

<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>E-COMMERCE</b>
<b>OBJETIVOS</b>	Dar a conocer al alumnado el actual estado del comercio electrónico, identificando los distintos modelos de negocio y los aspectos legales y tecnológicos relacionados; facilitarle los conocimientos para implementar un sitio web E-Commerce; definir las estrategias de captación y fidelización de clientes; plan e-marketing; conocer los medios de pago; conocer las nuevas tendencias en el comercio electrónico mundial y las herramientas disponibles para la actuación en estos ámbitos, etc.
<b>DESTINATARIOS/AS Y REQUISITOS</b>	15 trabajadores/as preferentemente en desempleo, empadronados/as en Gijón (hasta un 25% de las plazas podrán ser cubiertas por trabajadores autónomos empadronados en Gijón y con centro de trabajo abierto en Gijón) con conocimientos, formación y/o experiencia profesional en el sector comercial y del marketing, y conocimientos mínimos de informática para poder seguir el curso con aprovechamiento.
<b>DURACIÓN HORARIO FECHA DE INICIO-FIN</b>	100 horas Lunes a viernes de 9 a 14:20 horas (20 minutos no lectivos al día) 2-11-2017 al 29-11-2017
<b>ENTIDAD FORMADORA LUGAR DE IMPARTICIÓN: DATOS DE CONTACTO E INFORMACIÓN:</b>	ASATA C/ Aserradores, s/n, 2ª planta, Gijón  Información y contacto para <b>la difusión:</b> Apartado de formación de la web <a href="http://www.asata.es">www.asata.es</a> Mail: <a href="mailto:formacion@asata.es">formacion@asata.es</a> Tfno.: 985.35.98.17
<b>PLAZO DE INSCRIPCIÓN</b>	Desde el 28-6-17 al 15-10-17
<b>FECHA DE SELECCIÓN</b>	18-10-2017
<b>PROGRAMA</b>	Módulo I.- Modelos de negocio en e-commerce: vender por Internet; modelos B2B, B2C, C2C. Módulo II.- Tecnología; desarrollo de plataformas e-commerce: instalación de una plataforma e-commerce; opciones de diseño; crear una tienda on-line; gestión de una tienda on line; catálogo de productos; cuestiones de envío y aprovisionamiento; métodos de pago. Módulo III.- Captación, conversión y fidelización de clientela: conceptos de e-marketing; posicionamiento de la marca; estrategias de fidelización. Módulo IV.- Logística, gestión de pedidos, política de precios y medios de pago. Módulo V.- Tendencias en E-commerce: redes sociales; movilidad; showrooming; aprovechamiento del multicanal.