|  |
| --- |
| Logo Solucion |

|  |
| --- |
|  Curso On Line |

|  |
| --- |
| **Venta online (UF0032)** |

|  |
| --- |
| **Temario:** |
| **UNIDAD DIDÁCTICA 1: Internet como canal de venta**1.1 Las relaciones comerciales a través de Internet:1.1.1 B2B1.1.2 B2C1.1.3 B2A1.2 Utilidades de los sistemas «on line»:1.2.1 Navegadores: Uso de los principales navegadores1.2.2 Correo electrónico1.2.3 Mensajería instantánea1.2.4 Teletrabajo1.2.5 Listas de distribución y otras utilidades: gestión de la relación con el cliente «on line»: 1.3 Modelos de comercio a través de Internet.1.3.1 Ventajas1.3.2 Tipos1.3.3 Eficiencia y eficacia1.4 Servidores «on line»1.4.1 Servidores gratuitos1.4.2 Coste y rentabilidad de la comercialización «on line»**UNIDAD DIDÁCTICA 2: Diseño comercial de páginas web**2.1 El internauta como cliente potencial y real.2.1.1 Perfil del internatua.2.1.2 Comportamiento del cliente internauta2.1.3 Marketing viral: aplicaciones y buenas conductas.2.2 Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web2.2.1 Partes y elementos del diseño de páginas web.2.2.2 Criterios comerciales en el diseño de páginas web2.2.3 Usabilidad de la página web.2.3 Tiendas virtuales2.3.1 Tipología de tiendas virtuales2.3.2 El escaparate virtual2.3.3 Visitas guiadas2.3.4 Acciones promocionales y banners2.4 Medios de pago en Internet2.4.1 Seguridad y confidencialidad2.4.2 TPV virtual2.4.3 Transferencias2.4.4 Cobros contra reembolso2.5 Conflictos y reclamaciones de clientes:2.5.1 Gestión «on line» de reclamaciones2.5.2 Garantías de la comercialización «on line»2.5.3 Buenas prácticas en la comercialización «on line»2.6 Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas webs comerciales: gestión de contenidos. |