

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO

Guía del Curso

COMM099PO ESTRATEGIAS DE VENTA OMNISCANAL Y EXPERIENCIA DE CLIENTE

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Este CURSO COMM099PO ESTRATEGIAS DE VENTA OMNISCANAL Y EXPERIENCIA DE CLIENTE le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Comercio y marketing. Con este CURSO COMM099PO ESTRATEGIAS DE VENTA OMNISCANAL Y EXPERIENCIA DE CLIENTE el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y conocer y ejercer los principios, herramientas y operativas necesarias para analizar mercados y modelos de negocio de los nuevos mercados digitales, aplicando las estrategias necesarias para el desarrollo como empresa digital (customer experience), así .

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ECOMMERCE

1. Concepto
2. Modelos de negocio en la red
3. Ventajas e inconvenientes frente al mercado tradicional
4. Tipos de comercio electrónico
5. Relación con el cliente-proveedor
6. El proceso de compra

7. Comercio electrónico según el medio utilizado

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MEDIOS DE PAGO DIGITALES

1. Introducción a los medios de pago
2. Datos
3. Agentes
4. Sistemas de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CUSTOMER JOURNEY Y BUYER PERSONA

1. Introducción al customer journey
2. Fases de la experiencia de cliente
3. Propuestas de mejora
4. Herramientas para crear un Customer Journey
5. Tendencias
6. Introducción al buyer persona
7. Cómo crear tu Buyer Persona
8. Herramientas



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