

# Programa del curso/ Temporalización

---

## CREACIÓN DE TIENDAS ELECTRÓNICAS

Total 30 horas; 15 horas teóricas y 15 horas prácticas

- Módulo I. Del producto al cliente (5 horas)
- Módulo II. Comercio electrónico (4 horas)
- Módulo III. Marketing –Mix en internet (6 horas)
- Módulo IV. Publicidad on-line (4 horas)
- Módulo V. Medios de pago y transacciones seguras (5 horas)
- Módulo VI. Gestión de clientes (6 horas)

### Módulo I. DEL PRODUCTO AL CLIENTE

- U.D. 1. Transformación de mercados, productos, medios, tecnologías
- U.D. 2. Las repercusiones para el marketing, producto, precio, distribución y comunicación
- U.D. 3. La personalización de las herramientas del marketing
- U.D. 4. Competir según el servicio y el valor añadido
- U.D. 5. Hacia una comunidad de clientes
- U.D. 6. Los protocolos y lenguajes de Internet
- U.D. 7. Perfil del usuario de Internet
- U.D. 8. Internet como medio de comunicación, sus usos y abusos

### Módulo II. COMERCIO ELECTRÓNICO

- U.D. 1. Conocimiento del medio virtual.
- U.D. 2. Actividades y actores del e-commerce
- U.D. 3. Instrumentos de comercio y seguridad.

### Módulo III. MARKETING-MIX EN INTERNET

- U.D. 1. Decisiones de producto, precio y comunicación en Internet
- U.D. 2. Marketing Directo
- U.D. 3. Distribución

### Módulo IV. PUBLICIDAD ON-LINE

- U.D. 1. Plan estratégico de comunicación y branding.
- U.D. 2. Campañas, actuaciones y mensajes: distintos modelos.
- U.D. 3. Gestión externa: instrumentos (agencias, adword)
- U.D. 4. Recursos 2.0: blogs,
- U.D. 5. Recursos 2.0: redes sociales
- U.D. 6. Recursos 2.0: portales colaborativos

### Módulo V. MEDIOS DE PAGO Y TRANSACCIONES SEGURAS

- U.D. 1. Medios de pago no bancarios
- U.D. 2. Medios de pago bancarios tradicionales
- U.D. 3. Medios de pago bancarios específicamente desarrollados para los nuevos canales digitales interactivos
- U.D. 4. Evolución de los medios de pago

### Módulo VI. GESTIÓN DE CLIENTES

- U.D. 1. Gestión on-line de clientes: características específicas.
- U.D. 2. Clasificación y tipologías.
- U.D. 3. Software CRM