

Marketing en las redes sociales e implantación de negocio electrónico

Marketing en las redes sociales e implantación de negocio electrónico

Duración: 60 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Objetivos:

Marketing de las redes sociales: Los objetivos que persigue este curso son: • Establecer las pautas para que las empresas incrementen los beneficios que obtienen del uso de Internet mediante la aplicación de técnicas que mejoren sus comunicaciones, la captación y fidelización de clientes, la búsqueda de información, el análisis de la competencia, el posicionamiento de la empresa, la marca y sus productos o servicios, etc. • Conocer las Redes Sociales desde un punto de vista empresarial y como tener presencia en canales 2.0. • Medir la rentabilidad de las estrategias en Redes Sociales. • Conocer como promocionar las ventas mediante el uso de las principales Redes Sociales (Facebook, Twitter, YouTube,…). • Aplicación de técnicas de marketing mediante el uso del marketing mobile y el marketing viral. • Características principales que debe cumplir un Community Manager.Formación para la implantación de negocio electrónico: En este curso se tratan conceptos fundamentales de lo que es el comercio electrónico (e-comerce) pero con una característica especial que lo convierte en un curso realmente práctico. Nos referimos a que se incluye un programa concreto de comercio electrónico que permite manejar y poner en práctica los conceptos estudiados.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

Marketing en las redes sociales: 1 Consideraciones generales 2 Organización del trabajo en Redes Sociales 3 Medición de la estrategia en Redes Sociales 4 Uso de las principales Redes Sociales 5 Valoración de los contactos en las Redes Sociales 6 La necesidad de crear un blog 7 Éxito y errores en Social Media 8 Otras aplicaciones de marketing en Social Media 9 Community manager

Fundamentos para la implantación de negocio electrónico: 1 Introducción al Comercio Electrónico 2 La cadena de valor en el comercio electrónico 3 Aspectos tecnológicos del comercio electrónico 4 El comercio electrónico entre empresas B2B 5 El comercio electrónico empresa-cliente B2C 6 Ecomercio al servicio de la gestión empresarial 7 Técnicas de marketing en Internet 8 Atención al cliente 9 Seguridad en las transacciones 10 Medios de pago y procesos de cobro 11 Logística y distribución 12 Consideraciones jurídicas y legales 13 Caso práctico 14 Perspectiva para el comercio electrónico

© icaformación2026