

The background features abstract geometric shapes in teal and grey. A large teal shape is at the top right, and a grey shape is at the top left. The bottom of the page is also decorated with teal and grey geometric patterns.

Guía didáctica

ADGD14. Venta online en la empresa: Redes sociales y herramientas de comunicación

INTRODUCCIÓN

Internet constituye un canal de venta que cuenta con grandes ventajas tanto para empresas como para clientes. En el caso de los clientes les ofrece la comodidad de comprar desde casa y sin horarios; mientras que, a las empresas, les permite alcanzar un gran número de potenciales compradores.

Por ello, a lo largo de este curso aprenderemos los conocimientos necesarios para poder iniciarse en el mundo de la venta por internet.

OBJETIVO GENERAL

Conocer las diferentes herramientas que en la actualidad permiten interaccionar digitalmente desde un punto de vista social (Redes Sociales – RRSS), aplicando los conocimientos adquiridos a la venta de productos a través de estos medios digitales, reforzando el negocio del e-Commerce y convirtiéndose en pequeño “influencer”, embajador y comercial digital de la marca que representa.

CONTENIDO FORMATIVO

ADGD14	Venta online en la empresa: Redes Sociales y herramientas de comunicación	50 horas
UA1	Redes Sociales (RRSS) en la empresa <ul style="list-style-type: none"> • Introducción y objetivos • Aproximación al nuevo modelo de internet • Origen • Tipos • Ventajas para obtener un mayor rendimiento del negocio • Identificación del Community manager • Definición • Habilidades / actitudes • Funciones • Utilización de las redes sociales (RRSS) • Introducción • Aplicaciones comerciales en la empresa • Caracterización de RRSS • Facebook • Instagram • LinkedIn • Twitter • Uso de otras RRSS • WhatsApp • YouTube 	18,5
	Cuestionario de autoevaluación	0,5
	Tiempo total de la unidad de aprendizaje	19
	UA2	Herramientas de la comunicación digital <ul style="list-style-type: none"> • Introducción y objetivos • Aproximación al Outlook 365 • Redacción de mensajes • Configuración de bandejas y cuentas • Conocimiento de otros elementos de Outlook 365 • Acercamiento a la aplicación Teams • Creación de un entorno de trabajo • Valoración del Teams como hub de productividad para el negocio
Cuestionario de autoevaluación	0,5	
Tiempo total de la unidad de aprendizaje	19	

UA3	Técnicas de venta: Aplicación comercial en RRSS	9,5
	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción y objetivos • Conocimiento del perfil del vendedor • Conocimiento del perfil de cliente • Utilización de Técnicas de venta • Aplicación de las técnicas de venta Online a través dde RRSS 	
	Cuestionario de autoevaluación	0,5
	Tiempo total de la unidad de aprendizaje	10
	Prueba final de evaluación	1
	Actividad de evaluación	1