



# Guía didáctica

La venta online

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la venta online es uno de los medios más utilizados. La venta online consiste en ofrecer productos, servicios, ideas u otros mediante un sitio web en internet, de tal forma, que los posibles compradores puedan conocer en qué consisten y cuáles son sus ventajas y beneficios a través de ese sitio web, y en el caso de que estén interesados, puedan efectuar la compra "online".

Es por ello que, a lo largo de este curso, vamos a centrarnos en conocer en mayor profundidad qué es el comercio electrónico, cómo crear y gestionar una tienda online, y cuáles son las técnicas de venta.

## OBJETIVO GENERAL

Aprender a vender productos u ofrecer servicios mediante el comercio electrónico.

## CONTENIDO FORMATIVO

	La venta online	40 horas
<b>UA1</b>	<b>Introducción al comercio electrónico</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción</li> <li>• ¿Qué es el comercio electrónico?</li> <li>• La sociedad de la información. Nuevos medios</li> <li>• Ventajas e inconvenientes del comercio electrónico</li> <li>• Los diferentes modelos de negocio del comercio electrónico</li> <li>• El ecosistema del comercio electrónico</li> </ul>	9,5
	Test de evaluación	0,5
	<b>Tiempo total de la unidad de aprendizaje</b>	<b>10</b>
<b>UA2</b>	<b>Creación de una tienda online</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción</li> <li>• Claves para la elección de la plataforma de comercio electrónico</li> <li>• Diseño y desarrollo de la tienda online</li> <li>• Catálogo de productos</li> <li>• Métodos de pago y envío</li> <li>• Seguridad y legalidad en el comercio electrónico</li> </ul>	8,5
	Test de evaluación	0,5
	<b>Tiempo total de la unidad de aprendizaje</b>	<b>9</b>
<b>UA3</b>	<b>Gestión de una tienda online</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción</li> <li>• Proceso de venta por internet</li> <li>• Principios para la atención al cliente</li> <li>• Política de productos</li> <li>• Importancia de los indicadores de satisfacción</li> <li>• Fidelización de clientes</li> </ul>	9,5
	Test de evaluación	0,5
	<b>Tiempo total de la unidad de aprendizaje</b>	<b>10</b>

	La venta online	40 horas
UA4	<b>El surtido y la promoción de ventas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción</li> <li>• Conocimiento del perfil del vendedor</li> <li>• Conocimiento del perfil de cliente</li> <li>• Utilización de Técnicas de venta</li> <li>• Aplicación de las técnicas de venta Online a través de RRSS</li> </ul>	9,5
	Test de evaluación	0,5
	<b>Tiempo total de la unidad de aprendizaje</b>	<b>10</b>
	<b>Test de evaluación final</b>	<b>1</b>