

(COMT105PO) Venta Online

Horas

30

Acerca de este curso

Cod: PD349

1. INTERNET COMO CANAL DE VENTA.

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

2. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB.

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

- Transferencias.
- Cobros contrareembolso.
- 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.

¿Qué aprenderás?

- Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas en internet para la comercialización aplicando las técnicas de venta adecuadas, así como aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las situaciones comerciales online.