



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro

Programa para la Integración Laboral **La Era de los Valientes** Curso de Comercio Electrónico

Objetivos Generales:

- El programa que os ofrecemos está desarrollado en tres partes. Una primera parte de formación específica enfocado al E- Commerce (Comercio electrónico), en la que de forma práctica descubrirás las diferentes herramientas y metodologías para trabajar en cualquier empresa que necesite este tipo de aplicaciones. En nuestra localidad es necesario personas que sepan utilizar es te tipo de herramientas para así poder actualizar los negocios y abrirse mercado fuera de nuestro entorno.
- Además tendremos una formación complementaria de inglés comercial básico.
- Por otro lado desarrollaremos una metodología innovadora de orientación laboral a través de la Era de los Valientes, para enfocar nuestro futuro laboral.
- Finalmente tendrás unas horas de prácticas en empresas de la localidad para poder trabajar las competencias adquiridas en el curso.
- Se desarrollarán charlas abiertas relacionadas con la empleabilidad y el emprendimiento.
- La acción está subvencionada por el Fondo Social Europeo previstas en el Programa Operativo de Empleo Juvenil, destinadas a la integración sostenible de personas jóvenes en el mercado de trabajo, en el contexto de la garantía juvenil.

Metodología:

El curso se basa en una metodología eminentemente práctica. Se generaran exposiciones teóricas breves para introducir diferentes talleres prácticos. Para ello se dispondrá de un tutor para su seguimiento, así como de dudas, cuestiones de desarrollo, etc.

A los alumnos se les dará un soporte virtual para poder llevar a cabo resolución de dudas, se ampliarán contenidos relacionados con la empleabilidad y el emprendimiento.

Se realizarán sesiones de consultoría de orientación en empleabilidad y emprendimiento.

Duración: 225 horas y 40 horas de prácticas.

Lugar: Centro Cultural Integrado Isabel la Católica C/ Juan de Álamos, 3 (Medina del Campo)

Horario: de Lunes a Viernes, de 9:00 a 14:00 h.

Calendario: del 17 de Septiembre al 30 de Noviembre de 2018

Requisitos: Tener más de 16 años y menos de 30 en el momento de solicitar la inscripción en el Fichero del Sistema Nacional de Garantía Juvenil.

Información e inscripciones: ESFORMA Tel: 983 660 375 Mail: falvarez@esforma.com

Organiza :

Imparte:





Tema 1: VENTA ON LINE

OBJETIVOS

- 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.
- Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas para la comercialización aplicando técnicas de venta adecuadas.
- Aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las situaciones comerciales online.

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.

Tema 2: PRESTASHOP: CREA TU TIENDA ON LINE

OBJETIVOS

- Capacitar al alumno para instalar, configurar y administrar la plataforma para comercio electrónico Prestashop con alojamiento y dominio propio partiendo desde cero y sin tener conocimientos previos en la materia, dominando la terminología y el entorno de administración de la tienda para adaptarla a las necesidades de cada momento, sector, producto o servicio.

UD1. Introducción al entorno de administración web

- 1.1 Instalación de CMS Prestashop en servidor
- 1.2 Conexión con base de datos.
- 1.3 Contexto normativo.

UD2. Introducción a Prestashop

- 2.1 Administración de la tienda online



UD3. Back office y Front Office

- 3.1 Gestión de la tienda
- 3.2 Categorías y productos
- 3.3 Atributos
- 3.4 Precios, tasas e impuestos
- 3.5 Formas de pago, transporte y envíos.
- 3.6 Idiomas monedas y transacciones

UD4. Instalación y configuración de módulos

- 4.1 Pasarela de Pago
- 4.2 Paypal

UD5. Plantillas Prestashop

- 5.1 Instalación
- 5.2 Configuración

UD6. Control de estadísticas

- 6.1 Pedidos y ventas.
- 6.2 Clientes.

Tema 3: GESTIÓN DE CONTENIDOS WEB

OBJETIVOS

- Elaborar y tratar contenidos, textos e imágenes, con carácter comercial e informativo para intranets y páginas web de empresas utilizando aplicaciones de autoedición de contenidos web en entornos de usuario.
- Desarrollar contenidos y presencia en la red coherentes con los objetivos comerciales y de comunicación de la empresa.

UD1. Marketing digital y comunicación en la web

- 1.1 Tendencias y desarrollo del marketing en la web.
- 1.2 La imagen de la empresa en Internet.
- 1.3 Técnicas de marketing digital.
- 1.4 Posicionamiento de la web de la empresa en Internet a través de contenidos (SEO).
- 1.5 Internet móvil.

