



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

## *Curso Superior en Comercio Electrónico*

+ Información Gratis

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

## Curso Superior en Comercio Electrónico

**duración total:** 300 horas

**horas teleformación:** 150 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

### descripción

Según la ONTSI, ha ido creciendo el número de compradores a través de Internet. El dato rondaría los 11 millones aproximadamente (9 de cada 10 internautas realiza compras por Internet), debido en parte a diversos factores: comodidad, acceso a una gran cantidad de información, nuevas tecnologías de la información y la comunicación, etc. Por ello, Internet aparece como un nuevo canal de venta, así como un nuevo canal a tener en cuenta en nuestras estrategias de comunicación y en la ampliación hacia nuevos mercados.

Conscientes de la importancia económica del comercio electrónico en las economías desarrolladas, de que cada vez más las empresas se publicitan a través de Internet y de que actualmente no existen suficientes profesionales que dominen el Marketing a través de este medio, se pretende acercar al alumno hacia una formación técnica esencial sobre los aspectos básicos a tener en cuenta en la comercialización de productos y/o servicios a través de Internet.



+ 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*

- Adquirir los conocimientos necesarios sobre comercio electrónico y reconocer en todo momento el modelo de negocio que adoptan las empresas que trabajan vía Internet.
- Conocer las herramientas de comunicación de las que dispone una empresa que trabaja de forma online para planificar las estrategias y acciones de captación de clientes potenciales y fidelización de clientes actuales.
- Estudiar los distintos modelos de negocio que existen en Internet para adoptar en nuestra estrategia de marketing aquél que nos genere mayores ingresos y, por ende, mayores beneficios.
- Describir y analizar las fases de compra, así como la cadena de valor en comercio electrónico.
- Aprender los diferentes medios de pago online disponibles para la empresa que trabaja de forma virtual, así como las principales normas reguladoras que hay que tener en cuenta en la práctica del comercio electrónico.

## *para qué te prepara*

El presente curso dotará al alumno de todos los conocimientos técnicos y teóricos en el ámbito del comercio electrónico, aportándole una base sólida de todos los conceptos, factores y aspectos a considerar a la hora de trabajar con cualquier modelo de negocio online.

El alumno aprenderá a trasladar las variables que influyen en el marketing online a su estrategia de negocio, de forma que podrá optimizar sus recursos para adoptar en cada momento la acción que más se adecúe a las necesidades tanto de la empresa como de los internautas objeto de su público objetivo.

## *salidas laborales*

Sector empresarial, Agencias de Publicidad, Técnicos en Marketing y Comunicación, Especialistas en Comercio Electrónico, Responsable de sites, etc. Complemento perfecto para personas con formación en Marketing, Diseño (tanto gráfico como web) e Informática.

**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 'Estrategia de Inbound Marketing'
- Manual teórico 'Social Media Management'
- Manual teórico 'E-Commerce'
- Manual teórico 'Seguridad en el Comercio Electrónico'





## 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 disponer de toda su documentación



## *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 ineseem 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**

## **MÓDULO 1. E-COMMERCE**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO**

1. Auge del comercio online
2. Tipos de eCommerce
3. Atención al cliente
4. Embudos de conversión
5. Casos de éxito

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPALES PLATAFORMAS**

1. Principales plataformas
2. Gestión estratégica
3. Plataformas de código abierto

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. DISEÑO**

1. Introducción al Diseño Web
2. Accesibilidad
3. Usabilidad
4. Responsive Design
5. Home
6. Categorías
7. Fichas de Producto
8. Carrito de la compra y checkout
9. Principales herramientas

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. PASARELAS DE PAGO**

1. Confianza, privacidad y seguridad
2. Principales formas de pago

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. MARCO LEGAL**

1. Ley de Ordenación del Comercio Minorista
2. Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico (LSSI)
3. Reglamento General de Protección de Datos
4. Ley de Consumidores
5. SmartContracts

## **MÓDULO 2. ESTRATEGIA DE INBOUND MARKETING**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL INBOUND MARKETING**

1. ¿Qué es el Inbound Marketing?
2. Marketing de Contenidos
3. Marketing viral
4. Video Marketing
5. Reputación online
6. Importancia del funnel o embudo de conversión

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. FASE DE ATRACCIÓN**

1. Sistema de Gestión de contenidos CSM
2. Los blogs Wordpress
3. Posicionamiento SEO
4. Social Media

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. FASE DE CONVERSIÓN**

1. Introducción
2. Formularios
3. Call to action
4. Landing Pages

**+ Información Gratis**



- 5.Pruebas A/B
- 6.Optimización de la tasa de conversión (CRO)

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. FASE DE CIERRE**

- 1.Introducción
- 2.Marketing Relacional
- 3.Gestión de relaciones con los clientes CRM
- 4.Email marketing

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. FASE DE DELEITE**

- 1.Introducción
- 2.Encuestas
- 3.Contenido inteligente
- 4.Monitorización Social

### **MÓDULO 3. SOCIAL MEDIA MANAGEMENT**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL SOCIAL MEDIA**

- 1.Concepto y evolución del Social Media
- 2.Tipos de redes sociales
- 3.La importancia actual del social media
- 4.Prosumer
- 5.Contenido de valor
- 6.Marketing viral
- 7.La figura del Community Manager
- 8.Social Media Plan
- 9.Reputación Online

