



CURSO  
**COMERCIO ELECTRÓNICO,**  
CLAVES PARA CREAR UNA TIENDA VIRTUAL DE ÉXITO  
(30 HORAS)

CONVENIO



## CURSO COMERCIO ELECTRÓNICO, CLAVES PARA CREAR UNA TIENDA VIRTUAL DE ÉXITO

Proporcionar conceptos necesarios que le permitan al participante comprender el entorno del comercio electrónico desde el uso de las diferentes herramientas, metodologías y estrategias que les posibilite el desarrollo de proyectos integrales para la venta de productos y/o servicios en la web.

### Dirigido a:

Técnicos, Tecnólogos o profesionales de áreas de mercadeo, comunicaciones, ventas y afines que deseen complementar su formación en el área de comercio electrónico, como también emprendedores que quieran iniciar su modelo de negocio en ventas vía web o aquellos que deseen potenciar y mejorar la gestión del comercio electrónico existente en sus empresas.

### Metodología:

Cada módulo se desarrollara a través de debates, intercambio de ejemplos, ejercicios prácticos y estudio autónomo. Al inicio del programa se tendrá una presentación conceptos, herramientas, alcances y tendencias. Se llevaran a cabo actividades como análisis de casos, exposiciones, talleres de aplicación, presentaciones con experiencias reales en el área. Se realizará socialización y retroalimentación de los temas tratados.

**Modalidad:** Presencial

### Horarios:

Lunes a viernes 6:30 pm - 9:30 pm

### Incluye:

Certificación / Material de Trabajo  
Sistema de bebidas (Coffee break).



## CONTENIDO DEL CURSO:

### Módulo 1. INTRODUCCIÓN AL E-COMMERCE

- Historia del internet y su impacto en el comercio electrónico.
- Terminología y conceptos
- Clasificación y características de E-commerce
- Infraestructura para el comercio electrónico
- Cadena de valor del E-Commerce
- E-Commerce y globalización

### Módulo 2. ESTRUCTURACIÓN Y CREACIÓN DE TIENDA ONLINE

- Presencia Online y Sitios Web
- Marketing en Redes sociales
- Generación de contenidos
- Email Marketing
- Video Marketing
- Imagen corporativa

### Módulo 3. ESTRATEGIAS DE MARKETING

- Técnicas de marketing, venta y negociación comercial
- Estrategias de comercio electrónico en internet.
- Inteligencia competitiva en la era digital.
- Soluciones en la nube para mejora de competitividad
- Plan de acción comercial.

### Módulo 4. LOGÍSTICA, SEGURIDAD Y NORMATIVIDAD.

- Logística de entrega y reversa
- Medios de pago
- Atención al cliente
- Privacidad, seguridad y confidencialidad
- Marco normativo y regulatorio

### Criterios de evaluación:

Asistencia mínima del 80% a cada uno de los módulos para recibir certificación.

INVERSIÓN  
\$300.000 COP

DURACIÓN  
30 horas

¡PREGUNTA POR NUESTRA  
POLÍTICA DE DESCUENTOS!

## CAPACITADOR: **LAURA ALEJANDRA REINA LAGOS**

Comunicadora Social, interesada en temas de Investigación, Docencia y Tecnologías de la Información y la Comunicación. Experiencia en Docencia Universitaria, Comunicación Organizacional y Corporativa, Marketing Digital, Social Media.

Énfasis en Estrategia Digital, Marketing y Comunicación Asertiva para sectores productivos y educativos. Data, Negocios Online, Facebook Marketing y Copywriting con Énfasis en ventas.

Asesora en Marketing Digital y Branding para la X y XI convocatoria capítulo Norte de Santander de Apps.Co y MinTIC, Estratega digital para Pato de Hule Agencia de Social Media y Marketing, Social Media Manager Proyecto Enjambre - Gobernación Norte de Santander, Consultoría y ejecución de proyectos para el Fortalecimiento Empresarial, Tutora Virtual Universidad de Pamplona.

Certificaciones en Facebook Ads, Google Adwords y manejo de Plataformas Educativas Digitales, Moodle, Gestión de Proyectos entre otros. Maestrante en Paz, Desarrollo y Resolución de Conflictos.

INFORMES:



**M.** +57 318 495 7638  
**E.** [info@enfocoeduca.com](mailto:info@enfocoeduca.com)  
**W.** [www.enfocoeduca.com](http://www.enfocoeduca.com)  
Cúcuta, Colombia  
f @ /Enfocoeduca

CERTIFICADO POR:

