

“CURSO de Comercio en Internet. Optimización de recursos.”

FORMACION MODALIDAD ONLINE

PICE: Programa Integral de Cualificación y Empleo

Cofinanciado por el Fondo Social Europeo

REQUISITOS:

Imprescindible cumplir todos los requisitos para ser beneficiario del Sistema Nacional de Garantía Juvenil en la inscripción y en la fecha de inicio del curso

FECHAS: inicio en agosto y septiembre de 2020

Formación online repartidas en los siguientes módulos:

1. FORMACIÓN TRONCAL: : 65 horas
2. FORMACIÓN ESPECÍFICA de Administración de sistemas gestores de bases de datos: 100 h.

PLAZO DE SOLICITUD: desde el 03 de agosto de 2020

SOLICITUD: por correo electrónico general@cocipa.es, enviando el impreso de solicitud, Currículum actualizado y certificado de empadronamiento.

Se realizará una selección previa de los alumnos por parte de la empresa formadora entre todos los alumnos que cumplan los requisitos, pues las plazas son limitadas.

IMPRESO DE SOLICITUD:

Disponible en esta dirección

<https://cocipa.es/solicitud-formacion-pice-online/>

OBJETIVOS:

El objetivo general de este curso es lograr que el alumno alcance, al finalizar el curso, conocimientos y destrezas sobre Comercio en Internet. Optimización de Recursos.

PROGRAMA DE CONTENIDOS

EMPLEABILIDAD Y HABILIDADES SOCIALES: 35h

1. Habilidades personales
2. Habilidades sociales
3. Habilidades para la empleabilidad

COMPETENCIAS DIGITALES. 30 h

FORMACIÓN ESPECÍFICA Comercio en Internet. Optimización de recursos: 100 h

Programa del curso específico:

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MINIMIZAR COSTES

Web 2.0 + mundo online.

- Los principios de la Web 2.0.
- La empresa 2.0: un mundo a nuestro alcance.
- “Digitalizando”; una empresa: un mundo integrado, no paralelo.

Ahorra en tiempo.

- La red como fuente de información.
- Localizar partners, colaboradores y proveedores.
- Evitar las esperas: administración electrónica.
- Banca electrónica: gestiones habituales.

No pagar, o pagar menos (dentro de la legalidad).

- En los programas informáticos: Cloud Computing (pago por uso) y software libre.

- En las comunicaciones: voz sobre IP, videoconferencias, fax PC-PC, whatsapp
- Otras ideas.

Clientes contentos, menos reclamaciones.

- Atención al cliente on-line: eMail, chat.
- Los foros y su empleo como herramienta de asistencia.
- Quejas y reclamaciones: la rapidez en la respuesta.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. AUMENTAR LOS POSIBLES CLIENTES (MARKETING 2.0)

¿Crear una página? No siempre?

- Un paso previo: darnos a conocer con coste mínimo: plataformas y directorios comerciales.
- ¿Crear una página?

Trasladar lo “tradicional”; a Internet.

- Performance marketing (coste según resultados).
- Display (Publicidad gráfica en la red).
- Email Marketing.
- Campañas SEM (publicidad en buscadores; posicionamiento patrocinado o de pago).
- Posicionamiento orgánico SEO (posicionamiento por contenido).
- Analizar, analizar y comprobar.

Pensar “para”; la red.

- Producto + precio + plaza+ promoción.
- Contenido + contexto + conexión + comunidad.

Herramientas sí, pero no todas para todo.

- eProduct marketing.
- eResearch.
- ePricing.
- ePromotion.
- eAudit.
- eCommerce.
- eAdvertising .
- eBranding.
- Trade eMarketing.
- eCommunication.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESENCIA EN LAS REDES SOCIALES

Que hablen de nosotros.

- Del Plan de marketing al Social media Plan.
- Cómo difundir una idea en la web.
- Blogs y microblogs (eventos para bloggers).
- Marketing viral.
- Redes sociales.
- Formatos publicitarios en redes sociales.

Que hablen bien de nosotros.

- ¿En qué espacios quiero (y debo) estar?
- Gestión de un proyecto en redes sociales.
- Monitorización y reputación.

- Detección y resolución de crisis 2.0.

Mirar hacia el futuro: Web 3.0 y marketing 3.0.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CREAR INGRESOS (COMERCIO ELECTRÓNICO)

Soluciones antes de crear una tienda virtual.

- Los sitios de afiliación y descuento.

- Market Place.

Quiero una tienda

- Coste de la tienda: Saas (tiendas en la nube), Open Source (código abierto), soluciones a medida.

- Aspectos a los que atender: catálogo de productos, proceso de registro, proceso de venta, integración con otros procesos de la empresa.

Mejorar el proceso de cobro.

- Pedido y facturación on Line.

- Medios de pago offLine: contrarrembolso, transferencia, domiciliación bancaria.

- Medios de pago onLine: tarjetas, Paypal.

- Lo último, pago por móvil.

M- Commerce.

- Comercio mediante móvil.

Aspectos legales.

- Obligaciones en materia de protección de datos de carácter personal.

- Uso de cookies.

- Contratación online.

- Cuestiones sobre entrega, devoluciones, etc.

METODOLOGÍA

El alumno tendrá acceso a un campus de formación online y un docente asignado que lo acompañará a lo largo del proceso formativo. Los participantes podrán hacer uso de múltiples vías de contacto (gratuitas) durante el curso para la resolución de sus dudas pedagógicas y técnicas. Deberá estudiar el temario establecido, además de realizar obligatoriamente el examen final que se le activará en la plataforma.