# VENTA ONLINE. UF0032

**SKU:** EVOL-3053-iNO-B | **Categorías:** COMERCIO Y MARKETING, Comercio y Marketing

## INFORMACIÓN DEL CURSO

| | |
|---|---|
| **Horas** | 30 |
| **Créditos ECTS** | 0 |
| **Más información** | CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD |

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

## Venta Online

### Objetivos

A día de hoy, cada casa posee ordenador con acceso a Internet. La venta online se está utilizando cada vez más. Los ciudadanos, gracias a ella, pueden ver desde el sillón de su casa aquellos productos que desean adquirir, y con un simple “clic” lo adquieren a cualquier hora, sin tener que desplazarse. Esta comodidad hace de la venta online, una modalidad que se expande día tras día, proporcionándonos una serie de ventajas que no las da la venta presencial. El gran avance surgido en las nuevas tecnologías ayuda a que todo esto sea posible. Este curso permite al alumnado conocer el mundo de la venta online, para poder ofertar sus productos tanto de manera presencial como virtual, y ampliar así sus expectativas de venta.

### Contenidos

**UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNET COMO CANAL DE VENTA**

1. Las relaciones comerciales a través de Internet.
2. Utilidades de los sistemas «on line».
3. Modelos de comercio a través de Internet.
4. Servidores «on line».

**UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB**

1. El internauta como cliente potencial y real.
2. Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web.
3. Tiendas virtuales.
4. Medios de pago en Internet.
5. Conflictos y reclamaciones de clientes.
6. Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos.

Tal vez te pueda interesar este curso: Atención al cliente/consumidor en inglés

o tal vez este otro: Gestión de la atención al cliente/consumidor

Síguenos en: Instagram