



Confederación Española de Comercio

¡Mejora como profesional y aprende a integrar nuevos conocimientos y técnicas de venta para aumentar las posibilidades de éxito de cualquier negocio!

Marketing-mix Básico en Internet y Gestión Online de Clientes

¿Cuáles son los objetivos del curso?:

El **marketing mix** se refiere al conjunto de acciones que se ponen en marcha para promocionar una marca y/o producto en el mercado. Es importante tener un buen plan de negocio para vender el producto adecuado en el lugar y momento adecuados.

Además de tener en cuenta el producto con el marketing mix la importancia se traslada, además, a las personas y las relaciones con los clientes, cobrando especial importancia este último factor. Las campañas de marketing tienden a centrarse en aportar valor a los potenciales clientes y saber cómo comunicar este valor para involucrarlos.

El objetivo de este **curso gratuito de marketing mix y gestión online de clientes** es aprender los conocimientos necesarios sobre comercio electrónico y marketing en Internet para determinar todos los elementos a tener en cuenta para gestionar de forma autónoma y responsable una empresa.

¿Qué vas a aprender?:

■ DEL PRODUCTO AL CLIENTE.

- Transformación de mercados, productos, medios, tecnologías.
- Las repercusiones para el marketing, producto, precio, distribución y comunicación.
- La personalización de las herramientas del marketing.
- Competir según el servicio y el valor añadido.
- Hacia una comunidad de clientes.
- Los protocolos y lenguajes de Internet.
- Perfil del usuario de Internet.
- Internet como medio de comunicación, sus usos y abusos.

- **COMERCIO ELECTRÓNICO.**
 - Conocimiento del medio virtual.
 - Actividades y actores del e-commerce.
 - Instrumentos de comercio y seguridad.

- **MARKETING-MIX EN INTERNET.**
 - Decisiones de producto, precio y comunicación en Internet.
 - Marketing Directo.
 - Distribución.

- **PUBLICIDAD ON-LINE.**
 - Plan estratégico de comunicación y branding.
 - Campañas, actuaciones y mensajes: distintos modelos.
 - Gestión externa: instrumentos (agencias, adword).
 - Recursos 2.0: blogs.
 - Recursos 2.0: redes sociales.
 - Recursos 2.0: portales colaborativos.

- **MEDIOS DE PAGO Y TRANSACCIONES SEGURAS.**
 - Medios de pago no bancarios.
 - Medios de pago bancarios tradicionales.
 - Medios de pago bancarios específicamente desarrollados para los nuevos canales digitales interactivos.
 - Evolución de los medios de pago.

- **GESTIÓN DE CLIENTES.**
 - Gestión on-line de clientes: características específicas.
 - Clasificación y tipologías.
 - Software CRM.

¿Cómo son las clases?:

Este curso se realiza en **modalidad online** con una duración de **30 horas**.

La formación se realiza a través de nuestro **Campus Virtual**, dispondrás de todo el contenido didáctico en la plataforma del curso y estará accesible, desde el día de inicio de curso, las 24 horas todos los días de la semana. Además tendrás acceso a un equipo de tutores, a través del correo electrónico y/o el teléfono gratuito.

Formación 100% subvencionada por:



Curso 100% gratuito. Sin cargo al crédito de formación.