

FORMACIÓ EN E-COMMERCE: ESPECIALITZA'T

El Comerç Electrònic o e-commerce és la nova forma de negoci que sorgeix a partir d'internet com a alternativa als canals de venda tradicionals. Amb un creixement exponencial any rere any, aquest nou canal en línia permet arribar als potencials compradors arreu del món i en múltiples dispositius, reduint de manera significativa la infraestructura necessària per vendre i multiplicant el nombre de clients que es poden aconseguir.

- **Dates i horaris:** de l'11 al 18 de desembre, de 9 a 14 h
- **Durada:** 30 hores
- **Dirigit a:** aquelles persones que volen especialitzar-se o completar la seva formació a l'entorn del màrqueting digital i les vendes. Emprenedors en l'entorn online que necessiten les eines necessàries per posar en marxa un comerç electrònic.
- **Objectius:** millorar la competitivitat, capacitació i professionalització dels comerciants minoristes, dotant-los dels coneixements digitals perquè puguin incorporar-los a les estratègies de màrqueting, vendes, publicitat i comunicació dels seus comerços.

Adquirir els coneixements necessaris per integrar els canals digitals en les seves accions de vendes.

Aprendre diferents tipus d'estratègies de captació, fidelització i vinculació -engagement- en entorns digitals.

Aprendre a posicionar el seu comerç en cercadors com Google i calcular la rendibilitat de les seves accions digitals i la millora de resultats.

- **Preu:** 780 €. Inclou tota la documentació i el certificat d'assistència de la CCIS.
- **Col·laboració tècnica:** **Fernando Ramoneda** - Co Fundador i director general a Iniced, Co Fundador de Incubame i Voltime. Expert en desenvolupament de negoci internacional i formació digital. Més de 20 anys d'experiència en direcció comercial d'empreses nacionals i multinacionals. Emprenedor i empresari del sector turisme i internet. Impulsor de la transformació digital de les organitzacions i de les persones.

Paul Llambí - CEO de Marketers Group. Àmplia experiència en digitalització d'empreses i elaboració d'estratègies de màrqueting. Premi GEMA 2012 a la Gestió Empresarial en la Mediació Asseguradora premi INESE a la innovació pel portal securbonus.com.

Lluís Serra - Director, tutor i professor del Postgrau en eCommerce i Cross Channel. Compta amb una àmplia experiència com a formador i ponent de diferents temàtiques vinculades al món d'internet i l'eCommerce. Membre del Comitè Executiu del Consell de Comerç Electrònic d'Espanya.

Continua pàgina següent >

FORMACIÓ EN E-COMMERCE: ESPECIALITZA'T

PROGRAMA - continuació

Mòdul Introductori

- L'impacte del comerç electrònic en la nova economia andorrana
- Aspectes legals d'un e-commerce

Mòdul 1

- Desenvolupament d'un e-commerce I: tecnologia i botiga en línia
- Models de negoci en comerç electrònic
- Eines complementàries en un e-commerce
- Plataformes comerç electrònic Open Source
- Plataformes de blogging Open Source

Mòdul 2

- Crear una botiga online I: domini i hosting
- Crear una botiga online II: la importància dels partners en la programació, en el disseny web i la usabilitat
- Desenvolupament d'un e-commerce II: elements claus d'una botiga online
- El nou comprador del segle XXI
- Catàleg i carret de compra

Mòdul 3

- Mecanismes de promoció i ofertes
- Processos de compra
- Cercador i personalització
- Brand màrqueting a un e-commerce
- Performance màrqueting i seguiment de resultats en un comerç electrònic

Mòdul 4

- Desenvolupament d'un e-commerce III: operacions, mitjans de pagament i tendències en l'e-commerce
- La logística: el gran repte dels e-commerce
- Gestió de comandes i atenció al client
- Mitjans de pagament en comerç electrònic

Mòdul 5

- Tendències en la forma de consumir dels clients
- Altres tendències en comerç electrònic: CrossChannel
- Fidelització de clients en un comerç electrònic I: tècniques i segmentació
- Fidelització de clients en un comerç electrònic II: eina de seguiment

Curs subvencionat per:

**BancSabadell
d'Andorra**

