

Curso: FORMACIÓN EN NNTT DIRIGIDA A DIRECTIVOS DE PYMES



MATERIAL ALUMN@:

- ♣ Claves de acceso
- ♣ Guía de usuario (formato .pdf)
- ♣ Manual (formato pdf, disponible on line)

CONTENIDO PLATAFORMA:

- ♣ Páginas totales: 161
- ♣ Nº de ejercicios: 19

OBJETIVOS:

- ♣ Adquirir los conocimientos necesarios para afrontar adecuadamente la comunicación, como un elemento más de las acciones del marketing de la empresa.
- ♣ Conocer los distintos modelos de negocio del comercio electrónico existentes hasta el momento y las distintas estrategias del marketing online.
- ♣ Mostrar el papel de los presupuestos en la planificación de la empresa y aprender a decidir las asignaciones de recursos discrecionales.

CONTENIDOS:

1. HERRAMIENTAS DE COMUNICACIONES: NUEVOS CANALES DE VENTA Y COMUNICACIÓN CON CLIENTES

1.1. Comercio electrónico

2. PORTALES Y TIENDAS VIRTUALES

- 2.1. La lista de la compra
- 2.2. Factores más importantes para el éxito o fracaso de un modelo de negocio
- 2.3. Estrategias
- 2.4. Planificación de una campaña en Internet
- 2.5. Elementos importantes del diseño de la página web
- 2.6. Errores y barreras en el crecimiento del e-commerce
- 2.7. Los nueve problemas del e-business
- 2.8. Selección natural
- 2.9. Revisión de los Modelos de Negocio

3. SEGURIDAD Y MEDIOS DE PAGO. USOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

- 3.1. Encriptación
- 3.2. Requisitos de seguridad en el comercio electrónico
- 3.3. La seguridad
- 3.4. Factores destacables en materia de seguridad
- 3.5. Tratamiento digital de la información
- 3.6. Factores a la hora de implantar un sist de seguridad
- 3.7. Causas de los problemas de seguridad
- 3.8. Arquitectura de la seguridad
- 3.9. Firewalls
- 3.10. Funciones de seguridad
- 3.11. Política antivirus
- 3.12. Ciclo de vida de la seguridad de un entorno
- 3.13. Los atacantes y sus objetivos
- 3.14. Perfil del amenazante y técnicas de ataque
- 3.15. Fases de la implantación de un sist de seguridad
- 3.16. La firma digital
- 3.17. Protección de comunicaciones
- 3.18. Protocolos de seguridad
- 3.19. El movilpago
- 3.20. Entidades y medios de pago
- 3.21. Tipos de e-commerce

4. LEGISLACIÓN ASOCIADA A LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

4.1. Fiscalidad

4.2. Aspectos fiscales

- 4.3. Principios generales que delimitan un marco fiscal
- 4.4. Tributación
- 4.5. Futuro de la tributación
- 4.6. Legislación aplicable
- 4.7. Protección de datos

5. ADMINISTRACIÓN ELECTRÓNICA. PLAN DE CHOQUE (ESPAÑA.ES)

- 5.1. Introducción
- 5.2. Medidas del Plan España.es

6. UTILIZACIÓN DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN PARA: CRM, SCM Y CONTROL DE GESTIÓN

- 6.1. CRM (Customer Relationship Management)
- 6.2. CRM
- 6.3. SCM (Gestión de la cadena de suministros)
- 6.4. Introducción al Cuadro de Mando Integral
- 6.5. Construcción del Cuadro de Mando
- 6.6. La perspectiva Financiera
- 6.7. La perspectiva del Cliente
- 6.8. Perspectiva Interna
- 6.9. Perspectiva de Aprendizaje

7. LA FORMACIÓN Y EL E-LEARNING. FORMACIÓN MIXTA (PRESENCIAL Y ONLINE)

- 7.1. Qué es el e-learning
- 7.2. Tipos de e-learning
- 7.3. Comunicación Síncrona vs. Comunicación Asíncrona
- 7.4. Formación Online vs. Tradicional
- 7.5. Características de la formación online
- 7.6. Ámbitos de la formación online
- 7.7. Componentes del e-learning
- 7.8. Modelos de formación online
- 7.9. Evitar el abandono y la desmotivación
- 7.10. Proveedores de e-learning
- 7.11. Situación del e-learning en España

8. GESTIÓN DE PROYECTOS

- 8.1. ¿Qué es un proyecto?
- 8.2. Concepto de proyecto
- 8.3. El cliente y los objetivos del proyecto
- 8.4. La estructura orgánica