

Acción formativaCódigo: **AUTOF-016-14**Ref: **7654**Curso: **NEGOCIO ELECTRONICO**

Nº. Acción:

Grupo:

Nº. Expediente:

Estado: **Previsto impartir**Plan: **CURSOS AUTOFINANCIADOS O PRIVADOS 2014**Materia: **Gestión, Recursos Humanos y Administraci**Privado: **No**

Empresa:

Lugar: **CENTRO DE FORMACIÓN FREMM**Dependencia: **AULA 10 TEORICO - PRACTICA PLANTA PRIMERA**Fecha inicio: **04/03/2014** Fecha final: **18/03/2014**Horario: **16:00 A 21:00 HORAS**Calendario: **MARTES**Total horas: **15**H.Teóricas: **5**H.Prácticas: **10**H.Presenciales: **15**H.Distancia: **0**F.C.O.: **No**Nº. max. alumnos: **12**Nº. alumnos certificados: **0**Reservas: **0**Desempleados **1**Metal **0**

Otros

Practicas: **No** F.inicio:

F.final:

Horas: **0**Gestor: **RODRIGUEZ HERNANDEZ, MARIA PILAR**Precio: **ASOCIADO:150,00€ NO ASOCIADO:225,00€**Profesores: **BASE RECURSOS DIRECTIVOS, S.L.**

Objetivos: Conocer las posibilidades que ofrece el negocio electrónico y las claves del éxito para la venta por internet.

Contenidos: Modulo 1. El comercio electrónico

- 1.1. Historia y evolución del comercio electrónico e Internet
- 1.2. Situación actual del comercio electrónico
- 1.3. Comercio electrónico entre empresas y al consumidor final: B2B/B2C
- 1.4. Sistemas de pago, seguridad, logística y aspectos legales
- 1.5. Ventajas e inconvenientes del comercio electrónico

i. Trabajos Prácticas sobre los contenidos

Modulo 2. Herramientas en el comercio electrónico

- 2.1. CRM
- 2.2. E-mail marketing
- 2.3. Atención al cliente y soporte off/on line
- 2.4. Analítica web
- 2.5. Aplicaciones web

i. Trabajos Prácticos sobre los contenidos

Modulo 3. El marketing electrónico

- 3.1. Publicidad en Internet: ventajas e inconvenientes
- 3.2. Tipología acciones de marketing
- 3.3. Redes Sociales aplicadas al marketing
- 3.4. Herramientas de e-marketing
- 3.5. Casos de éxito

i. Trabajos Prácticos sobre los contenidos