

Fundamentos para a Creación dun Proxecto de Comercio Electrónico



Acelera o teu camiño cara á transformación dixital



Duración:
• 50 horas



Modalidade:
• Online



Titulación:

• Diploma de aproveitamento
avalado pola Xunta de Galicia

Esta actividade formativa está destinada a todos os **traballadores autónomos** de Galicia, independentemente da súa actividade.

www.autonomosdixitais.com



**XUNTA
DE GALICIA**



Introducción e obxectivos

O impacto económico provocado pola pandemia Covid-19 é especialmente relevante entre as pemes e o persoal autónomo. As consecuencias directas estanse a producirse neste momento e continuarán durante varios meses máis debido ao deterioro previsto da situación económica, que sen dúbida afectará á actividade e ás vendas futuras.

Ante este ambiente desfavorable, é necesario tomar medidas que sirvan para mellorar as perspectivas de recuperación no menor prazo de tempo posible. Neste sentido, o comercio electrónico experimentou un auxe importante e converteuse nunha canle empresarial clave para a supervivencia dos autónomos.

Con esta actividade formativa, os participantes adquirirán as habilidades necesarias para deseñar, crear, posicionar e xestionar todas as fases dun proceso de venda en liña.

Obxectivos da formación

Os obxectivos fundamentais desta actividade formativa son:

- ✓ Identificar os conceptos básicos de calquera negocio en liña.
- ✓ Coñecer os mecanismos e ferramentas de seguridade no comercio electrónico.
- ✓ Adquirir as habilidades necesarias para desenvolver un plan de mercadotecnia e posicionamento do negocio.
- ✓ Identificar as mellores canles de distribución e loxística segundo a súa actividade.



Contidos

A actividade formativa divídese en 3 módulos

Módulo I: Comercio electrónico

1 **Conceptos básicos de comercio electrónico**

- 1.1. Introducción ao comercio electrónico.
- 1.2. Clasificación do comercio electrónico.
- 1.3. Tipos de negocio.

2 **Aspectos legais do comercio electrónico.**

- 2.1. Comunicación comercial.
- 2.2. Contratación na internet.
- 2.3. Comercio electrónico seguro.
- 2.4. Responsabilidade.
- 2.5. Usos na Internet.
- 2.6. Propiedade intelectual.

Módulo II: Comercialización

1 **Conceptos básicos de mercadotecnia.**

- 1.1. Marketing: concepto e evolución.
- 1.2. Elementos do mercado.
- 1.3. Variables de mercadotecnia.
- 1.4. Plan de mercadotecnia.

2 Marketing en Internet

- 2.1. Plan de mercadotecnia dixital.
- 2.2. Produto.
- 2.3. Prezo.
- 2.4. Distribución.

3 Ferramentas de promoción e promoción na internet.

- 3.1. Campaña de correo electrónico.
- 3.2. Banner.
- 3.3. Anuncios clasificados
- 3.4. Programas asociados.
- 3.5. Buscadores.
- 3.6. Autorespondentes
- 3.7. Grupos de novas.
- 3.8. Boletín-E.
- 3.9. Programas de xestión de relacións con clientes (CRM).

Módulo III: Loxística

1 Dimensión.

2 Tipo de cliente / destino.

3 Evolución dun mercado.

4 Competencia.

5 Como identificar a competición.

6 Vantaxe competitiva.

7 Prezo.

8 Técnicas de prezos.

- 9** Política de prezos.
- 10** Distribución e loxística.
- 11** Canles de distribución.
- 12** Solucións loxísticas.
- 13** Comercio electrónico e loxística.
- 14** Promoción.
- 15** Tipos de promocións.
- 16** Previsión de vendas.
- 17** Como calcular as previsións de vendas





Modalidade e metodoloxía de impartición

A modalidade de ensino será de formación mediante **teleformación** e terá unha duración de **50 horas**.

Para a entrega desta acción formativa, propoñemos unha **metodoloxía de ensino baseada en competencias**.

As competencias son a forma en que se definen as habilidades específicas que debe ter unha persoa para resolver unha determinada tarefa. Deste xeito, o alumno pasa, non só a adoptar un papel proactivo, senón a ocupar o lugar central do proceso de ensino-aprendizaxe, reforzando a súa capacidade de decisión, a súa autonomía e emprendemento.

