

1. Internet como canal de venta

- 1.1. Las relaciones comerciales a través de Internet
- 1.2. Utilidades de los sistemas online
- 1.3. Modelos de comercio a través de Internet
- 1.4. Servidores online

2. Diseño comercial de páginas web

- 2.1. El internauta como cliente potencial y real
- 2.2. Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web
- 2.3. Tiendas virtuales
- 2.4. Medios de pago en Internet
- 2.5. Conflictos y reclamaciones de clientes
- 2.6. Aplicaciones a nivel de usuario para

Horas: 30

Modalidad: *On line*

Objetivos del Curso:

El objetivo de este curso es conocer las relaciones comerciales que se pueden establecer a través de internet así como los modelos de comercio electrónico que se llevan a cabo a través de la red. Además el alumno aprenderá a analizar el diseño comercial de páginas web y el funcionamiento de las tiendas virtuales.