

COMT094 VENTA ONLINE Y CAPTACIÓN DE CLIENTES

DIGITALIZACIÓN DE MUJERES DESEMPLEADAS

IRAUPENA/DURACIÓN: 40 Horas

HELBURUAK/OBJETIVOS:

Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas en internet para la comercialización aplicando las técnicas de venta adecuadas, así como aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las situaciones comerciales online.

Planificar correctamente una campaña de email marketing con Mailchimp

PRESTAKUNTZA GUNEAK/NÚCLEOS FORMATIVOS:

1. INTERNET COMO CANAL DE VENTA

1.1. Las relaciones comerciales a través de Internet.

1.2. Utilidades de los sistemas online: Navegadores: Uso de los principales navegadores: Correo electrónico, Mensajería instantánea, Teletrabajo, Listas de distribución y otras utilidades: gestión de la relación con el cliente online.

1.3. Modelos de comercio a través de Internet: Ventajas, Tipos, Eficiencia y eficacia.

1.4. Servidores online: Servidores gratuitos, Coste y rentabilidad de la comercialización online.

2. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB.

2.1. El internauta como cliente potencial y real: Perfil del internauta, Comportamiento del cliente internauta: Marketing viral: aplicaciones y buenas conductas.

2.2. Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web: Partes y elementos del diseño de páginas web, Criterios comerciales en el diseño de páginas web, Usabilidad de la página web.

2.3. Tiendas virtuales: Tipología de tiendas virtuales, El escaparate virtual, Visitas guiadas, Acciones promocionales y banners.

2.4. Medios de pago en Internet. Seguridad y confidencialidad: TPV virtual, Transferencias, Cobros contrareembolso.

2.5. Conflictos y reclamaciones de clientes: Gestión online de reclamaciones, Garantías de la comercialización online, Buenas prácticas en la comercialización online.

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

3. EMAIL MARKETING

3.1. Qué es el email marketing

3.2. Por qué utilizar el email marketing en nuestra estrategia online

3.3. Factores de éxito en email marketing

3.4. Definir los objetivos a alcanzar con el email marketing

INFORMAZIOA ETA IZEN-EMATEA/INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

Aldakonea, 36
20012 Donostia-San Sebastián

Tel: 943326666

www.nazaret.eus
orienta@nazaret.eus

Parte hartzaileek istripu aseguru bat dute./Las personas participantes se hallan cubiertas por un seguro de accidentes.

3.5. **A**naliza lo que hace la competencia / mide, mide, mide

4. **M**AILCHIMP

4.1. **T**u primera lista en mailchimp:

4.2. **E**l formulario de suscripción

4.3. **D**iseño de newsletters

4.4. **R**eacción de la primera campaña

4.5. **S**eguimiento de la campaña

5. **A**PRENDIENDO DE LOS ERRORES

6. **C**ASO PRÁCTICO

BALDINTZAK/REQUISITOS:

Mujeres Desempleadas

INFORMAZIOA ETA IZEN-EMATEA/INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

Aldakonea, 36
20012 Donostia-San Sebastián

Tel: 943326666

www.nazaret.eus
orienta@nazaret.eus

Parte hartzaileek istripu aseguru bat dute./Las personas participantes se hallan cubiertas por un seguro de accidentes.