



info@atecid.com

Formación Bonificable



Fundación Estatal  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

Teleformación

## ADGG010PO. Comercio electrónico

## **Objetivos**

---

### □ **Objetivo General**

- Adquirir conocimientos sobre los fundamentos, procedimientos y herramientas disponibles en internet para el marketing y la comercialización electrónica dentro del marco legal y conforme a los medios de pago más utilizados.

### □ **Objetivos Específicos**

- Ser consciente de la importancia de las nuevas tecnologías de la información y comunicación en el e-commerce, teniendo en cuenta el origen, evolución y estado actual del comercio y los diferentes tipos de negocios electrónicos.
- Identificación de factores empresariales que más influyen en los modelos de negocios de comercio electrónico.
- Adquirir conocimientos esenciales sobre la mecánica, objetivos y beneficios para el desarrollo de un comercio electrónico.
- Analizar el comercio electrónico desde una visión multidimensional: aspectos, tecnológicos, legales, comunicacionales y de negocios.
- Identificar los nuevos desarrollos en las técnicas de gestión y dirección empresariales actuales y los nuevos retos del mundo empresarial.
- Distinguir las diversas opciones que ofrece la publicidad online.
- Poner de relieve las iniciativas de comunicación online generadoras de contenidos que con su desarrollo y crecimiento dan lugar a negocios de intercambio de bienes y servicios, transformándose en empresas de e-commerce.
- Describir los conceptos básicos de marketing online para la adaptación de un e-commerce.

- Definir las pautas a seguir para la correcta implantación de una estrategia de éxito con el comercio electrónico.
- Proporcionar los conocimientos esenciales para posicionar una web en buscadores.
- Ser conscientes de las dificultades que plantea la organización de la logística de un sitio web.
- Dominar las estrategias que se utilizan para gestionar la relación de una empresa con los clientes o usuarios (CRM).
- Aportar los conocimientos necesarios para fidelizar clientes.
- Diferenciar las posibilidades que tienen otras plataformas, los resultados que se pueden esperar, y el modo de actuación y uso de ellas.
- Identificar los conceptos claves y el entorno legal para poner en marcha un negocio a través de Internet.
- Detectar los riesgos que tiene un negocio online cara a la seguridad, y establecer las pautas para crear un negocio seguro que transmita confianza a los clientes.

## Contenidos

<b>ADGG010PO. Comercio electrónico</b>	<b>Tiempo estimado</b>
<p><b>Unidad 1:</b> Introducción al comercio electrónico.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La sociedad de la información. Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación.</li> <li>• Nuevos medios: internet y el comercio. Internet y la empresa.</li> </ul>	
Cuestionario de Autoevaluación UA 01	<b>30 minutos</b>
Tiempo total de la unidad	<b>4 horas</b>
<p><b>Unidad 2:</b> El comercio electrónico.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Concepto.</li> <li>• Negocios en la red. Modelos de negocio.</li> <li>• Ventajas e inconvenientes frente al mercado tradicional.</li> <li>• Tipos de comercio electrónico. Comercio electrónico.</li> <li>• Relación cliente-proveedor.</li> <li>• El proceso de compra.</li> <li>• Comercio electrónico según el medio utilizado.</li> </ul>	
Cuestionario de Autoevaluación UA 02	<b>30 minutos</b>
Tiempo total de la unidad	<b>6.30 horas</b>
<p><b>Unidad 3:</b> La tienda electrónica.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Claves para crear una página web.</li> <li>• Diseño página web.</li> <li>• Promoción sitios webs.</li> <li>• Tiendas virtuales o productos.</li> <li>• Servicios en Internet y medios digitales.</li> </ul>	
Cuestionario de Autoevaluación UA 03	<b>30 minutos</b>
Tiempo total de la unidad	<b>5.30 horas</b>

<p><b>Unidad 4:</b> Marketing en la Red.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketing "one to one". El cliente "online".</li> <li>• Herramientas de gestión y administración de un sitio web.</li> <li>• Plan de marketing online.</li> <li>• Herramientas clave: comunicación y logística.</li> <li>• El proceso de venta por Internet.</li> <li>• Técnicas de captación y fidelización de clientes. Conceptos relacionados.</li> <li>• Soportes para el comercio electrónico. E-Recursos humanos.</li> <li>• Los infomediarios. Proveedores de soluciones.</li> </ul>	
Cuestionario de Autoevaluación UA 04	<b>30 minutos</b>
Tiempo total de la unidad	<b>10 horas</b>
<p><b>Unidad 5:</b> CRM. Estrategias y técnicas para la confección de campañas de marketing y publicidad online.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• CMR.</li> <li>• Estrategias CRM de marketing online.</li> <li>• Técnicas para la confección de campañas de publicidad online.</li> </ul>	
Cuestionario de Autoevaluación UA 05	<b>30 minutos</b>
Tiempo total de la unidad	<b>5 horas</b>
<p><b>Unidad 6:</b> Difusión.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plataformas tecnológicas.</li> <li>• Transmisión de información.</li> <li>• Ventajas e inconvenientes.</li> </ul>	
Cuestionario de Autoevaluación UA 06	<b>30 minutos</b>
Tiempo total de la unidad	<b>3 horas</b>
<p><b>Unidad 7:</b> Entorno jurídico.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Normativa que regula el comercio electrónico.</li> <li>• Contratación electrónica e imposición fiscal.</li> <li>• Protección de datos, dominios y ética.</li> <li>• Seguridad en las compras.</li> </ul>	
Cuestionario de Autoevaluación UA 07	<b>30 minutos</b>

Actividad de Evaluación UA 07	<b>1 hora</b>
Tiempo total de la unidad	<b>5 horas</b>
Examen final	<b>1 horas</b>
<b>7 unidades</b>	<b>40 horas</b>