

COMERCIO ELECTRÓNICO

Duración

25 horas

Objetivos

Al realizar este curso, el alumno adquirirá las siguientes habilidades y conocimientos:

- ✓ Conceptos básicos sobre comercio tradicional y comercio electrónico.
- ✓ Comprender la importancia de la cadena de valor y cómo el comercio electrónico interviene en su generación.
- ✓ Adquirir unos conocimientos mínimos sobre las tecnologías que afectan al e-commerce, las redes e Internet. Los proveedores, las conexiones y las modalidades de acceso.
- ✓ Los diferentes modelos de negocio para el comercio electrónico entre empresas. Técnicas.
- ✓ Utilizar y conocer los modelos de negocio del comercio electrónico empresa-cliente. La tienda electrónica y otros modelos.
- ✓ Conocer las funcionalidades que debe implantar una Web para comercio electrónico.
- ✓ Comprender cómo afectan Internet y el comercio electrónico a la gestión interna de las empresas.
- ✓ Emplear Internet como herramienta para la atención al cliente. El CRM..
- ✓ Conocer las estrategias y técnicas para la confección de campañas de marketing y publicidad online.
- ✓ Sistemas de seguridad. Medios de pago en el comercio electrónico.
- ✓ Conocer las ventajas y técnicas de logística y aprovisionamiento por Internet.
- ✓ Legislación que afecta al comercio electrónico.

Temario

1. Introducción
2. La cadena de valor en el comercio electrónico
3. Tecnologías del comercio electrónico
4. Comercio electrónico ente empresas: B2B
5. El comercio electrónico al consumidor final: B2C
6. Los modelos de negocio del comercio electrónico

7. El comercio electrónico en la gestión empresarial
8. Atención al cliente
9. El marketing en Internet (I)
10. El marketing en Internet (II)
11. La seguridad en el comercio electrónico
12. Medios de pago y procesos de cobro
13. Logística y distribución
14. Legislación que afecta al comercio electrónico