



## **COMM107PO. Internet como canal de comercialización y de relación con los clientes.**

**Sku:** PS\_COMM107PO

**Horas:** 15

**Formato:** HTML

### **OBJETIVOS**

- Familiarizarse con varios tipos de comunicaciones a través de internet, tales como correo electrónico, mensajería instantánea y navegación guiada.
- Familiarizarse con el software CRM en las relaciones con los clientes.
- Familiarizarse con los diferentes modelos de venta y negocio vinculados a internet y la seguridad en el uso de internet.

### **CONTENIDOS**

- **Unidad 1. Introducción**
  - Internet
  - Internet en la empresa
- **Unidad 2. Uso de los principales navegadores. Optimización de los métodos de búsqueda**
  - Conectarnos a internet
  - La world wide web
  - El navegador web
  - Google. El buscador
  - Buscar información en un portal
- **Unidad 3. Las comunicaciones a través de internet: correo electrónico, mensajería**

- Correo electrónico
- Mensajería instantánea
- Navegación guiada
  
- **Unidad 4. Modelos de comercio a través de internet**
  - Modelos de venta
  - Modelos de negocio
  
- **Unidad 5. El concepto de intranet y extranet**
  - Intranet
  - Extranet
  
- **Unidad 6. La relación con el cliente a través de internet, introducción a las principales**
  - Software CRM. Productos comerciales y con licencia GPL
  
- **Unidad 7. Introducción a las herramientas de seguridad en internet. Medios de pago en**
  - La seguridad
  - Causas de los problemas de seguridad
  - Arquitectura de la seguridad
  - Entidades y medios de pago
  - Recomendaciones de seguridad como usuario de internet
  - Malware