



**INESEM**  
Instituto Europeo de  
Estudios Empresariales

***Experto en Presentación y  
Comercialización de Productos en la Red.  
Marketing Electrónico***

+ Información Gratis

Titulación Oficial avalada por la Administración Pública

# ***Experto en Presentación y Comercialización de Productos en la Red. Marketing Electrónico***

**Duración:** 85 horas

**Precio:** 0 € \*

**Modalidad:** Online

\* 100 % bonificable para trabajadores.

## **Descripción**

El auge de las empresas y negocios en Internet ha provocado una gran demanda de nuevos profesionales formados en Marketing Online para garantizar su éxito, debido a que su desarrollo y aplicación son distintos al marketing tradicional. Cada vez son más las empresas que se publicitan en Internet, y hoy por hoy no existen suficientes profesionales que dominen el Marketing a través de este medio. El sector del marketing online ofrece una gran proyección de futuro profesional, y este curso te dotará de los conceptos generales, las herramientas básicas, los mercados electrónicos, etc. para desarrollarte profesionalmente en este ámbito.



## *A quién va dirigido*

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

## *Objetivos*

Este curso pretende dotar de las competencias, conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para comprender los procesos de comunicación y promoción de la empresa a través de Internet.

Los objetivos generales son:

- Integrar y potenciar Internet en la estrategia comercial de la empresa.
- Asimilar las ventajas de Internet como canal de comunicación.
- Desplegar habilidades que permitan desarrollar un Marketing interactivo.
- Conocer cómo obtener la firma electrónica y cómo transmitir al comprador sus ventajas.
- Desarrollar estrategias de confianza en la firma electrónica y el pago por Internet.
- Saber cómo fidelizar clientes a través de este canal de venta.

## *Para que te prepara*

El curso comprende los procesos de comunicación y promoción de la empresa a través de Internet desarrollando estrategias específicas en función del tipo de cliente. Te prepara para trabajar como experto en comercio y marketing electrónico en empresas que soliciten estas actividades

## *Salidas laborales*

Todos los directivos, mandos intermedios y técnicos de marketing, además de profesionales que desempeñen actividades comerciales.



## 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 dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. También se adjunta en CDROM una guía de ayuda para utilizar el campus online.

La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

## Materiales didácticos



## 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

### MÓDULO I. PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS EN LA RED

#### TEMA 1. PRELIMINARES

Introducción

Objetivos

Ejemplo

#### TEMA 2. MARKETING

Marketing tradicional

Marketing electrónico

#### TEMA 3. EL PROCESO DEL MARKETING

Fases de un proyecto de marketing

Primera fase: marketing estratégico

Segunda fase: marketing mix

Tercera fase: Plan de marketing

Cuarta fase: Control

#### TEMA 4. EL MERCADO Y LOS CONSUMIDORES

Concepto de mercado

Análisis de mercado

Análisis de nuestros clientes

Ejemplo de análisis de mercado

Proceso de decisión de compra

Comportamiento de la clientela

Fidelización de la clientela

#### TEMA 5. HERRAMIENTAS DE MARKETING MIX

Producto

Precio

Distribución

Comunicación

#### TEMA 6. HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN DE INTERNET

Mix promocional

Correo electrónico

Listas de correo

Grupos de noticias y Chat

Banner

Otras técnicas publicitarias

#### TEMA 7. MARKETING EN NUESTRA PÁGINA WEB

Diseño de nuestra página

Cómo evaluar la eficacia de nuestro sitio WEB

Control y retroalimentación

Resumen

#### TEMA 8. PON A PRUEBA TUS CONOCIMIENTOS

Práctica final

Prueba de evaluación

### MÓDULO II. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS EN LA RED

#### TEMA 1. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS

Introducción

Objetivos

Ejemplo

Definición de comercio electrónico

+ Información Gratis

Principales usos del comercio electrónico

Participantes en el comercio electrónico

Tipos de comercio electrónico

Grupos de compra

## **TEMA 2. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL COMERCIO ELECTRÓNICO**

Ventajas para las empresas

Ventajas para los consumidores

Ejemplo de compra comparativa

Inconvenientes para las empresas

Inconvenientes para los consumidores

## **TEMA 3. IMPLANTACIÓN DE UNA ACTIVIDAD DE COMERCIO ELECTRÓNICO**

Actividades comerciales en Internet

Tipos de páginas WEB

Componentes básicos de la página WEB

Fases de implantación de una página WEB

## **TEMA 4. LA DISTRIBUCIÓN LOGÍSTICA EN INTERNET**

Aspectos a tener en cuenta para la distribución logística

## **TEMA 5. LEGISLACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO**

Ley orgánica de protección de datos

Normativa aplicable al comercio electrónico

Condiciones de entrega del producto

Sustitución del producto

Devolución del producto

## **TEMA 6. SEGURIDAD EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO**

Seguridad en Internet

Cómo conseguir un antivirus

Utilizando una firma digital

Utilizando el certificado digital

Instalación de un certificado digital

## **TEMA 7. PAGO SEGURO EN INTERNET**

Modalidades de Pago en Internet

Implantar un modelo de pago