Educate
formación e-learning

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)

Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

Internet Como canal de Ventas

Duración: 56 horas.

Modalidad: online

Contenidos

- **1. Introducción al uso de Internet**
  - Introducción al uso de Internet
  - Introducción
  - Internet ¿Qué es?
  - Internet ¿Qué es? (II)
  - Relaciona Conceptos 1
  - Relaciona Conceptos 2
  - Historia y evolución
  - Fechas clave en el desarrollo de internet
  - Relaciona Conceptos 3
  - Relaciona Conceptos 4
  - Internet ¿Qué podemos hacer?
  - Relaciona Conceptos 5
  - World Wide Web
  - Http y Html
  - Principales navegadores
  - Iniciar Mozilla FireFox
  - Introducción a Internet Explorer
  - Iniciar el navegador
  - Simulación – Formas de abrir internet explorer

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)
Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

- Entorno de trabajo
- Simulación – Navegación
- Comenzar la navegación
- Cómo visitar un sitio web
- Simulación – Interfaz de internet explorer
- Moverse por las páginas
- Simulación – Botones de navegación y páginas recientes
- Establecer una página de inicio
- Simulación – Establecer como página de inicio
- Autopráctica – Establecer como página de inicio
- Uso de favoritos
- Simulación – Favoritos
- Autopráctica – Uso de favoritos
- Historial de navegación
- Simulación – Historial
- Relaciona Conceptos
- Buscadores
- Introducción
- Búsqueda sencilla
- Simulación – Búsqueda sencilla
- Interpretar los resultados
- Búsqueda avanzada
- Autopráctica – Uso de buscadores
- Buscar imágenes
- Simulación – Búsqueda de imágenes
- Autopráctica – Búsqueda de imágenes
- Internet como Herramienta de Trabajo

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)
Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

- Teletrabajo y Herramientas aplicadas al teletrabajo
- Introducción al Teletrabajo
- Qué es el Teletrabajo
- Herramientas Colaborativas
- Herramientas de Gestión y Organización del Trabajo
- Herramientas propias del Teletrabajo
- Utilidades del Correo Electrónico
- Introducción
- Relaciona Conceptos 1
- Webmail
- Enviar mensajes
- Simulación – Enviar mensajes I
- Autopráctica – Enviar mensajes de correo electrónico
- Recibir mensajes
- Simulación – Leer mensajes
- Responder y reenviar mensajes
- Simulación – Enviar mensajes II
- Adjuntar archivos a los mensajes
- Relaciona Conceptos 2
- Simulación – Adjuntar archivos
- Uso de programas cliente, outlook express
- Autopráctica – Contactos
- Características de Mensajería Instantánea
- Instalar MSN Messenger
- Registrarnos en Windows Live
- Uso de Windows Live Messenger
- Relaciona Conceptos 2

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)
Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

- Relaciona Conceptos 3
- Test Unidad 1

- **2. Mi sitio Web**
  - Mi sitio Web
  - Qué es un Sitio Web
  - Qué es un Servidor Web
  - Tipos de sitios web
  - FTP y FileZilla
  - Programas para publicar Webs
  - Mi primer alojamiento web gratuito
  - El panel de control de mi sitio web
  - Acceder a 100webspace
  - Conectarse a 100webspace desde filezilla
  - Gestion de sitios web remotos con el FTP Filezilla
  - Simulación – Instalar filezilla
  - Autopractica – Mi primera publicación
  - Autopractica – Creación de subdominio
  - Usabilidad en nuestro sitio Web
  - Usabilidad en nuestro sitio web II
  - Usabilidad: estructura del site
  - Usabilidad: elementos de navegación
  - Usabilidad: tamaño y formato de las páginas web
  - Usabilidad: enlaces del sitio web
  - Usabilidad: navegadores y tipografías
  - Usabilidad: tipografías
  - Usabilidad: gráficos e imágenes
  - Test unidad 2
- **3. Comercio Electrónico: Ventajas, Eficiencia y Eficacia**

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)
Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

- Comercio Electrónico: Ventajas, Eficiencia y Eficacia
- ¿Para qué necesita nuestra empresa estar en Internet?
- La web de empresas de ámbito local (Clientela local)
- La web de la empresa industrial
- Soluciones de Comercio Electrónico
- Objetivos del Marketing On Line
- Herramientas Eficaces
- Claves de Éxito en Internet
- Medir y Analizar Resultados
- Autopráctica: Medir Resultados. Google Analytics
- Sistemas ERP, CRM y SCM para la Rentabilidad de la Empresa
- Herramientas de Análisis
- Test Unidad 3

- **4. Comercio Electrónico: Modelos y Relaciones Comerciales**
  - Comercio Electrónico: Modelos y Relaciones Comerciales
  - Comercio electrónico B2B
  - B2B: Conceptos Básicos
  - Ventajas de las relaciones comerciales B2B
  - Utilidad del B2B para las empresas
  - Caracteristicas que debe tener una plataforma B2B
  - Control de los gastos corporativos con el B2B
  - Tipos de mercados B2B
  - Medios de pago en el B2B
  - Adaptación al B2B de una empresa tradicional
  - ¿De qué alternativas dispongo para desarrollar el B2B?
  - Tablón de anuncios
  - Catálogo

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)
Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

- Mercado
- Subasta
- Cómo diferenciarse de la competencia en el B2B
- Principales desafíos de la puesta en marcha de un modelo B2B
- Cómo evaluar el éxito de una iniciativas B2B
- Ingresos de una plataforma B2B
- Plataformas B2B según la naturaleza de las compañías
- Plataformas B2B según el poder negociador en la cadena de valor
- Plataformas B2B horizontales o verticales
- Cómo atraer a una masa crítica a una plataforma B2B
- El B2B y las PYMES
- Análisis de la situación de las Pymes frente al B2B
- Costes para la pyme de transformación al B2B
- Costes para la pyme de transformación al B2B (II)
- Nodos B2B
- Conclusiones para la PYME
- Relaciones Comerciales: B2B
- Introducción a B2C
- Relaciones Comerciales: B2C
- Introducción al B2A
- Relaciones Comerciales: B2A
- Tipos de Precios
- Test Unidad 4

- **5. Actividad Rodolfo Carpintier**
  - Actividad Rodolfo Carpintier
  - Conclusión