



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 digital para la gestión 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, y que se adapte a los modos de consumo de la población actual.

La presencia en Internet es crucial tanto para aquellos comercios que piensan que la red no es para ellos, como para los comerciantes que ya tienen abierto un perfil en redes sociales y creen que eso es suficiente. Los consumidores se mueven en Internet y por tanto, estar ahí para el comerciante tiene que ser el objetivo de cualquier estrategia empresarial.

Pero, además de tener en cuenta el producto, la importancia se traslada 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 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 y 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 ONLINE.

- 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 online de clientes: características específicas.
- Clasificación y tipologías.
- Software CRM.

¿Cómo son las clases?:

Este curso se imparte en **modalidad online** con una duración de **30 horas**. La formación se realiza a través de nuestro **Campus Virtual**, con esta modalidad 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.