

Curso: Venta online. COMV0108 - Actividades de venta

Horas: 30

Objetivos:

Definir las variables y utilidades disponibles en Internet -páginas web, servidores y software a nivel usuario- para la comercialización online de distintos tipos de productos y servicios.

Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas para la comercialización aplicando técnicas de venta adecuadas.

Aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las situaciones comerciales online.

Dirigido a:

Cajero/a de comercio.

Dependiente de comercio.

Vendedor/a.

Promotor/a comercial.

Operador de contac-center

Teleoperadoras (call-center).

Televendedor/a.

Operador/a de venta en comercio electrónico.

Técnico de información y atención al cliente.

Capacita para:

Para conocer las nuevas tendencias en venta online, las utilidades de los sistemas online, nociones de diseño, así como la casuística de este nuevo modelo de comercio.

Otros datos:

Para alumnos sin conocimientos previos que deseen adquirir una buena base en materia de venta on line.

Profesionales que deseen actualizar sus conocimientos y profundizar en aspectos específicos de nuevas tendencias en venta online.

FICHA TÉCNICA

Este manual desarrolla, a través de sus capítulos, aquellos aspectos en materia de comercio electrónico que son interesantes, enfocados tanto a sus herramientas, como a los criterios comerciales, medios de pago, etc.

El manual dispondrá de aplicaciones prácticas y pruebas de autoevaluación para el correcto aprovechamiento del curso.

A lo largo del manual encontrará algunos apartados donde completará nociones sobre conceptos nuevos y algunas curiosidades interesantes.

Contenido Formativo:

1. Internet como canal de venta

- 1.1. Introducción
- 1.2. Las relaciones comerciales a través de Internet
- 1.3. Utilidades de los sistemas online
- 1.4. Modelos de comercio a través de internet
- 1.5. Servidores online
- 1.6. Resumen

2. Diseño comercial de páginas web

- 2.1. Introducción
- 2.2. El internauta como cliente potencial y real
- 2.3. Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web
- 2.4. Tiendas virtuales
- 2.5. Medios de pago en Internet
- 2.6. Conflictos y reclamaciones de clientes
- 2.7. Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos
- 2.8. Resumen