

**DURACIÓN:** 30 horas

**CONTENIDOS**

**1. DEL PRODUCTO AL CLIENTE**

- 1.1. Transformación de mercados, productos, medios, tecnologías.
- 1.2. Las repercusiones para el marketing, producto, precio, distribución y comunicación.
- 1.3. La personalización de las herramientas del marketing.
- 1.4. Competir según el servicio y el valor añadido.
- 1.5. Hacia una comunidad de clientes.
- 1.6. Los protocolos y lenguajes de Internet.
- 1.7. Perfil del usuario de Internet.
- 1.8. Internet como medio de comunicación, sus usos y abusos.

**2. COMERCIO ELECTRÓNICO**

- 2.1. Conocimiento del medio virtual.
- 2.2. Actividades y actores del e-commerce.
- 2.3. Instrumentos de comercio y seguridad.

**3. MARKETING-MIX EN INTERNET**

- 3.1. Decisiones de producto, precio y comunicación en Internet.
- 3.2. Marketing Directo.
- 3.3. Distribución.

**4. PUBLICIDAD ON-LINE**

- 4.1. Plan estratégico de comunicación y branding.
- 4.2. Campañas, actuaciones y mensajes: distintos modelos.
- 4.3. Gestión externa: instrumentos (agencias, adword).
- 4.4. Recursos 2.0: blogs.

4.5. Recursos 2.0: redes sociales.

4.6. Recursos 2.0: portales colaborativos.

## **5. MEDIOS DE PAGO Y TRANSACCIONES SEGURAS**

5.1. Medios de pago no bancarios.

5.2. Medios de pago bancarios tradicionales.

5.3. Medios de pago bancarios específicamente desarrollados para los nuevos canales digitales interactivos.

5.4. Evolución de los medios de pago.

## **6. GESTIÓN DE CLIENTES**

6.1. Gestión on-line de clientes: características específicas.

6.2. Clasificación y tipologías.

6.3. Software CRM.