

# INTERNET COMO CANAL DE VENTAS

20  
HORAS

## DESCRIPCIÓN

Este curso trata de las principales variables y utilidades disponibles en Internet, tanto para su uso como herramienta de teletrabajo, como para la comercialización online de distintos tipos de productos y servicios, identificando las variables que intervienen en la conducta y las motivaciones de compra del cliente-internauta.

Igualmente, se describen las características que debe poseer una página Web comercial y los elementos claves que dicha página debe tener para la promoción eficaz online de productos y servicios, señalando los principales criterios comerciales que deben seguirse para el éxito de la comercialización online.

## OBJETIVOS

Definir las variables y utilidades disponibles en Internet (páginas Web, servidores y software a nivel usuario) para la comercialización online de distintos tipos de productos y servicios. Adaptar las técnicas de venta a la comercialización online. Aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las situaciones comerciales online.

## CONTENIDOS

UNIDAD 1: INTRODUCCIÓN AL USO DE INTERNET: Introducción - Internet ¿Qué es? - Relaciona Conceptos - Historia y evolución - Fechas clave en el desarrollo de Internet - Internet ¿Qué podemos hacer? - World Wide Web - Http y Html - Principales Navegadores - Buscadores - Internet como Herramienta de Teletrabajo.

UNIDAD 2: MI SITIO WEB: Qué es un Sitio Web - Qué es un Servidor Web - Tipos de sitios Web - FTP y FileZilla - Tipos de sitios Web - Usabilidad en nuestro sitio Web - Programas para publicar Webs - Mi primer alojamiento Web gratuito - El panel de control de mi sitio Web - Acceder a 100webspase - Conectarse a 100webspase desde filezilla - Gestión de sitios Web remotos con el FTP Filezilla - Simulación - Instalar filezilla - Autopráctica - Mi primera publicación - Autopráctica - Creación de subdominio.

UNIDAD 3: COMERCIO ELECTRÓNICO: VENTAJAS, EFICIENCIA Y EFICACIA: ¿Para qué necesita nuestra empresa estar en Internet? - La Web de empresas de ámbito local (Clientela local) - La Web de la empresa industrial - Soluciones de Comercio Electrónico - Objetivos del Marketing On Line - Herramientas Eficaces - Claves de Éxito en Internet - Medir y Analizar Resultados - Autopráctica: Medir Resultados. Google Analytics - Sistemas ERP, CRM y SCM para la Rentabilidad de la Empresa - Herramientas de Análisis.

UNIDAD 4: COMERCIO ELECTRÓNICO: MODELOS Y RELACIONES COMERCIALES: Comercio electrónico B2B - Relaciones Comerciales: B2B - Introducción a B2C - Relaciones Comerciales: B2C - Introducción al B2A - Relaciones Comerciales: B2A - Autopráctica: B2C - Tipos de Precios - Actividad Rodolfo Carpintier.