

PROGRAMA DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA: VENTA ONLINE EN LA EMPRESA: REDES SOCIALES Y HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN

- Horas totales: 50
- Modalidad: TELEFORMACIÓN

REQUISITOS DE ACCESO:

Titulación:

- Sin titulación, pero con experiencia demostrable de al menos 1 año en departamentos comerciales, marketing digital y con conocimientos en RRSS.
- Licenciados, graduados o diplomados en otras ramas educativas pero cuya vinculación profesional se haya desarrollado en el entorno de departamentos comerciales y de marketing, así como conocimientos en RRSS.

Experiencia profesional: Experiencia de al menos 1 año en áreas comerciales o de marketing.

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.

CONTENIDOS FORMATIVOS:

MÓDULO DE FORMACIÓN 1: REDES SOCIALES (RRSS) EN LA EMPRESA

OBJETIVO: Obtener una visión general de las diferentes herramientas que existen en el mercado para potenciar el negocio y convertirse en embajador de la marca.

DURACIÓN: 20 horas

CONOCIMIENTOS/ CAPACIDADES COGNITIVAS Y PRÁCTICAS:

- 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.

MÓDULO DE FORMACIÓN 2: HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL

OBJETIVO: Obtener una visión general de cómo las herramientas de comunicación digital correctamente empleadas ayudan en la gestión del negocio y conocer las ventajas, tanto a nivel usuario como a nivel comercial, de estas herramientas.

DURACIÓN: 20 horas

CONOCIMIENTOS/ CAPACIDADES COGNITIVAS Y PRÁCTICAS:

- 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.

MÓDULO DE FORMACIÓN 3: TÉCNICAS DE VENTA: APLICACIÓN COMERCIAL EN RRSS

OBJETIVO: Aplicar los conocimientos adquiridos en Redes sociales (RRSS) a la gestión comercial, utilizando las diferentes técnicas de venta en función de los perfiles de asesor y de cliente, y convertirse en embajador del negocio y de la marca.

DURACIÓN: 10 horas

CONOCIMIENTOS/ CAPACIDADES COGNITIVAS Y PRÁCTICAS:

- Conocimiento del perfil del vendedor.
- Conocimiento del perfil de cliente.
- Utilización de Técnicas de venta.
- Aplicación de las técnicas de venta Online a través de RRSS.