

## Catàleg d'especialitats

### FAMÍLIA PROFESSIONAL

Comerç i màrqueting

### ÀREA PROFESSIONAL

Màrqueting i relacions públiques

GRUPAF	HORES	CODI FAMÍLIA	CODI ÀREA	IDENTIFICADOR
COMM103	45	COM	COMM	FC01_COMM103_2016

### NOM DE L'ACCIÓ

Comerç electrònic i botiga virtual

### OBJECTIUS

Objectiu: - Presentar les formes de comercialització electrònica, dominant els paràmetres per a la venda en Internet, i valorar la incidència que té el comerç electrònic per a l'economia global i el desenvolupament empresarial.

### CONTINGUTS

1. La botiga on-line1.1. Què és l'e-commerce?1.2. Avantatges i inconvenients del comerç electrònic1.3. Botigues virtuals, tipus de comerç B2B, B2C I B2B2C 2. Eines per crear una botiga en línia2.1. Etapes prèvies a la creació de la botiga virtual; estructura.2.2. Posada en marxa d'una botiga virtual.2.3. Normativa sobre protecció de dades i comerç electrònic .3. Publicitat i màrqueting on-line 3.1. Catàlegs en línia3.2. Publicitat de la botiga virtual3.3. Pla de màrqueting on-line3.4. Xarxes socials a la botiga on-line3.5. Tècniques de fidelització4. Logística4.1. Procés de compres4.2. Gestió de comandes4.3. Sistema de pagament4.4. Distribució : Enviaments de mercaderia5. Atenció al client