

|   |   |                                  |     |
|---|---|----------------------------------|-----|
| <b>DENOMINACIÓN: COMERCIO EN INTERNET. OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS</b> |   |                                  |     |
| <i>Especialidad</i>   | COMT066PO   | <i>Nivel:</i>                    | -   |
| <b>Duración: 90 Horas</b>   | <i>Impartidas en:</i> Lunes a Viernes - Semanas lectivas alternas.                  |                                  |     |
|   | <b>09:00 a 13:00 horas</b>  |                                  |     |
| <i>Fecha inicio:</i>  | 22 Abril 2020   | <i>Número total de sesiones:</i> | 23  |
| <i>Fecha Finalización:</i>  | 19 Junio 2020   |                                  |     |
| <i>Ubicación de impartición:</i>                                    | CEAM SL, Beato Tomás de Zumárraga 20, Vitoria Gasteiz                               | <i>Sala(s):</i>                  | B02 |
| <i>Modalidad:</i>   | Presencial  |                                  |     |
| <i>Coste:</i>   | SUBVENCIONADO   |                                  |     |
| <i>Por entidad(es):</i>   |  |                                  |     |

**Objetivo:** Analizar en qué forma el uso de internet puede ayudarnos a **mejorar los resultados empresariales**, aprendiendo a utilizar las **herramientas** necesarias para cada caso que permitan **minimizar costes y aumentar los ingresos y clientes**. Utilizar las técnicas básicas de **presencia en redes sociales** y generar ingresos con el comercio electrónico. Desarrollar los procesos necesarios a la hora de crear una **tienda virtual**. Gestionar la **imagen en las redes sociales** y las comunidades virtuales con el objetivo de crear valor.

- Contenidos:**
1. MINIMIZAR COSTES
    - 1.1. Web 2.0 + mundo online.
    - 1.2. Ahorra en tiempo.
    - 1.3. No pagar, o pagar menos (dentro de la legalidad).
    - 1.4. Clientes contentos, menos reclamaciones.
  2. AUMENTAR LOS POSIBLES CLIENTES (MARKETING 2.0)
    - 2.1. ¿Crear una página? No siempre...
    - 2.2. Trasladar lo "tradicional" a Internet.
    - 2.3. Pensar "para" la red.
    - 2.4. Herramientas sí, ... pero no todas para todo.
  3. PRESENCIA EN LAS REDES SOCIALES
    - 3.1. Que hablen de nosotros.
    - 3.2. Que hablen bien de nosotros.
    - 3.3. Mirar hacia el futuro: Web 3.0 y marketing 3.0.
  4. CREAR INGRESOS (COMERCIO ELECTRÓNICO)
    - 4.1. Soluciones antes de crear una tienda virtual.
    - 4.2. Quiero una tienda...
    - 4.3. Mejorar el proceso de cobro.
      - 4.3.1. Pedido y facturación on Line.
    - 4.4. M- Commerce.
    - 4.5. Aspectos legales.

Preferencia personas ocupadas pertenecientes al sector comercio.

**Requisitos de acceso:** Aportar: DNI o NIE, copia de contrato de trabajo, vida laboral, cabecera de última nómina y títulos de otros estudios formativos.

7.1.100.02

---

CEAM SL Formación

**ceam-gil.com 945 14 46 85 / 945 22 42 34**

Comandante Izarduy 5 / Beato Tomás de Zumárraga 20 - VITORIA

FICHA INFORMATIVA PARA LA INFORMACIÓN, APOYO Y ASESORAMIENTO DE INTERESADOS

*Las fechas de inicio y fin, días de docencia y ubicación y sala para ello, podrán sufrir variaciones, que serán en todo caso notificadas con la suficiente antelación.*