

# Venta Online en la Empresa: RRSS y Herramientas de Comunicación

---

## Objetivos Didácticos

Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas en internet para la comercialización aplicando las técnicas de venta adecuadas, así como aplicar procedimientos de seguimiento y atención al cliente siguiendo criterios y procedimientos establecidos en las situaciones comerciales online.

---

## Requisitos previos

Trabajadores ocupados de cualquier sector, autónomos o trabajadores en ERTE, ERE o ERETE. Participantes desempleados (plazas limitadas) inscritos como demandantes de empleo en los Servicios Públicos de Empleo.

Participantes Prioritarios: mujeres, los menores de 30 años, los mayores de 45 años, las personas con discapacidad, los parados de larga duración, los trabajadores de Pymes, los trabajadores con contrato a tiempo parcial y trabajadores con contrato temporal, los trabajadores afectados por expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE), los trabajadores incluidos en expedientes de regulación de empleo (ERE) y los trabajadores de empresas en procedimiento de regulación de empleo no afectados por expedientes de regulación temporal de empleo (ERETE) o no incluidos en expedientes de regulación de empleo (ERE).

---

## Metodología

Online-Live (OLL). Aula Virtual y/o Teleformación

---

## Duración

50 horas

# Contenidos

## UNIDAD DIDÁCTICA 1: REDES SOCIALES (RRSS) EN LA EMPRESA

- 1.1 Aproximación al nuevo modelo de internet:
  - Origen.
  - Tipos.
- 1.2 Ventajas para obtener un mayor rendimiento del negocio.
- 1.3 Identificación del Community Manager:
  - Definición.
  - Habilidades / actitudes.
  - Funciones.
- 1.4 Utilización de las Redes Sociales (RRSS):
  - Introducción.
  - Aplicaciones comerciales en la empresa.
- 1.5 Caracterización de RRSS:
  - Facebook.
  - Instagram.
  - LinkedIn.
  - Twitter.
- 1.6 Uso de otras RRSS:
  - Whatsapp.
  - Youtube.

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL

- 2.1 Aproximación al Outlook 365.
- 2.2 Redacción de mensajes.
- 2.3 Configuración de bandejas y cuentas.
- 2.4 Conocimiento de otros elementos de Outlook 365.
- 2.5 Acercamiento a la aplicación Teams.
- 2.6 Creación de un entorno de trabajo.
- 2.7 Valoración del Teams como hub de productividad para el negocio.

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE VENTA: APLICACIÓN COMERCIAL EN RRSS

- 3.1 Conocimiento del perfil del vendedor.
- 3.2 Conocimiento del perfil de cliente.
- 3.3 Utilización de Técnicas de venta.
- 3.4 Aplicación de las técnicas de venta Online a través de RRSS.