productos digitales 5.8 De lo gratuito al pago por visualización 5.9 Descarga - real media - tv internet - Secondlife 5.10 Cuestionario: FINANCIACIÓN DE PROYECTOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO **6 ACCIONES DE CAPTACIÓN ENFOCADA A COMERCIO ELECTRÓNICO** 6.1 Política de captación 6.2 Acciones de cross marketing 6.3 Herramientas más eficaces 6.4 Cuestionario: ACCIONES DE CAPTACIÓN ENFOCADA A COMERCIO ELECTRÓNICO **7 FIDELIZACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO** 7.1 Creación de programas de fidelización eficaces 7.2 Programas de éxito on line 7.3 Redes de afiliación propias 7.4 Redención de puntos, e-bonus, dinero, premios, sorteos 7.5 Cuestionario: FIDELIZACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO **8 CÓMO REALIZAR COMERCIO ELECTRÓNICO INTERNACIONAL** 8.1 Características del cliente por países 8.2 Qué vendemos 8.3 Medios de pago internacionales 8.4 Legislación por paises 8.5 Procesos de reclamación y atención al cliente internacional 8.6 Exportación de productos 8.7 Distribución internacional 8.8 Cuestionario: COMO REALIZAR COMERCIO ELECTRONICO INTERNACIONAL **9 CÓMO GESTIONAR LA LOGÍSTICA Y FULFILLMENT EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO** 9.1 Importancia de la

© icaformación2026

logística en el comercio electrónico 9.2 El transporte urgente aplicado al comercio electrónico 9.3 Gestión de los datos 9.4 Gestión con proveedores y sala de producción 9.5 Aprovisionamiento, almacenamiento, logística de envío y logística inversa 9.6 Como gestionar la logística de los productos virtuales y productos físicos 9.7 Principales características y aplicaciones de la distribución de productos virtuales 9.8 Retos de la distribución aplicada al comercio electrónico 9.9 La logística aplicada al comercio electrónico 9.10 Integración de la logística y las tecnologías de la información para crear valor añadido 9.11 Información de seguimiento via Internet 9.12 Cuestionario: CÓMO GESTIONAR LA LOGÍSTICA Y FULFILLMENT EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO **10 SEGURIDAD EN LOS MEDIOS DE PAGO ON LINE** 10.1 Sistemas de pago no integrados 10.2 Sistemas de pago integrados 10.3 Tarjetas de crédito 10.4 3D Secure 10.5 Internet Mobile Payment 10.6 Modelos de negocio de los diferentes actores 10.7 Work-flow y funcionamiento de un sistema de pago a través del móvil 10.8 Cuestionario: SEGURIDAD EN LOS MEDIOS DE PAGO ON LINE **11 COMERCIO ELECTRÓNICO EN UN ENTORNO B2B** 11.1 Modelos de negocio de los e-marketplaces 11.2 Agregadores horizontales - verticales 11.3 De catálogos a e-catalogos 11.4 Conflicto de canales 11.5 Cuestionario: COMERCIO ELECTRÓNICO EN UN ENTORNO B2B 11.6 Cuestionario: Cuestionario final

© icaformación2026