



## Guía Didáctica

Venta online (UF0032)

## **Objetivos**

---

### □ **Objetivos Generales**

- Definir las variables y utilidades disponibles en Internet -páginas web, servidores y software a nivel usuario- para la comercialización online de distintos tipos de productos y servicios.
- Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas para la comercialización aplicando técnicas de venta adecuadas.
- Aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las situaciones comerciales online.

### □ **Objetivos Específicos**

- Conocer las relaciones comerciales a través de internet.
- Contar con todas aquellas herramientas necesarias para la utilización de sistemas online.
- Ser capaz de identificar todos aquellos modelos de importancia que podemos encontrarlos en un entorno de venta online.
- Identificar las ventajas que ofrece la elección de un negocio online, así como la eficacia y eficiencia que resultan de la utilización de dichos sistemas de apertura del negocio tanto geográficamente como temporalmente.
- Conocer la existencia de servidores de internet gratuitos o se pago y ser capaz de tomar una decisión sobre el tipo de servidor a utilizar en la Empresa atendiendo a los objetivos de la misma.
- Indagar sobre todos los costes a asumir para la consecución de la rentabilización de las operaciones online.
- Estudiar el comportamiento del internauta para dirigirlo a planes de acción de venta online de la Empresa.
- Conocer los criterios comerciales a la hora de diseñar la página web de la Empresa.

- Ser capaz de distinguir las distintas partes de una página web con la finalidad de hacerla más usable por el internauta.
- Identificar los distintos tipos de tiendas virtuales, así como las acciones promocionales de la empresa a través de banners para la consecución de los objetivos fijados.
- Reconocer la seguridad y confidencialidad en las distintas formas de pago a través de internet.
- Conocer las distintas formas de pagos online que son instrumento fundamental para la consecución del objetivo marcado de la venta.
- Complimentación de reclamación de clientes online, así como la existencia de garantías de la comercialización online.
- Conocer las distintas herramientas para diseñar una página web.

## Contenidos

<b>30 horas</b>	<b>UF0032: Venta online</b>
15 horas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidad 1: Internet como canal de venta                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Las relaciones comerciales a través de internet</li> <li>• Utilidades de los sistemas online</li> <li>• Modelos de comercio a través de internet</li> <li>• Servidores online</li> </ul> </li> </ul>
15 horas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidad 2: Diseño comercial de páginas web                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• El internauta como cliente potencial</li> <li>• Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas</li> <li>• Tiendas virtuales</li> <li>• Formas de pago en internet</li> <li>• Conflictos y reclamaciones de clientes</li> <li>• Aplicaciones a nivel de usuario para el diseño de páginas web</li> </ul> </li> </ul>
<b>30 horas</b>	<b>2 unidades didácticas</b>