

VENTA ONLINE EN LA EMPRESA: RRSS Y HERRAMIENTAS DE COMUNICACION

30 Horas

Objetivos:

- Conocer las diferentes herramientas que en la actualidad permiten interaccionar digitalmente desde un punto de vista social (redes sociales - RR. SS.), aplicando los conocimientos adquiridos a la venta de productos a través de estos medios digitales, reforzando el negocio del *e-Commerce* y convirtiéndose en pequeño *influencer*, embajador y comercial digital de la marca que representa.
- Obtener una visión general de las diferentes herramientas que existen en el mercado para potenciar el negocio y convertirse en embajador de la marca.
- Obtener una visión general de cómo las herramientas de comunicación digital correctamente empleadas ayudan en la gestión del negocio y conocer las ventajas, tanto a nivel usuario como a nivel comercial, de estas herramientas.
- Aplicar los conocimientos adquiridos en redes sociales (RR. SS.) a la gestión comercial, utilizando las diferentes técnicas de venta en función de los perfiles de asesor y de cliente, y convertirse en embajador del negocio y de la marca.
- Descubrir las principales redes sociales que debe utilizar la empresa para aumentar sus ventas.
- Establecer las principales herramientas de comunicación digital, especialmente en el entorno empresarial.
- Aumentar el número de ventas en redes sociales.

Contenidos:

Internet como canal de venta

Introducción

Las relaciones comerciales a través de Internet

Utilidades de los sistemas online

Modelos de comercio a través de internet

Servidores online

Resumen

Diseño comercial de páginas web

Introducción

El internauta como cliente potencial y real

Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web

Tiendas virtuales

Medios de pago en Internet

Conflictos y reclamaciones de clientes

Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos

Resumen