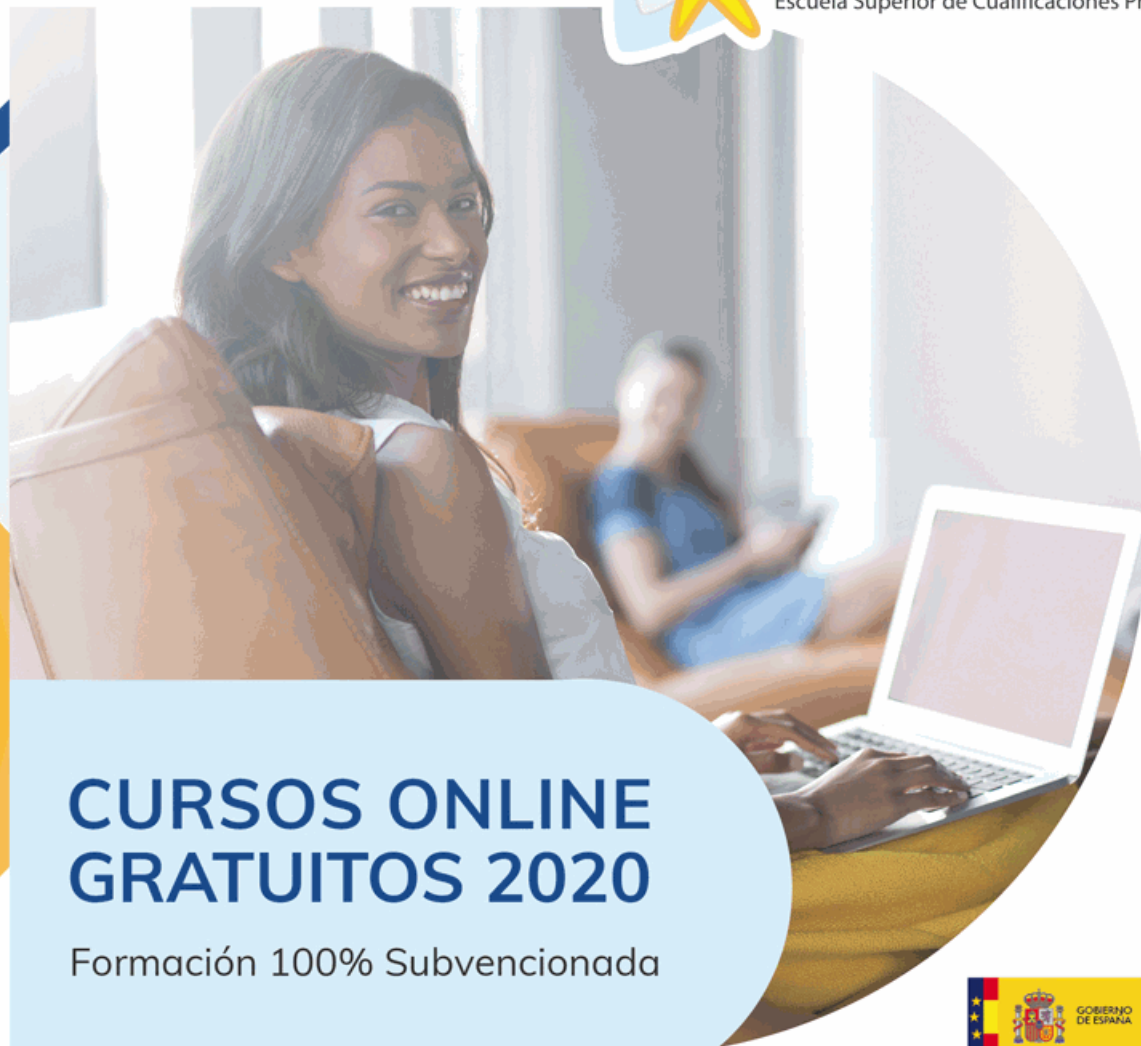




CUALIFICA2

Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales S.A.U



CURSOS ONLINE GRATUITOS 2020

Formación 100% Subvencionada



Sector: COMERCIO

Curso de Ventas Online Gratis

MÁS INFORMACIÓN EN: www.cualifica2.es

(+34) 958 050 208



Curso de Ventas Online Gratis

Curso de Ventas Online Gratis



DURACIÓN:
30 horas



MODALIDAD:
Online



PRECIO:
Gratis



TITULACIÓN:
Oficial

SECTOR:

COMERCIO



Especialízate como profesional en tu sector



100% gratuita

Formación 100% gratuita prioritariamente para empleados y autónomos



Avalada por el SEPE

Titulación avalada por el Ministerio de Trabajo y por el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).



