

## **COMERCIO ELECTRÓNICO**

### **CONTENIDOS FORMATIVOS:**

1. INTRODUCCIÓN.
  - 1.1. La sociedad de la información. Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación.
  - 1.2. Nuevos medios: internet y el comercio. Internet y la empresa.
2. EL COMERCIO ELECTRÓNICO.
  - 2.1. Concepto.
  - 2.2. Negocios en la red. Modelos de negocio.
  - 2.3. Ventajas e inconvenientes frente al mercado tradicional.
  - 2.4. Tipos de comercio electrónico. Comercio electrónico
  - 2.5. Relación cliente-proveedor.
  - 2.6. El proceso de compra.
  - 2.7. Comercio electrónico según el medio utilizado.
3. LA TIENDA ELECTRÓNICA.
  - 3.1. Promoción sitios webs,
  - 3.2. Tiendas virtuales o productos
  - 3.3. Servicios en internet y medios digitales.
4. MARKETING EN LA RED.
  - 4.1. Marketing "one to one". El cliente "on line".
  - 4.2. Herramientas de gestión y administración de un sitio web.
  - 4.3. Plan de marketing on line.
  - 4.4. Herramientas clave: comunicación y logística.
  - 4.5. El proceso de venta por Internet.
  - 4.6. Técnicas de captación y fidelización de clientes. Conceptos relacionados.
  - 4.7. Soportes para el comercio electrónico. E-Recursos humanos.
  - 4.8. Los infomediarios. Proveedores de soluciones.
5. CRM. ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA LA CONFECCIÓN DE CAMPAÑAS DE MARKETING Y PUBLICIDAD ONLINE.
6. DIFUSIÓN.
  - 6.1. Plataformas tecnológicas.
  - 6.2. Transmisión de información.
  - 6.3. Ventajas e inconvenientes.
7. ENTORNO JURÍDICO.
  - 7.1. Contratación electrónica e imposición fiscal.
  - 7.2. Protección de datos, dominios y ética.
  - 7.3. Seguridad en las compras.
  - 7.4. Medios de pago disponibles.