



INESEM

BUSINESS SCHOOL

***Curso de Venta de Productos a Través de Medios
Digitales: Procesos***

+ Información Gratis

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

Curso de Venta de Productos a Través de Medios Digitales: Procesos

duración total: 200 horas

horas teleformación: 100 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Con el presente Curso de Venta de Productos a Través de Medios Digitales: Procesos recibirá una formación especializada en la materia. Durante una venta de un producto a través de los medios digitales en internet, se dan varios procesos que se han de tener en cuenta para conocer todo el proceso de venta.



a quién va dirigido

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

objetivos

- Aplicar técnicas de ventas a través de medios interactivos y digitales.

para qué te prepara

El presente Curso De Venta De Productos A Través De Medios Digitales: Procesos le preparará para aplicar técnicas de ventas a través de medios interactivos y digitales.

salidas laborales

Comercio / Comercio online

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 'Venta a Través de Medios Interactivos o Digitales: Procesos'



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. TÉCNICAS DE VENTA EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO.

- 1.Fases en la venta a través de plataformas multicanal.
- 2.Reglas y herramientas de comunicación escrita aplicables a los canales de comunicación digital
- 3.Estrategias de negociación en el comercio digital.
- 4.Argumentos de venta.
- 5.Gestión de reclamaciones
- 6.Alternativas positivas.
- 7.Presentación de precios.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MEDIOS Y CONDICIONES DE PAGO

- 1.Normativa y reglamentación aplicable a la venta on-line
- 2.Medios y formas de pago en el comercio electrónico
- 3.Ventas en efectivo y medios de pago
- 4.Ventas a plazos y condiciones aplicables
- 5.Métodos electrónicos de pago y requisitos de seguridad
- 6.Situaciones frecuentes de fraude en el comercio electrónico: mecanismos de detección y notificación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS LEGALES Y ÉTICOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO.

- 1.Normativa y reglamentación relativa al comercio electrónico: en relación a información precontractual, términos contractuales relacionados con las ventas, entrega de mercancías, modalidades de entrega, transporte, post-venta, términos y responsabilidades.
- 2.Normativa y reglamentación sobre protección de datos personales y privacidad del cliente consumidor
- 3.Normativa y reglamentación relativa a la seguridad de la información
- 4.Derechos y deberes de los consumidores en el comercio electrónico.
- 5.Información al consumidor sobre normas de conducta y normativa.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FIDELIZACIÓN Y RETENCIÓN DE CLIENTES.

- 1.Definición y objetivos
- 2.La fase de cierre de la venta como momento importante en la retención de clientes.
- 3.Mecanismos que afectan a la relación con los clientes y su lealtad
- 4.Importancia del concepto “Experiencia de usuario (UX)”
- 5.Estrategias de fidelización y retención de clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SISTEMA DE INFORMACIÓN

- 1.Funcionalidades de la plataforma de comercio electrónico para operaciones de entrada (voz, respuesta interactiva a través de voz, correo electrónico, fax, chat on-line, mensajería instantánea) y operaciones de salida (voz, correo electrónico, fax, chat on-line, mensajería instantánea y mensajes telefónicos SMS)
- 2.Consultar, extraer y registrar funcionalidades