

# Datos de Identificación

Familia Profesional	COMERCIO Y MARKETING	Área	Compraventa
Denominación	Venta online.	Duración	30
Unidad Formativa o Módulo Formativo <sup>1</sup>	Nombre	Código	
	Venta online.	UF0032	
Certificado de Profesionalidad	Nombre	Código	
	GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS	COMT0411	

## Competencia General

- Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.

## Contenidos y Secuenciación

UD I Internet como canal de venta

- Las relaciones comerciales a través de Internet:
  - B2B, • B2C, • B2A
- Utilidades de los sistemas online:
  - Navegadores: Uso de los principales navegadores
  - Correo electrónico.
  - Mensajería instantánea. • Teletrabajo.
  - Listas de distribución y otras utilidades: gestión de la relación con el cliente online. – Modelos de comercio a través de Internet.
  - Ventajas.
  - Tipos.
  - Eficiencia y eficacia.
- Servidores online:
  - Servidores gratuitos.
  - Coste y rentabilidad de la comercialización online.

<sup>1</sup> Solamente para acciones asociadas a Certificados de Profesionalidad

## UD 2 Diseño comercial de páginas web

- El internauta como cliente potencial y real.
  - Perfil del internauta.
  - Comportamiento del cliente internauta.
  - Marketing viral: aplicaciones y buenas conductas.
- Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web.
  - Partes y elementos del diseño de páginas web.
  - Criterios comerciales en el diseño de páginas web. • Usabilidad de la página web.
    - Tiendas virtuales:
  - Tipología de tiendas virtuales.
  - El escaparate virtual.
  - Visitas guiadas.
  - Acciones promocionales y banners.
- Medios de pago en Internet:
  - Seguridad y confidencialidad.
  - TPV virtual,
  - transferencias,
  - cobros contrareembolso.
- Conflictos y reclamaciones de clientes:
  - Gestión online de reclamaciones.
  - Garantías de la comercialización online.
  - Buenas prácticas en la comercialización online.
- Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos

Unidades Didácticas	Duración
UD I Internet como canal de venta	15
UD 2 Diseño comercial de páginas web	15

## Capacidades y Criterios de Evaluación

C1: : Definir las variables y utilidades disponibles en Internet -páginas web, servidores y software a nivel usuario- para la comercialización online de distintos tipos de productos y servicios

C2: Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas para la comercialización aplicando técnicas de venta adecuadas.

C3: Aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las situaciones comerciales online.