

## COMERCIO ELECTRÓNICO

Rechazar esta opción del comercio electrónico a priori, seguro que es perder una oportunidad

### INTRODUCCIÓN

El Comercio Electrónico lleva los últimos años creciendo en cifras muy superiores a los dos dígitos.

Tanto para comprar, como para vender es un canal más de distribución que no hay que rechazar.

### OBJETIVOS

- Saber comprar y vender a través de Internet.
- Conocer los fundamentos esenciales del comercio electrónico.

### DURACIÓN

8 horas, que se desarrollarán durante una jornada laboral.

### DESTINATARIOS

- Empresarios y autónomos que deseen conocer los secretos del comercio electrónico.
- Trabajadores de empresas que tengan intención de realizar operaciones en este canal.

### CONTENIDOS

- Definición
- El estado actual
- Modelos de negocio
- Aspectos jurídicos
  - Ley de comercio
  - LSSI
  - Otra normativa conexas
- Tecnología
  - Dominio
  - Hosting
  - Web
  - Pasarelas de pago
- Seguridad
  - Tecnología
  - Normativa
  - Percepción
- Medios de pago
  - Tarjetas
  - Contra reembolso
  - Transferencia
  - Domiciliación
  - Paypal
  - Otros
- Tipologías
  - B2C
  - B2B
  - B2E
  - C2C
- Internet en la decisión de compra
- Publicidad en Internet
- El futuro del comercio electrónico
  - Móvil
  - TDT
- Fiscalidad
- Casos prácticos

### METODOLOGÍA

Para esta acción formativa se ha diseñado una metodología participativa (taller), donde formador y asistentes trabajarán sobre los contenidos y casos prácticos, con el objetivo de aprender a innovar en formación.

Por ello la participación activa de los asistentes es imprescindible.

### MATERIALES

Los asistentes a esta acción formativa recibirán el siguiente material:

- Presentación de la acción formativa
- Breve manual de contenidos
- Casos prácticos
- Referencias Web y bibliográficas de interés

### OTRA INFORMACIÓN DE INTERÉS

El comercio electrónico ha cambiado los hábitos de muchos consumidores, de hecho sus cifras ofrecen incrementos del 50% al trimestre, sostenidos en los últimos años. En la actualidad se considera Internet como un nuevo canal de distribución.

Como en toda la colección de acciones formativas de “Conocimientos TIC” la principal idea es ofrecer al asistente un panorama completo de las posibilidades de los servicios TIC actuales y futuros.