Curso práctico: internet como canal de comercialización y de relación con los clientes (90 horas)



Categoría: Comercio y marketing

Página del curso: https://www.ensenanzadual.com/cursos/curso-practico-internet-como-canal-de-comercializacion-y-de-relacion-con-los-clientes-90-horas/

Objetivo

Con el **Curso práctico** de 90 horas de **Internet como canal de comercialización y de relación con los clientes** adquirirás los conocimientos necesarios para utilizar las comunicaciones que existen a través de la red, los modelos de comercio, la seguridad... y que son de utilidad para la venta, comercialización y comunicación de un producto o servicio a través de internet.

Descripción

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

- Introducción. - Concepto de comercio electrónico. - Categorías del comercio electrónico. - ¿Qué aporta el comercio electrónico a la empresa? - Aplicaciones de comercio electrónico en la empresa.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DESARROLLO APLICADO B2C

- Introducción. - Cifra de comercio electrónico B2C en España. - Internautas y conexión a internet. - Compras a través del móvil.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTERNAUTAS COMPRADORES Y NO COMPRADORES

- Perfil de internauta comprador. - Lugar de compra en internet. - Compras en internet por tipo de producto/servicio. - Gastos en las compras por internet. - Forma de pago utilizada. - Satisfacción de las compras por internet. - Internautas no compradores. - Razones para no comprar en internet. - Sellos de calidad.

Información adicional

- Online: Si
- Horas: 90
- Tipo: Profesiones
- Unidades: 3