ACADEMIA INTEGRAL
CENTRO DE NUEVAS TECNOLOGIAS

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE DEL ÉXITO

Guía del Curso

ADGD14 VENTA ONLINE EN LA EMPRESA: REDES SOCIALES Y HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN

Modalidad de realización del curso: Online

Titulación: Diploma acreditativo con las horas del curso

OBJETIVOS

Este Curso ADGD14 VENTA ONLINE EN LA EMPRESA: REDES SOCIALES Y HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Administración y gestión. Con este CURSO ADGD14 VENTA ONLINE EN LA EMPRESA: REDES SOCIALES Y HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN el alumno será capaz de Conocer las diferentes herramientas que en la actualidad permiten interaccionar digitalmente desde un punto de vista social (Redes Sociales – RRSS), aplicando los conocimientos adquiridos a la venta de productos a través de estos medios digitales, reforzando el negocio del e-Commerce y convirtiéndose en pequeño “influencer” embajador y comercial digital de la marca que representa.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. REDES SOCIALES (RRSS) EN LA EMPRESA

1. Aproximación al nuevo modelo de internet:
2. - Origen.
3. - Tipos.
4. - Ventajas para obtener un mayor rendimiento del negocio.

5. Identificación del Community Manager:
6. - Definición.
7. - Habilidades / actitudes.
8. - Funciones.
9. Utilización de las Redes Sociales (RRSS):
10. - Introducción.
11. - Aplicaciones comerciales en la empresa.
12. Caracterización de RRSS:
13. - Facebook.
14. - Instagram.
15. - LinkedIn.
16. - Twitter.
17. Uso de otras RRSS:
18. - Whatsapp.
19. - Youtube.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL

1. Aproximación al Outlook 365.
2. Redacción de mensajes.
3. Configuración de bandejas y cuentas.
4. Conocimiento de otros elementos de Outlook 365.
5. Acercamiento a la aplicación Teams.
6. Creación de un entorno de trabajo.
7. Valoración del Teams como hub de productividad para el negocio.

UNIDAD DIDÁCTICA 3 TÉCNICAS DE VENTA: APLICACIÓN COMERCIAL EN RRSS

1. Conocimiento del perfil del vendedor.
2. Conocimiento del perfil de cliente.
3. Utilización de Técnicas de venta.
4. Aplicación de las técnicas de venta Online a través de RRSS.

C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga

Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941

www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es

ACADEMIA INTEGRAL
CENTRO DE NUEVAS TECNOLOGIAS