

AF | 20223

Venta online

DIRIGIDO A

Cualquier persona que quiera mejorar sus habilidades comerciales y de atención al cliente.

OBJETIVOS

- Lograr los conocimientos necesarios para seleccionar criterios comerciales en el diseño de páginas web para la comercialización, aplicando las técnicas de venta adecuadas.
- Estudiar procedimientos de seguimiento y atención al cliente en las relaciones comerciales online.

CONTENIDOS

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.

DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB

- El internauta como cliente potencial y real.
- Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web.
- Tiendas virtuales.
- Medios de pago en Internet. Seguridad y confidencialidad.
- Conflictos y reclamaciones de clientes.
- Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos.



Duración

30 horas



Modalidad

Teleformación