



DESARROLLO DE UN MODELO DE PLANEACION ESTRATEGICA DE NEGOCIOS ELECTRONICOS

Los avances tecnológicos en el campo de la información y la comunicación han generado en el sector productivo una nueva dinámica de negocios, competitiva y en sintonía con las necesidades del mercado.

En este contexto y con el fin de proporcionar las herramientas que aporten al fortalecimiento de las estrategias de marketing a nivel empresarial, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA pone a disposición el programa de formación Desarrollo de un modelo de planeación estratégica de negocios electrónicos, con el cual se busca orientar al aprendiz sobre planes estratégicos para el sector productivo y los procesos de comercio electrónico, facilitando el fortalecimiento empresarial y el crecimiento económico. Esta formación complementaria pretende brindar a las personas vinculadas con el sector productivo herramientas para realizar un proceso de ventas de manera organizada y así lograr los objetivos propuestos.

El SENA ofrecerá el programa DESARROLLO DE UN MODELO DE PLANEACION ESTRATEGICA DE NEGOCIOS ELECTRONICOS, con elementos de formación profesional, social, cultural y tecnológica. Centrada desde el hacer, incorporando los elementos cognitivos y actitudinales para desarrollar en el aprendiz competencias técnicas, cognoscitivas y comportamentales que lo acreditan y lo hacen pertinente y coherente con su misión, innovando permanentemente de acuerdo con los cambios tecnológicos, tendencias, necesidades del sector empresarial y de los mismos trabajadores. Impactando positivamente en la productividad, la competitividad, la equidad y el desarrollo del país.

Contenido

- Planeación estratégica.
- Concepto: misión, visión, objetivos, políticas de calidad y responsabilidad social.
- Internet, comercio electrónico y negocios electrónicos.
- Análisis de mercado.
- Matriz dofa.
- Categorías de negocios electrónicos.
- Evolución de los negocios electrónicos.
- Productos, servicios y procesos (segmentación del mercado).
- Diseño de estrategias e-commerce.
- Estrategias de valor agregado para negocios electrónicos.



Habilidades que Desarrolla

- Identificar la planeación estratégica de la organización.
- Comprender los conceptos de comercio y negocio electrónico.
- Analizar la situación de la empresa para la implementación de un negocio electrónico.
- Integrar categorías de negocios electrónicos en la planeación estratégica.
- Reconocer los cambios y la evolución de los negocios electrónicos.
- Proponer productos o servicios para un negocio electrónico, teniendo en cuenta sus características.
- Diseñar estrategias de marketing para negocios electrónicos. Garantizar confianza y credibilidad en los clientes.

Requisitos de Ingreso

Se requiere que el aprendiz tenga buenos hábitos de lectura, acceso a Internet y tecnología como computador. Además dominio de los elementos básicos relacionados con el manejo de herramientas informáticas y de comunicación: correo electrónico, software para ofimática, navegadores.

Inscríbese aquí! 