



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