

COMERCIO EN INTERNET: OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS (COMT0008)

Aprende a aprovechar todo el potencial de la red para mejorar los resultados empresariales, reducir gastos operativos y captar nuevos clientes en el entorno digital. Con la especialidad **COMT0008 – Comercio en internet. Optimización de recursos** (90 horas) adquirirás los conocimientos prácticos para digitalizar procesos de negocio, aplicar herramientas de marketing 2.0 y consolidar una estrategia rentable en internet.
Durante la formación aprenderás a trabajar con **herramientas digitales de gestión y comunicación para minimizar costes** , utilizando recursos como el software libre, el cloud computing, la banca electrónica y las comunicaciones en la nube. También conocerás en profundidad cómo atraer clientes potenciales mediante técnicas de marketing digital, posicionamiento, reputación online y una presencia efectiva y estratégica en las principales redes sociales.
Además, aprenderás a **gestionar canales de venta online y plataformas de comercio electrónico** para generar nuevas vías de ingresos y optimizar la experiencia de compra del usuario. Una formación práctica para desarrollar tus competencias en **negocios digitales y e-commerce** , e impulsar la competitividad y el crecimiento de cualquier proyecto comercial en la red.
Si este curso no estuviera subvencionado te costaría: 720 €

Categorías: Presencial
Etiquetas: Comercio

CONTENIDOS

Módulo 1:

• Minimización de costes en el comercio en internet.
Módulo 2:
• Aumento de los posibles clientes (Marketing 2.0).
Módulo 3:
• Presencia en las redes sociales.
Módulo 4:
• Creación de ingresos (Comercio electrónico)

METODOLOGÍA

Las sesiones formativas se imparten de forma presencial en nuestras aulas, guiadas por un/a docente especialista que combina explicación teórica, ejercicios prácticos y actividades colaborativas en el aula. Todos los docentes disponen de gran experiencia en el sector.

Sesiones de tutoría
El alumnado puede plantear dudas y recibir orientación personalizada durante las clases y, en su caso, tutorías personalizadas con el/la docente.

Sistema de evaluación
La evaluación es continua. El alumno realizará actividades y/o pruebas al finalizar los temas o unidades, y, cuando proceda, una prueba final para comprobar la adquisición de los contenidos.

Requisitos técnicos
El centro proporciona el equipamiento necesario (ordenadores, software y conexión a internet) en el aula. El alumnado no necesita aportar

equipo propio, salvo que lo desee de forma voluntaria.

Material didáctico y recursos
El material didáctico se entregará en formato libro, manual impreso y/o documentación digital, según las características del curso.

Kit corporativo
En los cursos presenciales se entrega un kit corporativo del centro, cuyo contenido puede variar en función de la duración de la acción formativa y puede incluir: mochila, pendrive, libreta y bolígrafo.

SALIDAS PROFESIONALES

-Especialista en comercio electrónico y gestión de tiendas online
-Técnico en marketing digital y captación de clientes online
-Gestor de redes sociales y comunidades digitales (Community Manager)
-Asesor de digitalización y optimización de recursos para pymes y comercios
-Gestor de contenidos y reputación online de marca
-Técnico de ventas y atención al cliente en canales digitales
-Responsable de proyectos e-commerce en empresas comerciales o de servicios
-Emprendedor o gestor de negocios propios en internet