

# Programa formativo

COMERCIO Y MARKETING



**Comercio electrónico. ADGG010PO**

**Duración: 40 horas**



**Grupo Glorieta**

Grupo Glorieta garantiza toda la formación impartida y la gestión de bonificaciones que realiza como entidad organizadora.

# Objetivos

- 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:
- Conocer los principales elementos que han surgido adheridos a la sociedad de la información y su influencia en el surgimiento del comercio electrónico.
- Conocer el comercio electrónico que se desarrolla actualmente, así como las relaciones y transacciones comerciales que se llevan a cabo en el mismo.
- Conocer la forma de implementar el comercio electrónico, incluyendo todos los servicios que sean de utilidad, y de promocionarlo adecuadamente.
- Aplicar el marketing en entornos online, seleccionando aquellas estrategias, técnicas, acciones y herramientas necesarias para alcanzar el objetivo pretendido por el comercio online.
- Elaborar un plan de marketing para el comercio electrónico, apoyado en estrategias y técnicas de marketing y publicidad online.
- Conocer las diferentes plataformas tecnológicas para la implementación del comercio electrónico, así como sus ventajas e inconvenientes.
- Conocer el entorno jurídico en el cual se encuentra legislado el comercio electrónico y las actividades derivadas directamente de este.

# Contenidos

## **1. Introducción al comercio electrónico**

- 1.1. Introducción
- 1.2. La sociedad de la información. Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación:
  - 1.2.1. La sociedad de la información
  - 1.2.2. La sociedad del conocimiento
  - 1.2.3. Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación
  - 1.2.4. Influencia de las NTIC en las relaciones comerciales
- 1.3. Nuevos medios: internet y el comercio. Internet y la empresa
- 1.4. Resumen

## **2. El comercio electrónico**

- 2.1. Introducción
- 2.2. Concepto: ¿qué es el comercio electrónico?
- 2.3. Negocios en la red. Modelos de negocio:
  - 2.3.1. Modelos de negocio
  - 2.3.2. Ventajas e inconvenientes frente al mercado tradicional
- 2.4. Tipos de comercio electrónico
- 2.5. Relación cliente-proveedor

- 2.6. El proceso de compra
- 2.7. Comercio electrónico según el medio utilizado
- 2.8. Resumen

### **3. La tienda electrónica**

- 3.1. Introducción
- 3.2. Comercio online: tipos y características:
  - 3.2.1. Modelos de negocio
  - 3.2.2. Transacciones comerciales seguras
- 3.3. Promoción en sitios webs
- 3.4. Tiendas virtuales o productos
- 3.5. Servicios en internet y medios digitales
- 3.6. Resumen

### **4. Marketing en la red:**

- 4.1. Introducción
- 4.2. Características del marketing online
- 4.3. Marketing one to one. El cliente online:
  - 4.3.1. Características
  - 4.3.2. Ventajas y desventajas
  - 4.3.3. Proceso de implementación
- 4.4. Herramientas de gestión y administración de un sitio web
- 4.5. Plan de marketing online
- 4.6. Herramientas clave: comunicación y logística
- 4.7. El proceso de venta por internet
- 4.8. Técnicas de captación y fidelización de clientes. Conceptos relacionados
- 4.9. Soportes para el comercio electrónico. E-recursos humanos
- 4.10. Los infomediarios. Proveedores de soluciones
- 4.11. Resumen

### **5. CRM. Estrategias y técnicas para la confección de campañas de marketing y publicidad online**

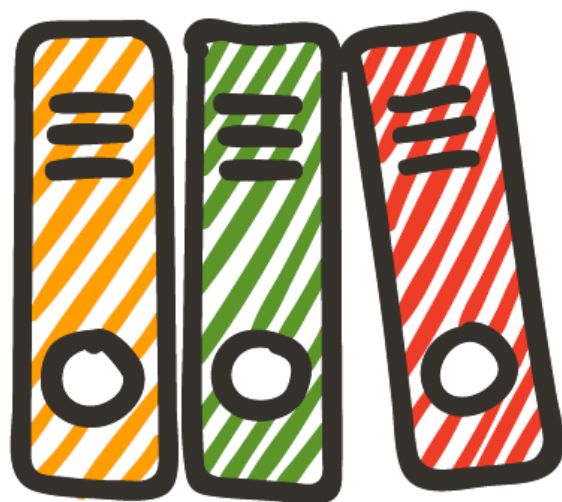
- 5.1. Introducción
- 5.2. ¿Qué es CRM?
  - 5.2.1. Ventajas y desventajas del uso de CRM en el comercio electrónico
  - 5.2.2. Características de CRM
  - 5.2.3. CRM: integración con ERP
- 5.3. Tipos de CRM
- 5.4. Estrategias y técnicas para la confección de campañas de marketing y publicidad online.
- 5.5. Resumen

## **6. Difusión**

- 6.1. Introducción
- 6.2. El comercio electrónico y su difusión
- 6.3. Plataformas tecnológicas
- 6.4. Transmisión de información
- 6.5. Ventajas e inconvenientes
- 6.6. Resumen

## **7. Entorno jurídico**

- 7.1. Introducción
- 7.2. Contratación electrónica
- 7.3. Imposición fiscal:
  - 7.3.1. Operaciones realizadas por un particular
  - 7.3.2. Operaciones realizadas por una empresa
- 7.4. Protección de datos, dominios y ética
- 7.5. Seguridad en las compras
- 7.6. Medios de pago disponibles
- 7.7. Resumen.



**ACCESO AL  
CATÁLOGO GENERAL DE CURSOS**

Para más información:



**Grupo Glorieta**

**965 789 115**

[www.grupoglorieta.com](http://www.grupoglorieta.com)

[fcontinua@grupoglorieta.com](mailto:fcontinua@grupoglorieta.com)