

# 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 - Internet ¿Qué es? - Historia y evolución - Fechas clave en el desarrollo de internet - Internet ¿Qué podemos hacer?

UNIDAD 2: INTERNET COMO HERRAMIENTA DE TELETRABAJO Internet como Herramienta de Teletrabajo - Introducción al Teletrabajo - Qué es el Teletrabajo - Herramientas Colaborativas - Herramientas de Gestión y Organización del Trabajo - Herramientas propias del Teletrabajo - Principales Navegadores - Iniciar Mozilla FireFox - Introducción a Internet Explorer - Iniciar el navegador - Entorno de trabajo - Comenzar la navegación - Cómo visitar un sitio web - Moverse por las páginas - Establecer una página de inicio - Uso de favoritos - Historial de navegación - Correo Electrónico - Introducción - Webmail - Enviar mensajes - Recibir mensajes - Responder y reenviar mensajes - Adjuntar archivos a los mensajes - Uso de programas cliente, Outlook Express - Características de Mensajería Instantánea - Instalar MSN Messenger - Registrarnos en Windows Live - Uso de Windows Live Messenger

UNIDAD 3: COMERCIO ELECTRÓNICO: VENTAJAS, EFICIENCIA Y EFICACIA - EL Comercio Electrónico. Objetivos y Ventajas - Herramientas Eficaces - Claves de Éxito en Internet - Medir y Analizar Resultados

UNIDAD 4: COMERCIO ELECTRÓNICO: MODELOS Y RELACIONES COMERCIALES - Modelos de Comercio Electrónico - Relaciones Comerciales: B2B - Relaciones Comerciales: B2C - Relaciones Comerciales: B2A - Comercio Electrónico: Modelos y Relaciones Comerciales

UNIDAD 5: RENTABILIDAD DE LA COMERCIALIZACIÓN ON-LINE - Sistemas ERP, RCM y SCM para la Rentabilidad de la Empresa - Herramientas de Análisis - Publicación Gratuita de sitios Web - Programas para publicar Webs