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE FACEBOOK**

- 1.Primeros pasos con Facebook
- 2.Facebook para empresas
- 3.Configuración de la Fanpage
- 4.Configuración de mensajes: Facebook Messenger
- 5.Tipo de publicaciones
- 6.Creación de eventos
- 7.Facebook Marketplace
- 8.Administración de la página
- 9.Facebook Insights
- 10.Centro de cuentas, Facebook Business Suite, Facebook Business Manager

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE INSTAGRAM**

- 1.Introducción a Instagram
- 2.Instagram para empresas
- 3.Creación de contenido
- 4.Uso de Hashtags
- 5.Instagram Stories
- 6.Herramientas creativas
- 7.Colaboración con influencers
- 8.Principales estadísticas
- 9.Actualizaciones de instagram
- 10.Funcionalidades de la versión de pago

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE X CORP**

- 1.Introducción a X Corp.
- 2.Elementos básicos de X Corp.
- 3.X Corp para empresas
- 4.Servicio de atención al cliente a través de X Corp.
- 5.Contenidos

6. Uso de Hashtags y Trending Topic
7. X Corp. Analytics
8. TweetDeck
9. Audiense
10. Hootsuite
- 11.11. Funcionalidades de la versión premium

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE LINKEDIN**

1. Introducción a LinkedIn
2. LinkedIn para empresas
3. Creación de perfil y optimización
4. Grupos
5. SEO para LinkedIn
6. Analítica en LinkedIn
7. LinkedIn Recruiter

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE YOUTUBE**

1. Introducción a Youtube
2. Vídeo Marketing
3. Crear una canal de empresa
4. Optimización del canal
5. Creación de contenidos
6. Gestión de comentarios
7. Youtube Analytics
8. Youtube vs Vimeo
9. Keyword Tool
10. Youtube Trends

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE TWITCH**

1. Introducción a Twitch
2. El éxito de Twitch
3. Generar suscriptores en Twitch
4. Contenidos y recomendaciones
5. Twitch e influencers
6. Streamlabs
7. Publicidad en Twitch
8. Seguimiento y medición de resultados

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. GESTIÓN DE TIKTOK**

1. ¿Qué es y cómo funciona Tiktok?
2. Creación de contenido en TikTok
3. Estrategias para ganar seguidores (hashtags, likes, challenges...)
4. El papel del marketing en Tiktok
5. Tiktok e influencers
6. Tiktok Ads

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- FACEBOOK ADS**

1. Introducción a Facebook Ads
2. Tipos de Campañas y objetivos publicitarios
3. Segmentación: públicos
4. Presupuesto
5. Formatos de anuncios
6. Ubicaciones
7. Administrador de anuncios
8. Seguimiento y optimización de anuncios
9. Pixel de Facebook

10. Cómo gestionar publicidad de Instagram desde el administrador de anuncios de Facebook

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- X CORP. ADS**

1. Objetivos publicitarios
2. Audiencias en X Corp
3. Tipos de anuncios
4. Administrador de anuncios
5. Creación de campañas y optimización
6. X Corp. Cards
7. Instalación código de seguimiento
8. Listas de remarketing

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- LINKEDIN ADS**

1. Introducción a LinkedIn Ads
2. Formatos de anuncios
3. Objetivos publicitarios
4. Creación de campañas
5. Segmentación
6. Presupuesto
7. Seguimiento y medición de resultados

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 12. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- PUBLICIDAD EN YOUTUBE**

1. Ventajas de la publicidad en Youtube
2. Youtube y Google Adwords
3. Tipos de anuncios en Youtube
4. Campaña publicitarias en Youtube con Google Adwords
5. Creación de anuncios desde Youtube

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 13. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- TIKTOK ADS**

1. Introducción a TikTok Ads Manager
2. Creación de una campaña de publicidad en TikTok
3. Tipos de contenidos y herramientas clave
4. Seguimiento y monitorización de los resultados

## **MÓDULO 4. SEGURIDAD EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. SEGURIDAD Y PROTECCIÓN DE DATOS**

1. Seguridad en las TI
2. Accesos al sistema
3. Seguridad en las redes
4. Seguridad en Internet
5. Registro de protección de datos
6. Niveles de seguridad
7. Derechos de los afectados

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. ASPECTOS JURÍDICOS EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO**

1. Introducción a la LOPD
2. Ámbito de aplicación
3. Procedencia de los datos de carácter personal
4. Comercio Electrónico
5. LSSICE
6. LISI

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. SEGURIDAD EN LOS MEDIOS DE PAGO ON-LINE**

1. Sistemas de pago no integrados
2. Sistemas de pago integrados - pasarelas de pago
3. Tarjetas de créditos: banda magnética, tarjetas inteligentes y multiservicio
4. Secure
5. Internet Mobile Payment

6. Modelos de negocio de los diferentes actores

7. Workflow y funcionamiento de un sistema de pago a través de móvil

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. PAGOS Y TRIBUTACIÓN**

1. Sistema de pago

2. Dinero electrónico

3. Protocolos de seguridad

4. Firma electrónica

5. Certificados y entidades de certificación

6. Imposición directa e indirecta

7. Fiscalidad transnacional