



# Comercio electrónico

Formación online • 50 horas de duración

**2 créditos ECTS**

x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

# CARACTERÍSTICAS

X X X X X X X

Avalado y reconocido por:



Confederación Española de Comercio

## Objetivos principales del curso

Con este curso aprenderás a gestionar tu tienda online. Adquirirás conocimientos sobre los fundamentos, procedimientos y herramientas disponibles en internet para el marketing y la comercialización electrónica dentro del marco legal y conforme a los medios de pago más utilizados.



### 50 horas • 2 créditos ECTS

Válidos en concursos-oposición, traslados, bolsas de contratación, oposiciones y plazas interinas.

### Doble titulación:

- Diploma de Aprovechamiento de Femxa avalado y reconocido por la CEC (Confederación Española de Comercio).
- Título certificado por la Universidad Nebrija\*

### Formación de calidad:

Metodología 100% online y tutor especializado.



X X X X X X X

### Formación online (bonificable hasta el 100%)

X X X X X X

\* Enseñanzas que no conducen a la obtención de un título con valor oficial.



# TEMARIO

x x x x x

¿Qué **aprenderás**  
con nosotros?

## 1 INTRODUCCIÓN.

- La sociedad de la información. Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación.
- Nuevos medios: internet y el comercio. Internet y la empresa.

## 2 EL COMERCIO ELECTRÓNICO.

- Concepto.
- Negocios en la red. Modelos de negocio.
- Ventajas e inconvenientes frente al mercado tradicional.
- Tipos de comercio electrónico. Comercio electrónico
- Relación cliente-proveedor.
- El proceso de compra.
- Comercio electrónico según el medio utilizado.

## 3 LA TIENDA ELECTRÓNICA.

- Promoción sitios webs,
- Tiendas virtuales o productos
- Servicios en internet y medios digitales.

## 4 MARKETING EN LA RED.

- Marketing "one to one". El cliente "online".
- Herramientas de gestión y administración de un sitio web.
- Plan de marketing on line.

- Herramientas clave: comunicación y logística.
- El proceso de venta por Internet.
- Técnicas de captación y fidelización de clientes.  
Conceptos relacionados.
- Soportes para el comercio electrónico. E-Recursos humanos.
- Los infomediarios. Proveedores de soluciones.

5

## **CRM. ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA LA CONFECCIÓN DE CAMPAÑAS DE MARKETING Y PUBLICIDAD ONLINE.**

6

## **DIFUSIÓN.**

- Plataformas tecnológicas.
- Transmisión de información.
- Ventajas e inconvenientes.

7

## **ENTORNO JURÍDICO.**

- Contratación electrónica e imposición fiscal.
- Protección de datos, dominios y ética.
- Seguridad en las compras.
- Medios de pago disponibles.





## 100% ONLINE. FLEXIBILIDAD

Nuestra **metodología online** está pensada para que los alumnos adquieran un nivel de conocimiento adecuado a su ocupación profesional. Ofrecemos un nivel alto de interactividad, siguiendo un plan de trabajo totalmente **individualizado**, con un **seguimiento y evaluación, acceso a contenidos 24 horas y ejercicios** que facilitan y amenizan el aprendizaje.

Una vez matriculado, el alumno recibirá las claves de acceso al **Campus Virtual** del curso para que, desde ese momento, pueda acceder cuando quiera (24 horas al día) en función de su disponibilidad horaria, y desde cualquier PC. Solo necesita conexión a Internet.

Además, el ritmo y el itinerario didáctico del curso están diseñados para ser conciliados con responsabilidades personales y laborales de los estudiantes.

## ¿Qué ventajas tiene la formación online?:



**Fácil de utilizar:** no se necesitan conocimientos específicos de informática para realizar el curso. Nuestra plataforma online orienta paso a paso en todo el proceso de formación.



**Tutor personal:** se pueden resolver las dudas en directo en horario de tutorías o consultar con un tutor personal a través de e-mail.



**Desde cualquier dispositivo:** sin desplazamientos. Con las claves de acceso se puede acceder al curso desde cualquier dispositivo.



**Vídeos y herramientas multimedia:** Foros, chats, casos prácticos y múltiples vídeos que harán que tu aprendizaje sea mucho más ameno.



**Disponible las 24 horas:** se puede acceder al curso en cualquier momento del día.



**Contenido descargable:** el contenido del curso y todo el material complementario está disponible para su descarga.



**Soporte técnico:** un equipo de soporte informático estará disponible para cualquier incidencia.



**Tutorías telefónicas:** el tutor estará disponible telefónicamente.

X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X

femxa

CENTRO COLABORADOR



UNIVERSIDAD NEBRIJA



T. 986 493 464 | [info@grupofemxa.es](mailto:info@grupofemxa.es) | [www.grupofemxa.es](http://www.grupofemxa.es)

Grupo Femxa es una marca registrada por Grupo Femxa Formación y Empleo S.L.. Asimismo, es una marca usada bajo licencia por Femxa Formación S.L.U., Adquiereo Servicios Integrados S.L., Centro de Estudios Activa Formación S.L.U., Nred Soluciones Formativas S.L.U., Learning and Support Services S.L.U. y FollowUp & Control S.L.U.