O xeito de garantir que as competencias son adquiridas é a través dun modelo de aprendizaxe baseado na realización de tarefas, entendida como **"aprender facendo"**, e dirixida a resolver problemas significativos propostos polo dinamizador, que os estudantes resolverán de forma colaborativa, facendo uso tanto de estratexias de traballo en grupo (crowdlearning) como de traballo individual mediante as ferramentas sincrónicas e asíncronas das que dispón a plataforma.

Así, para garantir a transferencia de coñecementos conceptuais, procedimentais e, sobre todo, actitudinais, o titor propón continuamente unha serie de actividades aos seus alumnos a través das cales poidan demostrar a adquisición destes coñecementos.





Fases de aprendizaxe

FASE INICIAL

Ao comezo da acción formativa, o titor-formador dá a benvinda ao alumno, consistente en realizar a súa presentación a través da plataforma virtual.

Pola súa banda, os estudantes participarán realizando:

- **Proba de coñecemento inicial:** esta proba realízase o día inicial do curso e consta dunha serie de elementos tipo test cuxa función é definir o nivel de coñecemento co que cada alumno chega ao curso.
- **Foro de presentación:** a publicación deste foro na plataforma realízase o mesmo día que comeza a acción formativa e a súa función principal é a presentación dos alumnos.

FASE DE DESENVOLVEMENTO:

Durante o desenvolvemento da acción formativa, concretamente unha semana despois do inicio da acción formativa, o titor-formador manterá contacto con aqueles participantes que, despois deste tempo, aínda non iniciaron a súa formación.

Inherente á participación de estudantes no foro do ecuador do curso, e ao mesmo tempo que se propón a consecución deste fito para o alumno, o titor-formador realiza o contacto, na metade da acción formativa, cos participantes, co fin de supervisar de xeito óptimo o progreso da formación.

Este é o momento no que se deberían establecer as medidas destinadas a reconducir o proceso de formación.

Pola súa banda, os estudantes poden acceder:

- **As unidades didácticas:** distribuiranse ao longo do horario do curso en función do número de unidades en que se divide o contido e da carga docente de cada unha delas.
- **Os exames parciais que se realizarán ao longo do curso.** Programaranse un mínimo de tres exames parciais, distribuídos ao longo do calendario do curso, correspondentes a cada módulo e sempre antes dun exame final.
- **Foro Ecuador:** consistente nun foro de seguimento dos estudantes que indica que se alcanzou o fito a medio curso, o que o converte nun punto moi importante para o seguimento da implementación da acción formativa.



Fases de aprendizaxe

FASE DE PECHE:

Ao finalizar a acción formativa, o titor-formador realizará o contacto ao final do curso, co fin de avaliar tanto o grao de adquisición de habilidades por parte dos estudantes, como a orientación cara á consecución dos obxectivos preestablecidos. Este contacto ten lugar a semana anterior ao remate do curso.

O titor-formador realizará previamente un contacto de reforzo final, cuxos destinatarios son aqueles participantes que non completaron con éxito o proceso de ensino-aprendizaxe.

Pola súa banda, os estudantes poden realizar:

- **Revisión xeral:** este fito terá lugar como mínimo 3 días antes do remate do curso e sempre antes do exame final. Consiste nun breve percorrido por aspectos máis representativos do contido.
- **Exame final:** realizarase entre dous ou tres días antes do remate do curso. Consiste nunha avaliación xeral dos contidos estudados ao longo da acción formativa.
- **Foro de clausura e despedida:** consistente na publicación da despedida polo titor aos membros do grupo-clase. Terá lugar os últimos dous días do curso.

Seguimento e avaliación

Para que un participante realice con éxito a actividade formativa, debe **completar polo menos o 75% dos controis de aprendizaxe**. Hai 4 controis: 1 por módulo formativo e 1 control final.

Os participantes que os realicen recibirán un diploma de participación ou un diploma coa cualificación se, ademais de completalos, superan a nota mínima establecida en cada control.



XUNTA
DE GALICIA

Acelera o teu camiño cara á transformación dixital

www.autonomosdixitais.com

