



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso de Implantación y Desarrollo de E-Commerce

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Curso de Implantación y Desarrollo de E-Commerce

duración total: 200 horas

horas teleformación: 100 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Con el auge de internet en todo el mundo surgió el comercio electrónico, el que nos permite poder ofrecer y dar a conocer productos a lo largo del mundo sin apenas coste y de manera rápida. El E-Commerce es de los negocios más rentables en la actualidad, no hay más que ver empresas como Aliexpress, Amazon o Ebay entre muchos otros. Tener una buena estrategia de marketing es importante para diferenciarse de la competencia en un mundo cada vez más competido. Además también es importante que, al ser un comercio global, requiere de conocer de ciertas leyes que se aplican. Con el presente Curso de Implantación y Desarrollo de E-Commerce aprenderá a desarrollar su actividad en el comercio electrónico y a conocer todos los aspectos legales que engloban a este.



+ Información Gratis

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Conocer los aspectos positivos y negativos del e-commerce.
- Conocer cómo tributan las tiendas online.
- Conocer el entorno jurídico del e-commerce.
- Conocer las diferentes estrategias de las empresas para este tipo de comercio.

para qué te prepara

El presente curso le proporcionará los conocimientos necesarios para poder desarrollar la actividad comercial haciendo uso del e-commerce. Además conocerá todos los aspectos jurídicos que engloban a este tipo de comercio, así como sus tributaciones.

salidas laborales

Comercial / Empleado del departamento de compra-venta en empresas / Jefe de departamento de compra-venta / Empleado en empresas de logística

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Implantación y Desarrollo del E-Commerce'



profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio.

Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.
- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMERCIO ELECTRÓNICO. TIPOLOGÍA Y APLICACIÓN EN LA EMPRESA

1. Internet como base del comercio electrónico
2. Origen del concepto
3. B2B y B2C en comercio electrónico
 - 1.- B2B: Business-to-Business (Comercio electrónico entre empresas)
 - 2.- B2C: Business-to-Customer (Comercio electrónico entre la empresa y el consumidor)
4. Aplicación general del comercio electrónico
 - 1.- Mejoras en la distribución
 - 2.- Comunicaciones de mercado
5. Aplicación empresarial del comercio electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Beneficios derivados del uso de Internet
2. Beneficios del comercio electrónico para los clientes
3. Beneficios del comercio electrónico para las empresas
4. Desventajas del comercio electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PARTICIPAR EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Tres maneras de iniciarse en el comercio electrónico
2. Componentes clave de las tiendas online
3. Formas de pago online y offline
 - 1.- Tarjetas inteligentes
 - 2.- Monederos electrónicos
 - 3.- Dinero electrónico
4. Aspectos positivos y negativos de los distintos métodos de pago
5. Tipo de seguridad en el pago electrónico
6. Tipos de costes en las formas de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TRIBUTACIÓN DE LAS TIENDAS ONLINE

1. Desarrollo normativo del comercio electrónico
2. Reto fiscal del comercio electrónico
3. Influencia de los impuestos directos en el comercio electrónico
4. Influencia de los impuestos indirectos en el comercio electrónico
 - 1.- Impuesto sobre valor añadido (I.V.A)
 - 2.- Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD)
 - 3.- Impuestos Especiales (II.EE.)
5. Fiscalidad española en comercio electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONFIANZA Y SEGURIDAD EN COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Tipos de protección en Internet
2. Elementos que perjudican la seguridad en la red
 - 1.- Acceso no autorizado a datos
 - 2.- Los virus
 - 3.- Intercepción de mensajes
 - 4.- Suplantación
3. Tipos y gestión de la firma electrónica
 - 1.- Tipos de firma electrónica
 - 2.- Formatos de la firma
4. Seguridad Web a través de SSL y SET
 - 1.- Secure Socket Layer (SSL)
 - 2.- Secure Electronic Transaction (SET)

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ENTORNO JURÍDICO DEL E-COMMERCE

1. Derechos de explotación en propiedad intelectual
 - 1.- La información
 - 2.- Diseño gráfico
 - 3.- Código fuente
2. Datos personales en Internet
 - 1.- Derechos
 - 2.- Un ejemplo
3. Registro de dominios y marcas en Internet
 - 1.- La OMPI y los nombres de dominio
 - 2.- Gestión de los nombres de dominio
 - 3.- La asignación de los dominios en España
4. Regulación de los delitos en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ESTRATEGIA ONLINE DE LAS EMPRESAS

1. Formulación de objetivos estratégicos
2. Análisis del entorno real vs. entorno virtual
3. Plan de marketing para la estrategia online
 - 1.- Establecer factores claves de éxito
 - 2.- Estrategia y plan de marketing
 - 3.- Marketing Mix
 - 4.- Herramientas de publicidad
4. Errores comunes en la creación del website de la empresa
5. Formulación de presupuestos para inversión en websites