

(UF0032) VENTA ONLINE



SKU: PD248

Horas: 30

OBJETIVOS

Objetivos Generales

- Definir las variables y utilidades disponibles en Internet -páginas web, servidores y software a nivel usuario- para la comercialización online de distintos tipos de productos y servicios.
- Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas para la comercialización aplicando técnicas de venta adecuadas.
- Aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las situaciones comerciales online.

Objetivos Específicos

- Conocer las relaciones comerciales a través de internet.
- Contar con todas aquellas herramientas necesarias para la utilización de sistemas online.
- Ser capaz de identificar todos aquellos modelos de importancia que podemos encontrarlos en un entorno de venta online.
- Identificar las ventajas que ofrece la elección de un negocio online, así como la eficacia y eficiencia que resultan de la utilización de dichos sistemas de apertura del negocio tanto geográficamente como temporalmente.
- Conocer la existencia de servidores de internet gratuitos o se pago y ser capaz de tomar una decisión sobre el tipo de servidor a utilizar en la Empresa atendiendo a los objetivos de la misma.
- Indagar sobre todos los costes a asumir para la consecución de la rentabilización de las operaciones online.
- Estudiar el comportamiento del internauta para dirigirlo a planes de acción de venta online de la Empresa.
- Conocer los criterios comerciales a la hora de diseñar la página web de la Empresa.
- Ser capaz de distinguir las distintas partes de una página web con la finalidad de hacerla más usable por el internauta.
- Identificar los distintos tipos de tiendas virtuales, así como las acciones promocionales de

la empresa a través de banners para la consecución de los objetivos fijados.

- Reconocer la seguridad y confidencialidad en las distintas formas de pago a través de internet.
- Conocer las distintas formas de pagos online que son instrumento fundamental para la consecución del objetivo marcado de la venta.
- Cumplimentación de reclamación de clientes online, así como la existencia de garantías de la comercialización online.
- Conocer las distintas herramientas para diseñar una página web.

DIRIGIDO A

COMPETENCIAS

CONTENIDO

☒ **Unidad 1: Internet como canal de venta**

- Las relaciones comerciales a través de internet
- Utilidades de los sistemas online
- Modelos de comercio a través de internet
- Servidores online

Unidad 2: Diseño comercial de páginas web

- El internauta como cliente potencial
- Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas
- Tiendas virtuales
- Formas de pago en internet
- Conflictos y reclamaciones de clientes
- Aplicaciones a nivel de usuario para el diseño de páginas web