



INESEM
Instituto Europeo de
Estudios Empresariales

Experto en Comercio Electrónico

+ Información Gratis

Titulación Oficial avalada por la Administración Pública

Experto en Comercio Electrónico

Duración: 60 horas

Precio: 0 € *

Modalidad: A distancia

* 100 % bonificable para trabajadores.

Descripción

La difusión de tecnologías ligadas a Internet junto a la nueva economía digital, ofrece a las pequeñas y medianas empresas un importante número de oportunidades para hacerse más eficiente en términos de comunicación, visibilidad así como en la ampliación hacia nuevos mercados. Conscientes de la importancia económica del comercio electrónico en las economías desarrolladas, se pretende acercar al alumno a una formación esencial sobre los aspectos básicos de la comercialización de productos/servicios en Internet.



A quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

Objetivos

- Conocer todas las posibilidades que ofrece Internet como una nueva herramienta de promoción y venta.
- Conocer la cifra de comercio electrónico B2C en España.
- Comprender las ventajas e inconvenientes que el comercio electrónico supone para una empresa.
- Aprender los aspectos legales relacionados con el comercio electrónico.
- Conocer los aspectos fiscales relacionados con el comercio electrónico.

Para que te prepara

Este curso otorga al alumno los conocimientos específicos sobre el negocio en la Nueva economía, dando a conocer los aspectos funcionales y operativos del mercado de las Tecnologías de la Información.

Salidas laborales

Empresas

Titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales, Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo y Fondo Social Europeo).



Forma de subvención

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail donde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios.

Los materiales son de tipo monográfico, de sencilla lectura y de carácter eminentemente práctico. La metodología a seguir se basa en leer el manual teórico, a la vez que se responden las distintas cuestiones que se adjuntan al final de cada bloque temático.

Para su evaluación, el alumno/a deberá hacernos llegar en el sobre de franqueo en destino, el "Cuaderno de Ejercicios" que se adjunta. La titulación será remitida al alumno/a por correo, una vez se haya comprobado el nivel de satisfacción previsto (60% del total de las respuestas).

Materiales didácticos

- Manual teórico 'Comercio Electrónico'
- Cuaderno de ejercicios



Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta con rapidez.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada.

Campus virtual online

Especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de INESEM ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Programa formativo

TEMA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

Introducción

Concepto de comercio electrónico

Categorías del comercio electrónico

¿Qué aporta el comercio electrónico a la empresa?

Aplicaciones de comercio electrónico en la empresa

TEMA 2. DESARROLLO APLICADO B2C

Introducción

Cifra de comercio electrónico B2C en España

Internautas y conexión a Internet

Compras a través del móvil

TEMA 3. INTERNAUTAS COMPRADORES Y NO COMPRADORES

Perfil de internauta comprador

Lugar de compra en Internet

Compras en Internet por tipo de producto/servicio

Gastos en las compras por Internet

Forma de pago utilizada

Satisfacción de las compras por Internet

Internautas no compradores

Razones para no comprar en Internet

Sellos de calidad

TEMA 4. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN INTERNET

Introducción

Ventajas para los clientes

Ventajas para las empresas

Inconvenientes de comercio electrónico en Internet

TEMA 5. ¿CÓMO ESTAR PRESENTES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO?

Introducción

Elementos de una tienda on-line

Medios de pago

Ventajas e inconvenientes de las formas de pago

Mecanismos de seguridad en los medios de pago electrónicos

Costes en instalación de las formas de pago

TEMA 6. FISCALIDAD DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

Introducción

Incidencia en el comercio electrónico

Imposición directa

Imposición indirecta

Perspectiva española

TEMA 7. SEGURIDAD EN LA RED

Introducción

Amenazas en la Web

Firma electrónica

Protocolos de Seguridad

TEMA 8. ASPECTOS LEGALES DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

Propiedad intelectual

Protección de datos de carácter personal

Derechos sobre marcas y derechos sobre dominios en Internet

Los llamados "Delitos informáticos"

+ Información Gratis

TEMA 9. PLAN ESTRATÉGICO. ESTRUCTURA

Objetivos

Realidad de la empresa frente a la red

Marketing electrónico

Estudio de los errores más frecuentes

Control, evaluación y presupuesto de inversión

TEMA 10. CÓMO FIDELIZAR AL CLIENTE

Introducción

¿Están satisfechos los compradores?

¿Cómo creamos ese hábito de compra?

¿En qué se diferencia un comercio virtual de un comercio “real” a la hora de fidelizar a los clientes?

¿Qué hay que hacer para poder utilizar esta gran oportunidad?

¿Saber lo que hay que hacer garantiza lograr el objetivo?

¿Por qué es recomendable fidelizar a los clientes?