

Técnico en Desarrollo de Negocios OnLine – E-Business

OBJETIVOS

- Comprender y desarrollar el conocimiento del entorno en que operan las empresas y cómo los cambios en el entorno influyen en el comportamiento de los consumidores y productores.
- Desarrollar habilidades y conocer la naturaleza y las implicaciones de la innovación.
- Desarrollar un conocimiento crítico de los negocios, los mercados en los que servimos y competir aumentando continuamente el proceso de creación de valor para los clientes y accionistas.
- Al finalizar el curso serás capaz de llevar a cabo el desarrollo de un negocio a través de Internet.

DIRIGIDO A

Todas aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos y habilidades para desarrollar un negocio a través de Internet.

DURACIÓN, MODALIDAD Y PRECIO

120 Horas

Modalidad: elearning

Precio: 590 €

Ayudamos a tu empresa a **gestionar la bonificación** de este curso, contacte con nosotros 10 días antes del inicio del curso.

METODOLOGÍA

- A través de un enlace a la plataforma se introduce un usuario y un password para poder acceder al curso de referencia.
- Cada participante deberá superar las distintas unidades o capítulos de los que se componen los módulos, realizando los test, casos prácticos o ejercicios que se le vayan presentando.
- Tutorizado por un experto en la materia.

PROGRAMA (1/2)

Unidad 1: Programa de comercio electrónico

- Elementos fundamentales del comercio electrónico. Modalidades
- Los mercados electrónicos
- Oportunidades y retos en el mercado electrónico
- Otros servicios en Internet de interés para el comercio electrónico

Unidad 2: El escenario tecnológico

- Evolución y servicios en Internet
- Conectividad
- Intranets y extranets

Unidad 3: Comercio electrónico entre empresas (B2B)

- El concepto de B2B
- Tipos de mercados electrónicos B2B
- Clases de actividades comercializadas en el comercio electrónico B2B
- Mercados verticales y horizontales
- La relación en la cadena de suministro (supply chain) en el B2B
- Los e-marketplace

Unidad 4: Comercio electrónico de empresa a consumidor

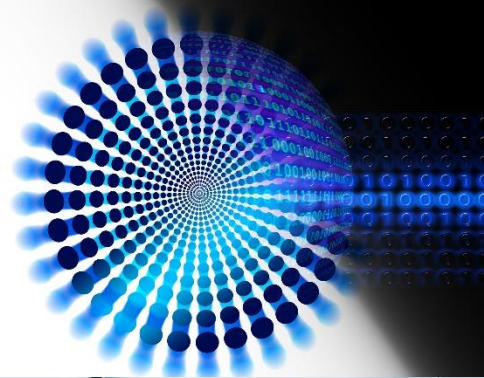
- El comercio electrónico B2C (business to consumer)
- Tipos de puntos de venta B2C (business to consumer)
- Los infomediarios

Unidad 5: Mecanismos de pago y aspectos de seguridad en el comercio electrónico

- Cuestiones sobre el pago a través de Internet
- Sistemas de pago por Internet
- La seguridad en el comercio electrónico

Unidad 6: Marketing en internet

- Posicionamiento en buscadores
- Publicidad on-line
- Programas de afiliación
- E-mail marketing
- Estrategias off-line
- Marketing Relacional 2.0



Técnico en Desarrollo de Negocios OnLine – E-Business

PROGRAMA (2/2)

Unidad 7: Importancia de la logística en el correo electrónico

- La función logística en el comercio electrónico: entre los condicionantes de la red y las exigencias del mercado
- Las soluciones tecnológicas

Unidad 8: Aspectos jurídicos en el comercio electrónico

- Protección de datos
- Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y Comercio Electrónico
- Ley General de Telecomunicaciones
- Mecanismos de contratación electrónica

Unidad 9: Otros modelos de negocio en Internet

- Principios generales del mobile marketing
- M-marketing: principales aplicaciones
- Mobile marketing basado en la localización

CONVOCATORIAS

Las convocatorias están abiertas todo el año, puedes comenzar el curso el día que mejor te venga.

INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

elearning@camaramadrid.es



Contáctanos

91 538 38 38

91 538 35 00

