



Cursos Universitarios

Curso en Mobile e-Commerce (Titulación Universitaria + 8 Créditos ECTS)



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso en Mobile e-Commerce (Titulación Universitaria + 8 Créditos ECTS)

1. Sobre INESEM

2. Curso en Mobile e-Commerce (Titulación Universitaria + 8 Créditos ECTS)

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico

4. Metodología de Enseñanza

5. ¿Por qué elegir INESEM?

6. Orientación

7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Curso en Mobile e-Commerce (Titulación Universitaria + 8 Créditos ECTS)



DURACIÓN	200
PRECIO	260 €
CRÉDITOS ECTS	8
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

NFC | NEBRIJA
FORMACIÓN
CONTINUA

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Cursos Universitarios

- Titulación Universitaria de Mobile e-Commerce con 8 créditos ECTS Expedida por la Universidad Antonio de Nebrija como Formación Continua (NFC) (Bareable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública).

Resumen

El Curso en Mobile e-Commerce es fundamental en el paradigma actual donde la mayoría del tráfico web se realiza desde smartphones. Preparar un buen mobile commerce es una pieza fundamental en las estrategias de marketing digital y comercio electrónico. Este curso aborda aspectos clave como las tendencias en el e-commerce y adaptación a los dispositivos móviles. Gracias a este curso obtendrás las claves y consejos más actuales para diseñar un plan de e-commerce exitoso en modo responsive y multidispositivo que genere ventas, diseñando la estrategia de tu tienda y el marketing digital. Desarrollarás las nociones necesarias en el mercado actual para impulsar negocios digitales y aprovechar las últimas tendencias de consumo.

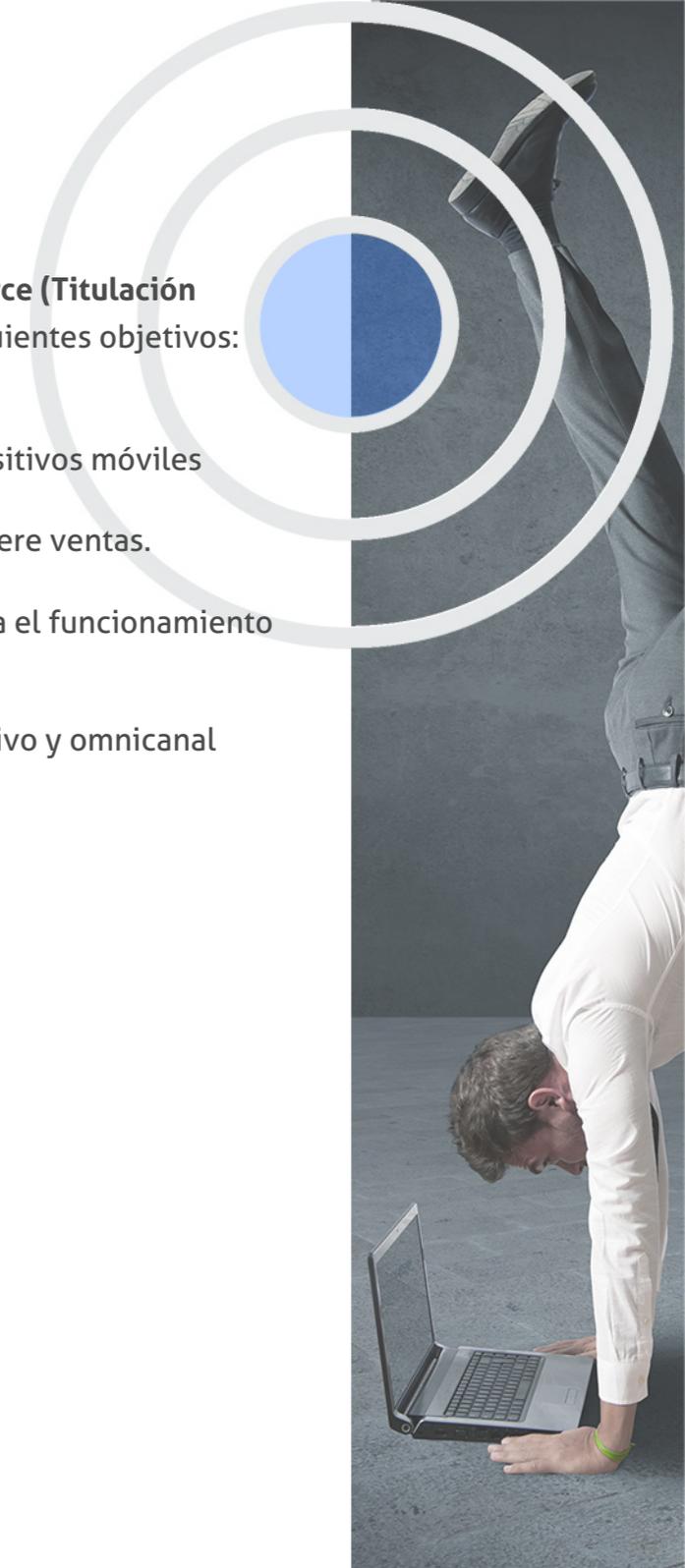
A quién va dirigido

Este Curso en Mobile e-Commerce se dirige especialmente a profesionales del sector marketing y e-commerce, así como marketplaces y otras plataformas digitales. También está diseñado para personas con experiencia en marketing y ventas que deseen actualizar sus nociones para los nuevos hábitos de consumo.

