



Curso de E-Commerce en la empresa

OBJETIVOS

Conocer los fundamentos del e-commerce y los diferentes modelos de negocio
Capacitar al alumno en la integración de las redes sociales y el móvil en el Comercio electrónico.
Analizar el comportamiento y hábitos del consumidor en dispositivos móviles y las posibilidades de negocio
Conocer los aspectos legales relacionados con la seguridad de la información y el comercio electrónico

TEMARIO

E-Commerce

Fundamentos del e-commerce
Modelos de negocio: tiendas multimarca, exclusivas, outlet.
Tipos de transacciones electrónicas (B2B, B2C, B2B2C)
La tienda. Diseño y usabilidad
Fidelización
Medios de pago

Social Commerce

Introducción al s-commerce
Tiendas Facebook
Pinterest
Flickr
Instagram
Youtube
Foros
Blogs
Twitter

Mobile Commerce

Comportamiento y hábitos del consumidor en dispositivos móviles
Nuevos hábitos de búsqueda
Posibilidades de negocio a través del móvil
Reglas, Productos, Mobile Social shopping
Métodos de pago

Aspectos legales

LSSI/CE
Propiedad Intelectual
Marcas y patentes

Logística y operaciones en e-commerce

La importancia de la logística en el e-commerce
Nuevas cadenas de suministro: e-retail y click-and-mortar

Modelos de aprovisionamiento y almacenaje

Transporte: entregas y devoluciones

Gestión de relaciones con clientes a través de internet

El servicio al cliente

Canales de comunicación CRM

Integración con la tienda online

Estrategias de fidelización en internet

Marketing de afiliación y permission marketing

Gestión interna o externalización

METODOLOGÍA

Nuestra metodología elearning permite crear un entorno de aprendizaje que el propio alumn@ podrá autogestionar y adaptar a sus necesidades, siendo este un modelo completamente flexible. La versatilidad de recursos pedagógicos unidos a la amigabilidad del Campus, hacen de nuestra Escuela y del Grupo SLG Formación, la mejor opción para tu desarrollo formativo y profesional para aquellos alumnos que necesitan ir adaptando el proceso a sus necesidades, sin depender de horarios, plazos ni nada que impida la total adaptación del programa a sus necesidades.

Aunque el alumno no esté sometido a la rigidez de horarios y clases, si contará con un acompañamiento, su Coordinador, que lo guiará durante su proceso formativo para poder resolver cada cuestión.

SALIDAS LABORALES

Marketing digital, es decir, Ecommerce Manager. Responsable de **comercio electrónico, así como de las redes sociales.**

Account Manager. Ejecutivo de cuentas

Data Scientist. Experto en datos.

User Experience Developer. Responsable de entender a los consumidores, es decir, responsable de la **experiencia de usuario.**

Analítica Web.

Web Conversión Specialist. Responsable de impulsar las conversiones de una web.

Nuestros recursos metodológicos:

Planificación formativa de que hacer durante el Máster para un correcto desarrollo.

Vídeos grabados didácticos del profesorado sobre las distintas materias.

Videoconferencias y Master Class en diferido con expertos consagrados en la materia

Manuales con el contenido de cada materia

Foros de debate temáticos

Pruebas de evaluación online

CREDITOS

Créditos: 12 ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System)

Titulación: Escuela Politécnica Internacional SLG

Universidad Antonio de Nebrija (80 euros de tasas)

