

# matrícula10

## FICHA TÉCNICA

<b>Modalidad</b>	Online
<b>Acción formativa</b>	VENTA ONLINE
<b>Área profesional</b>	Comercio y Marketing
<b>Profesor</b>	Titulación universitaria. Mínimo 3 años de experiencia docente. Formación metodológica.
<b>Evaluación</b>	Evaluación continua a través de las autoevaluaciones de cada unidad. <b>NO SIENDO OBLIGATORIAS LAS ACTIVIDADES</b>
<b>Objetivos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Definir las variables y utilidades disponibles en Internet - páginas web servidores y software a nivel usuario- para la comercialización online de distintos tipos de productos y servicios.</li><li>• Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas para la comercialización aplicando técnicas de venta adecuadas.</li><li>• Aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las situaciones comerciales online.</li></ul>
<b>Índice</b>	UD1. Internet como Canal de Venta. 1.1. Las relaciones comerciales a través de Internet. 1.2. Utilidades de los sistemas online. 1.3. Modelos de comercio a través de Internet. 1.4. Servidores online. UD2. Diseño Comercial de Páginas Web. 2.1. El internauta como cliente potencial y real. 2.2. Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web. 2.3. Tiendas virtuales. 2.4. Medios de pago en Internet. 2.5. Conflictos y reclamaciones de clientes. 2.6. Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos.