COMT105PO. VENTA ONLINE.

SKU: PS_COMT105PO

OBJETIVOS

- Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas en internet para la comercialización aplicando las técnicas de venta adecuadas, así como aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las situaciones comerciales online.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

- **1. Internet como canal de venta.**
  - Las relaciones comerciales a través de Internet.
    - B2B.
    - B2C.
    - B2A.
  - Utilidades de los sistemas online.
    - Navegadores: Uso de los principales navegadores.
    - Correo electrónico.
    - Mensajería instantánea.
    - Teletrabajo.
    - Listas de distribución y otras utilidades: gestión de la relación con el cliente online.
  - Modelos de comercio a través de Internet.
    - Ventajas.
    - Tipos.
    - Eficiencia y eficacia.
  - Servidores online.
    - Servidores gratuitos.
  - Coste y rentabilidad de la comercialización online.
- **2. Diseño comercial de páginas web.**

- El internauta como cliente potencial y real.
    - Perfil del internauta.
    - Comportamiento del cliente internauta.
    - Marketing viral: aplicaciones y buenas conductas.
- Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web.
    - Partes y elementos del diseño de páginas web.
    - Criterios comerciales en el diseño de páginas web.
    - Usabilidad de la página web.
- Tiendas virtuales.
    - Tipología de tiendas virtuales.
    - El escaparate virtual.
    - Visitas guiadas.
    - Acciones promocionales y banners.
- Medios de pago en Internet. Seguridad y confidencialidad.
    - TPV virtual.
    - Transferencias.
    - Cobros contrarrembolso.
- Conflictos y reclamaciones de clientes.
    - Gestión online de reclamaciones.
    - Garantías de la comercialización online.
    - Buenas prácticas en la comercialización online.
- Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos.