

Catàleg d'accions formatives

2022 Programes de formació no formal Sectorial

FAMÍLIA PROFESSIONAL

Comerç i màrqueting

ÀREA PROFESSIONAL

Màrqueting i relacions públiques

GRUPAF	GRUP AMPLIAT	HORES	CODI FAMÍLIA	CODI ÀREA	IDENTIFICADOR
COMM10	2016	45	COM	COMM	FC01_COMM103_2016
3					

NOM DE L'ACCIÓ

Comerç electrònic i botiga virtual

OBJECTIUS

Objectiu:

- Presentar les formes de comercialització electrònica, dominant els paràmetres per a la venda en Internet, i valorar la incidència que té el comerç electrònic per a l'economia global i el desenvolupament empresarial.

CONTINGUTS

1. La botiga on-line
 - 1.1. Què és l'e-commerce?
 - 1.2. Avantatges i inconvenients del comerç electrònic
 - 1.3. Botigues virtuals, tipus de comerç B2B, B2C i B2B2C
2. Eines per crear una botiga en línia
 - 2.1. Etapes prèvies a la creació de la botiga virtual; estructura.
 - 2.2. Posada en marxa d'una botiga virtual.
 - 2.3. Normativa sobre protecció de dades i comerç electrònic .
3. Publicitat i màrqueting on-line
 - 3.1. Catàlegs en línia
 - 3.2. Publicitat de la botiga virtual
 - 3.3. Pla de màrqueting on-line
 - 3.4. Xarxes socials a la botiga on-line
 - 3.5. Tècniques de fidelització
4. Logística
 - 4.1. Procés de compres
 - 4.2. Gestió de comandes
 - 4.3. Sistema de pagament
 - 4.4. Distribució : Enviaments de mercaderia
5. Atenció al client