



EUROINNOVA.ES
Líder en Formación a distancia

Experto en Presentación y Comercialización de Productos en la Red. Marketing Electrónico

+ Información Gratis

Titulación acreditada por la Comisión Internacional de Formación de la UNESCO

Experto en Presentación y Comercialización de Productos en la Red. Marketing Electrónico

Duración: 85 horas

Precio: 150 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación oficial y gastos de envío incluidos.

Descripción

El auge de las empresas y negocios en Internet ha provocado una gran demanda de nuevos profesionales formados en Marketing Online para garantizar su éxito, debido a que su desarrollo y aplicación son distintos al marketing tradicional. Cada vez son más las empresas que se publicitan en Internet, y hoy por hoy no existen suficientes profesionales que dominen el Marketing a través de este medio. El sector del marketing online ofrece una gran proyección de futuro profesional, y este curso te dotará de los conceptos generales, las herramientas básicas, los mercados electrónicos, etc. para desarrollarte profesionalmente en este ámbito.



+ Información Gratis

www.euroinnova.es

Información y matrículas: 958 050 200

Fax: 958 050 244



A quién va dirigido

Este curso está dirigido a todos aquellos profesionales que quieren potenciar su negocio a través de Internet y del Marketing electrónico.

Objetivos

Este curso pretende dotar de las competencias, conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para comprender los procesos de comunicación y promoción de la empresa a través de Internet.

Los objetivos generales son:

- Integrar y potenciar Internet en la estrategia comercial de la empresa.
- Asimilar las ventajas de Internet como canal de comunicación.
- Desplegar habilidades que permitan desarrollar un Marketing interactivo.
- Conocer cómo obtener la firma electrónica y cómo transmitir al comprador sus ventajas.
- Desarrollar estrategias de confianza en la firma electrónica y el pago por Internet.
- Saber cómo fidelizar clientes a través de este canal de venta.

Para que te prepara

El curso comprende los procesos de comunicación y promoción de la empresa a través de Internet desarrollando estrategias específicas en función del tipo de cliente. Te prepara para trabajar como experto en comercio y marketing electrónico en empresas que soliciten estas actividades

Salidas laborales

Todos los directivos, mandos intermedios y técnicos de marketing, además de profesionales que desempeñen actividades comerciales.

Titulación

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

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, 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 (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.

+ Información Gratis

www.euroinnova.es

Información y matrículas: 958 050 200

Fax: 958 050 244



Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. También se adjunta en CDROM una guía de ayuda para utilizar el campus online.

La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

Materiales didácticos

- Paquete SCORM

- Paquete SCORM



Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. 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.



Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido:

- **Master a distancia y online:** El plazo de finalización será de 12 meses a contar desde la fecha de recepción de las materiales del curso.

- **Curso a distancia y online:** El plazo de finalización será de 6 meses a contar desde la fecha de recepción de los materiales del curso.

En ambos casos, si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Club de alumnos

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.

Programa formativo

MÓDULO I: PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS EN LA RED

TEMA 1. PRELIMINARES

Introducción

Objetivos

Ejemplo

TEMA 2. MARKETING

Marketing tradicional

Marketing electrónico

TEMA 3. EL PROCESO DEL MARKETING

Fases de un proyecto de marketing

Primera fase: marketing estratégico

Segunda fase: marketing mix

Tercera fase: Plan de marketing

Cuarta fase: Control

TEMA 4. EL MERCADO Y LOS CONSUMIDORES

Concepto de mercado

Análisis de mercado

Análisis de nuestros clientes

Ejemplo de análisis de mercado

Proceso de decisión de compra

Comportamiento de la clientela

Fidelización de la clientela

TEMA 5. HERRAMIENTAS DE MARKETING MIX

Producto

Precio

Distribución

Comunicación

TEMA 6. HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN DE INTERNET

Mix promocional

Correo electrónico

Listas de correo

Grupos de noticias y Chat

Banner

Otras técnicas publicitarias

TEMA 7. MARKETING EN NUESTRA PÁGINA WEB

Diseño de nuestra página

Cómo evaluar la eficacia de nuestro sitio WEB

Control y retroalimentación

Resumen

TEMA 8. PON A PRUEBA TUS CONOCIMIENTOS

Práctica final

Prueba de evaluación

MÓDULO II: COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS EN LA RED

TEMA 1: COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS

+ Información Gratis

Introducción

Objetivos

Ejemplo

Definición de comercio electrónico

Principales usos del comercio electrónico

Participantes en el comercio electrónico

Tipos de comercio electrónico

Grupos de compra

TEMA 2: VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

Ventajas para las empresas

Ventajas para los consumidores

Ejemplo de compra comparativa

Inconvenientes para las empresas

Inconvenientes para los consumidores

TEMA 3: IMPLANTACIÓN DE UNA ACTIVIDAD DE COMERCIO ELECTRÓNICO

Actividades comerciales en Internet

Tipos de páginas WEB

Componentes básicos de la página WEB

Fases de implantación de una página WEB

TEMA 4: LA DISTRIBUCIÓN LOGÍSTICA EN INTERNET

Aspectos a tener en cuenta para la distribución logística

TEMA 5: LEGISLACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

Ley orgánica de protección de datos

Normativa aplicable al comercio electrónico

Condiciones de entrega del producto

Sustitución del producto

Devolución del producto

TEMA 6: SEGURIDAD EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

Seguridad en Internet

Cómo conseguir un antivirus

Utilizando una firma digital

Utilizando el certificado digital

Instalación de un certificado digital

TEMA 7: PAGO SEGURO EN INTERNET

Modalidades de Pago en Internet

Implantar un modelo de pago