

e-Commerce - TÉCNICAS DE VENTA DIGITAL

DIRIGIDO A:	El curso está dirigido a tecnólogos o profesionales, directivos o titulados universitarios, responsables de comercio electrónico, eMarketing, eBusiness, en general que necesiten completar su formación en el área de comercio electrónico.				
FECHA DE INICIO:	26 de Junio de 2018	HORARIO:	Martes y Jueves de 6:00 - 9:00 pm	INVERSIÓN:	\$ 420.000
CONOCIMIENTOS PREVIOS	Conocimientos básicos de ventas en línea	DURACIÓN	30 horas	TEÓRICAS PRACTICAS	20 horas
				TRABAJO AUTÓNOMO	10 horas

ESTRUCTURA ACADÉMICA

- Fundamentos de mercadeo tradicional y digital
- Diagnóstico de la situación actual del negocio como insumo para la estrategia de mercadeo
- (características, expectativas, consumidor, competencia, presupuesto).
- Diferenciación de los elementos de la estrategia de mercadeo digital.
- Relacionamiento de estrategias de mercadeo tradicional y digital al negocio.
- Plan de Marketing Digital
- Fundamentos del E-Commerce
- Evaluación de la situación actual del negocio como insumo para la creación del canal de comercio electrónico.
- Componentes de un E-commerce
- Estrategias de venta y marketing
- Diferencia entre los elementos de la estrategia de mercadeo digital.

METODOLOGÍA DE TRABAJO:	El programa de e-Commerce permite adquirir los conocimientos y habilidades necesarias para crear una estrategia de marketing en el área de comercio electrónico, incluyendo la construcción de la estructura y procesos necesarios para su puesta en marcha. Igualmente, se establecen canales alternos para la gestión del e-Commerce y se identifican buenas prácticas para el cumplimiento de las actividades relacionadas, siendo una de las más importantes la atracción y fidelización de clientes.	
RECURSOS SOLICITADOS:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ayudas Audiovisuales (Video Beam, tv, parlantes) ✓ Repisa Borrable con Marcadores ✓ Computadores ✓ Fotocopias ✓ Marcadores ✓ Pliegos de papel periódico 	ENTREGABLES: Certificado acreditado digital

INSCRÍBETE AQUÍ

