



## Internet como canal de venta

**Sku:** CT0757

**Horas:** 17

**Formato:** HTML

## CONTENIDOS

1. Las relaciones comerciales a través de Internet 1.1. B2B 1.2. B2C 1.3. B2A 2. Utilidades de los sistemas online 2.1. Navegadores: uso de los principales navegadores 2.2. Correo electrónico 2.3. Mensajería instantánea 2.4. Teletrabajo 2.5. Listas de distribución y otras utilidades: gestión de la relación con el cliente online 3. Modelos de comercio a través de Internet 3.1. Ventajas 3.2. Tipos 3.3. Eficiencia y eficacia 4. Servidores online 4.1. Servidores gratuitos 4.2. Coste y rentabilidad de la comercialización online