



Planeación de la Estrategia de Ventas a Través del Comercio Electrónico

Con el programa de formación Planeación de la estrategia de ventas a través del comercio electrónico, el Servicio Nacional del Aprendizaje - Sena, aporta a la productividad y competitividad de las empresas y del país, porque busca que los emprendedores y empresarios, generen riqueza sostenible a partir de la generación de valor para incrementar la rentabilidad de sus organizaciones mediante el ejercicio del comercio electrónico.

Se busca que los emprendedores y empresarios logren mayores habilidades con las tecnologías de la información y la comunicación TICs aplicadas a la gestión estratégica de sus organizaciones para que con éxito asuman los retos que allega la globalización, la cual propició la internacionalización de los mercados y por supuesto el acceso a los mercados globales, ejerciendo el comercio electrónico.

El anterior planeamiento, permite comprender, además, que el comercio electrónico se nutre y fortalece con la captura de información, el procesamiento y enrutamiento de órdenes de compra de una manera segura y confiable; así mismo, facilita el análisis de los hábitos comerciales de los clientes para mejorar el esquema del comercio en línea y por supuesto de las estrategias de comercio.

Así mismo, el comercio electrónico al ser una transacción comercial en la cual las partes interactúan a través de medios electrónicos hace posible y soporta cambios que se presentan en la economía mundial, tanto en su organización como en su forma de actuar, caracterizados principalmente por las siguientes condiciones:

- a. Incremento de la capacidad de proveedores
- b. Incremento de la competitividad global en todo el planeta
- c. Incremento de las expectativas de los consumidores, cada día son más exigentes.

El SENA ofrece este programa con todos los elementos de formación profesional, sociales, tecnológicos y culturales, aportando como elementos diferenciadores de valor agregado metodologías de aprendizaje innovadoras, el acceso a tecnologías de última generación y una estructuración sobre métodos más que contenidos, lo que potencia la formación de ciudadanos librepensadores, con capacidad crítica, solidaria y emprendedora, factores que lo acreditan y lo hacen pertinente y coherente con su misión, innovando permanentemente de acuerdo con las tendencias y cambios tecnológicos y las necesidades del sector empresarial y de los trabajadores, impactando positivamente la productividad, la competitividad, la equidad y el desarrollo del



país.

Contenido

- Segmentación de mercados, premisas, criterios, políticas, métodos.
- Clientes, tipos, perfil, fidelización.
- Comercio electrónico, negocio electrónico.
- Tipos de negociación, clasificación,
- Tipos de negocio, publicidad.
- Modelos de negocio
- Tiendas en línea.
- Modelos de ingreso, tipos, estructuración.
- Entradas de información en la tienda en línea.
- Nombres de dominio, características.

Habilidades que Desarrolla

- Identificar las características de los clientes, tipos de negociación, mejoras en el producto o servicio de acuerdo con la segmentación y el mercado.
- Clasificar los clientes y tipos de negociación.
- Determinar el perfil de los clientes de acuerdo con el tipo de negociación.
- Implementar la captura de información para el desarrollo de una página web.
- Generar reporte de asesoría a los clientes.
- Determinar la clasificación de los clientes mediante la información obtenida a través de la página web.
- Verificar el diseño de página web para compra y venta de productos o servicios.
- Validar el diseño de la página web según los tipos de negociación e-commerce.
- Presentar los productos o servicios a los clientes.
- Determinar la presentación de los productos o servicios mediante catálogos o portafolios a través de la página web.
- Implementar la negociación en e-commerce de acuerdo a los protocolos de la empresa.
- Validar el manejo de la información en la página web.
- Utilizar los tipos de negociación e-commerce de acuerdo con las normas de la organización.
- Cerrar la venta de un producto o servicio a través de la página web.
- Seleccionar la información en la página web para la apropiación de los clientes.
- Asegurar la información confidencial que presentan los clientes en la



página web.

Requisitos de Ingreso

Se requiere que el aprendiz tenga 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! 