

Venta on line

➤ **Duración: 60 horas.**

➤ **Objetivos:**

Definir las variables y utilidades disponibles en internet – páginas web, servidores y software a nivel usuario- para la comercialización «on line» de distintos tipos de productos y servicios.

Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas para la comercialización aplicando técnicas de venta adecuadas.

Aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las situaciones comerciales «on line».

➤ **Contenidos:**

Internet como canal de venta

Introducción.

Las relaciones comerciales a través de Internet.

Utilidades de los sistemas online.

Modelos de comercio a través de internet.

Servidores online.

Resumen.

Diseño comercial de páginas web

Introducción.

El internauta como cliente potencial y real.

Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web.

Tiendas virtuales.

Medios de pago en Internet.

Conflictos y reclamaciones de clientes.

Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos.

Resumen