UD2. Gestión y mantenimiento de páginas web comerciales

- 2.1 Conceptos básicos de Internet e Intranet
- 2.2 Nociones básicas de Lenguaje HTML.
- 2.3 Características de una página web.
- 2.4 La creación de mensajes publicitarios para Internet.
- 2.5 Inserción de textos y elementos multimedia.
- 2.6 Diseño y mantenimiento de blogs, canales de vídeo u otros sistemas de transmisión de contenidos corporativos y comerciales.
- 2.7 Aplicaciones informáticas para la gestión de contenidos «online».



Tema 4: COMO DISEÑAR UN BLOG DE ÉXITO

OBJETIVOS:

- **Creación de un blog.**
- **Aprovechar las ventajas de un blog.**

UD1. Introducción.

- 1.1 ¿Qué es un blog?
- 1.2 Tipos gratuitos de blogs.

UD2. Contenidos.

- 2.1. Selección de contenidos.
- 2.2. Selección de formatos.
- 2.3. SEO.

UD3. Análisis.

- 3.1. Herramientas para el análisis.
- 3.2. Sinergias con otras redes sociales.
- 3.3. Análisis de los resultados.

Tema 5: REDES SOCIALES

OBJETIVOS

- Ofrecer una visión práctica de como las RRSS pueden ser de utilidad para la empresa.
- Crear la red social que más le interesa a tu empresa
- Aprovechar todo el potencial del Social Media

UD1: Facebook

- 1.1. Introducción a la red social Facebook
- 1.2. Cómo plantear una estrategia en Facebook para tu empresa
- 1.3. Cómo crear y optimizar tu página en Facebook
- 1.4. Analiza y optimiza tus contenidos

UD2: Twitter

- 2.1. Introducción a Twitter.
- 2.2. Puesta en marcha Posibilidades de Twitter
- 2.3. Reputación en Twitter

UD3: LinkedIn



- 3.1. Introducción a LinkedIn
- 3.2. Cómo crear y optimizar tu perfil personal
- 3.3. Cómo mejorar tu red de contactos (Networking)
- 3.4. Marketing con grupos
- 3.5. Cómo crear y optimizar la página de tu empresa

UD4: Foursquare

- 4.1. Introducción a Foursquare
- 4.2. Cómo crear una cuenta en Foursquare
- 4.3. Cómo dar de alta el Negocio
- 4.4. Cómo crear Campañas y Ofertas para nuestros Clientes
- 4.5. Cómo utilizar Foursquare para conseguir clientes
- 4.6. Qué no hacer en Foursquare

UD5: Google+

- 5.1. Introducción a Google+.
- 5.2. Puesta en marcha Posibilidades de Google+.
- 5.3. Cómo crear y optimizar tu página en Google+.

UD6: Otras redes.

- 6.1. Introducción a Pinterest.
- 6.2. Introducción a Instagram.
- 6.3. Casos de éxito.

Tema 6: ATENCIÓN AL CLIENTE

OBJETIVOS:

- Conocer las distintas técnicas para medir la satisfacción del cliente y diagnosticar los errores cometidos.
- Implantar en el trabajo diario un programa de calidad del servicio.
- Capacitar a los participantes para utilizar el teléfono como instrumento de atención e información al público.

UD1. Atención al cliente (I)

- 1.1 Definición de calidad y servicio.
- 1.2 Impacto de la calidad en el servicio.
- 1.3 Factores diferenciales de las empresas de servicios.
- 1.4 Estrategias de servicios.

UD2. Atención al cliente (II)

- 2.1 La comunicación del servicio.
- 2.2. Normas de calidad del servicio.
- 2.3. A la conquista del cero-defectos.
- 2.4. Medir la satisfacción del cliente.



Tema 7: GESTIÓN DEL CAMBIO EN LA EMPRESA

OBJETIVOS:

- Conocer las claves de la gestión del cambio para adaptar la actividad de las organizaciones a los nuevos escenarios.
- Aprender a afrontar los procesos de cambio para el desarrollo y crecimiento de las organizaciones.
- Adquirir los conocimientos teóricos y prácticos necesarios sobre la importancia de introducir, en la cultura de la empresa, una cultura orientada a la innovación

UD1: El Cambio Organizativo: Conceptos Básicos.

- 1.1. Definiciones y tipos.
- 1.2. Necesidad y fuerzas para el cambio.
- 1.3. Etapas de cambio en las organizaciones.
- 1.4. Tipos y modelos de cambio.

UD2: Resistencia Individual al Cambio.

- 2.1. Psicológica.
- 2.2. Utilitaria.
- 2.3. Clínica.

UD3: Resistencia Organizativa al Cambio.

- 3.1. Inercia estructural.
- 3.2. Estaqueidad.
- 3.3. Inercia del equipo.
- 3.4. Amenazas

UD4: Detalles de Planificación.

- 4.1. Roles.
- 4.2. Matizaciones
- 4.3. Seguimiento
- 4.4. Agenda escalonada
- 4.5. Gobierno del entorno físico relativo a los cambios.

INGLES COMERCIAL BASICO

LA ERA DE LOS VALIENTES