



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

Sku: PS1129

Horas: 50

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. Redes Sociales (RRSS) en la empresa. 1.1. Aproximación al nuevo modelo de internet: 1.1.1. Origen. 1.1.2. Tipos. 1.1.3. Ventajas para obtener un mayor rendimiento del negocio. 1.2. Identificación del Community Manager: 1.2.1. Definición. 1.2.3. Habilidades / actitudes. 1.2.4. Funciones. 1.5. Utilización de las Redes Sociales (RRSS): 1.5.1. Introducción. 1.5.2. Aplicaciones comerciales en la empresa. 1.6. Caracterización de RRSS: 1.6.1. Facebook. 1.6.2. Instagram. 1.6.3. LinkedIn. 1.6.4. Twitter. 1.7. Uso de otras RRSS: 1.7.1. Whatsapp. 1.7.2 Youtube. 2. Herramientas de comunicación digital. 2.1. Aproximación al Outlook 365. 2.2. Redacción de mensajes. 2.3. Configuración de bandejas y cuentas. 2.4. Conocimiento de otros elementos de Outlook 365. 2.5. Acercamiento a la aplicación Teams. 2.6. Creación de un entorno de trabajo. 2.7. Valoración del Teams como hub de productividad para el negocio. 3. Técnicas de venta: Aplicación comercial en RRSS. 3.1. Conocimiento del perfil del vendedor. 3.2. Conocimiento del perfil de cliente. 3.3. Utilización de Técnicas de venta. 3.4. Aplicación de las técnicas de venta Online a través de RRSS.