No consume créditos formativos

No tienes la necesidad de informar a tu empresa ya que no consume créditos formativos.



180 horas de formación

Puedes realizar hasta 180 horas de formación con un máximo de 3 cursos o un curso cuyas horas superen las 180 establecidas en convocatoria.

DESCRIPCIÓN

Con el Curso de Ventas Online Gratis aprenderás técnicas para maximizar la utilidad de internet como canal de venta incluyendo canales efectivos de comunicación y estrategias B2B, B2C y B2A. El comercio online supone una gran ventaja hoy día, aprende a sacar todo el partido de la página web, usabilidad, marketing y medios de pago. No te quedes sin la oportunidad de adquirir esta formación complementaria.

Curso de Ventas Online Gratis

OBJETIVOS

Introducir al alumno en la venta online, estrategias comerciales y modelos de comercio.

Saber aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente en la venta online.

Conocer las técnicas de venta y marketing adecuadas para trasladarlas al medio online.

Aprender a adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas web.

PARA QUE TE PREPARA

Este Curso de Ventas Online Gratis te prepara para conocer a fondo el mundo del comercio electrónico, qué lo diferencia de la venta física tradicional y cómo se adaptan las estrategias y técnicas de venta a la página web. Aprenderás que la experiencia de usuario es muy importante para el cliente. Todo ello te convertirá en un profesional especializado en tu empresa capaz de aportar ideas nuevas y mejoras.

SALIDAS LABORALES

Las salidas profesionales hoy día son muy diversas ya que cada vez más negocios se suman a la venta online. Con este curso gratuito puedes ser gestor de contenido online, experto en venta online, técnico de marketing online e incluso adentrarte en el diseño web y usabilidad. Apúntate ahora al Curso de Ventas Online Gratis y especialízate en un sector con futuro.

TITULACIÓN

Titulación de COMT105PO VENTA ONLINE (SECTOR: COMERCIO) con 30 horas expedida por la Administración Pública



TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNET COMO CANAL DE VENTA.

1. Las relaciones comerciales a través de Internet.
 - 1.- B2B.
 - 2.- B2C.
 - 3.- B2A.
2. Utilidades de los sistemas online.
 - 1.- Navegadores: Uso de los principales navegadores.
 - 2.- Correo electrónico.
 - 3.- Mensajería instantánea.
 - 4.- Teletrabajo.
 - 5.- Listas de distribución y otras utilidades: gestión de la relación con el cliente online.
3. Modelos de comercio a través de Internet.
 - 1.- Ventajas.
 - 2.- Tipos.
 - 3.- Eficiencia y eficacia.
4. Servidores online.
 - 1.- Servidores gratuitos.
 - 2.- Coste y rentabilidad de la comercialización online.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB.

1. El internauta como cliente potencial y real.
 - 1.- Perfil del internauta.
 - 2.- Comportamiento del cliente internauta.
 - 3.- Marketing viral: aplicaciones y buenas conductas.
2. Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web.
 - 1.- Partes y elementos del diseño de páginas web.
 - 2.- Criterios comerciales en el diseño de páginas web.
 - 3.- Usabilidad de la página web.
3. Tiendas virtuales.
 - 1.- Tipología de tiendas virtuales.
 - 2.- El escaparate virtual.
 - 3.- Visitas guiadas.
 - 4.- Acciones promocionales y banners.
4. Medios de pago en Internet. Seguridad y confidencialidad.

Curso de Ventas Online Gratis

- 1.- TPV virtual.
- 2.- Transferencias.
- 3.- Cobros contrareembolso.
- 5.Conflictos y reclamaciones de clientes.
 - 1.- Gestión online de reclamaciones.
 - 2.- Garantías de la comercialización online.
 - 3.- Buenas prácticas en la comercialización online.
- 6.Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos.

REQUISITOS DE ACCESO

Para la realización del Curso SEPE COMT105PO VENTA ONLINE (SECTOR: COMERCIO) el requisito principal es ser Trabajador del Sector Comercio.

METODOLOGÍA

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. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

FICHA MATRICULACIÓN

Para poder formalizar la solicitud de inscripción en este curso debe completar sus datos de registro. Para ello rellene y envíenos el formulario de solicitud de participación en pdf que le presentamos continuación:

Solicitud de Participación