Objetivos

Con el Cursos Universitarios **Curso en Mobile e-Commerce (Titulación Universitaria + 8 Créditos ECTS)** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer el actual paradigma de consumo en dispositivos móviles
- Poder lanzar un mobile commerce exitoso que genere ventas.
- Dominar los aspectos de marketing necesarios para el funcionamiento del e-commerce
- Entender al cliente desde un modelo multidispositivo y omnicanal





¿Y, después?

Para qué te prepara

Con este Curso en Mobile e-Commerce estarás preparado para generar ventas online para cualquier dispositivo, con estrategias adaptadas específicamente para los smartphones y su experiencia de uso. Tendrás los conocimientos y las mejores prácticas de los casos recientes de éxito a tu alcance, de modo que contarás con experiencia al haberte graduado. Además profundizarás en el marketing alrededor del e-commerce.

Salidas Laborales

Tras graduarte, las principales salidas profesionales para este Curso en Mobile e-Commerce incluyen puestos como director de e-commerce, experto en marketing digital, CRO specialist, trafficker digital, especialista en mobile marketing y comercial. También puedes trabajar como consultor de estrategias de marketing y comercio electrónico para empresas digitales.

¿Por qué elegir INESEM?



Unidad didáctica 1.

Planificación para generar ingresos: modelos de negocio online

1. Modelos de negocio online: Contextualización
2. Modelos de negocio online según los participantes en las transacciones
3. Tipos de negocio online
4. Modelos de negocio basados en internet
5. Basados en las redes inter-organizacionales
6. Otros modelos de negocio

Unidad didáctica 2.

Proceso de compra en comercio electrónico: fases, cadena de valor y beneficios y el intercambio de productos online

1. Fases del proceso de compra
2. Carro de la compra
3. Cadena de valor en el comercio electrónico
4. Beneficios de internet y del comercio electrónico

Unidad didáctica 3.

Internet como canal de comunicación en comercio electrónico: promoción web

1. Comunicación transversal entre empresa y consumidor
2. Herramientas en comunicación
3. Venta en internet
4. Proceso de planificación publicitaria
5. Campañas online

Unidad didáctica 4.

Fidelización de clientes en el comercio electrónico

1. Introducción: ¿Captar al cliente o fidelizar al cliente?
2. Proceso de fidelización: claves
3. Fidelización en comercio electrónico: ventajas
4. Mantenimiento de cartera de clientes
5. Acciones a tener en cuenta para llevar a cabo la fidelización: fórmula IDIP
6. Estrategias en fidelización: Cross Selling, Up Selling y Diversificación a otros sectores
7. Nivel de fidelización de los clientes
8. Ejercicios complementarios: Fidelización de clientes en el Comercio Electrónico

Unidad didáctica 5.

Medios de pago en el comercio electrónico

1. Medios de pago en las transacciones electrónicas
2. Clasificación de los medios de pago: tradicionales y puramente online
3. El medio de pago por excelencia: Las tarjetas bancarias
4. Pago contra-reembolso: Ventajas e inconvenientes
5. Transferencia bancaria directa
6. Medios de Pago puramente online: paypal, pago por teléfono móvil, tarjetas virtuales, monedas virtuales y mobipay
7. Seguridad en los pagos online: Secure Sockets Layer, Secure Electronic Transaction, 3D - Secure, Certificados digitales - Firma electrónica
8. Fraude para los consumidores online
9. Ejercicios complementarios: Medios de pago en el Comercio Electrónico

Unidad didáctica 6.

Planificación de una campaña de email marketing

1. Antes de empezar
2. Fases de una campaña de email marketing
3. Objetivo de la campaña
4. Antes de la campaña
5. Elección de la lista
6. Segmentación
7. Personalización
8. Formato, remitente y asunto
9. Viralidad
10. Los resultados

Unidad didáctica 7.

Principales elementos y técnicas de diseño para crear un email efectivo

1. Introducción
2. Frecuencia de los envíos
3. Aspectos a tener en cuenta
4. Diseño del email
5. Partes del mensaje de correo electrónico
6. Recomendaciones finales

Unidad didáctica 8.

Fundamentos del mobile marketing

1. Introducción y antecedentes
2. Creación de valor y fases de la movilidad
3. El móvil como herramienta publicitaria
4. Campañas Push y Pull
5. Categorías del marketing mobiles
6. Grados de interacción
7. Entornos de la movilidad

Unidad didáctica 9.

Estrategia mobile

1. Diseño adaptado a dispositivos móviles: Responsive Design
2. Móvil y Marketing Mix
3. Plan estratégico mobile: Estrategia SoLoMo
4. Formatos de publicidad móvil
5. Mobile Adserver
6. Mobile Advertising
7. Integración online y mobile

Unidad didáctica 10.

Usuario mobile

1. Tendencias de consumo móvil
2. Prosumer
3. La generación Touch o Táctil
4. Hiperconectividad
5. El móvil en el Customer Journey
6. Usuario multitasking o multitarea
7. Periodismo ciudadano y mobile

Unidad didáctica 11.

Marketing y promociones móviles basadas en la localización

1. Introducción a las promociones móviles
2. ¿Qué productos son adecuados para los cupones móviles? Objetivos y expectativas
3. Marketing basado en la localización y en proximidad digital
4. Creación de programas para la fidelización móvil

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Comunidad

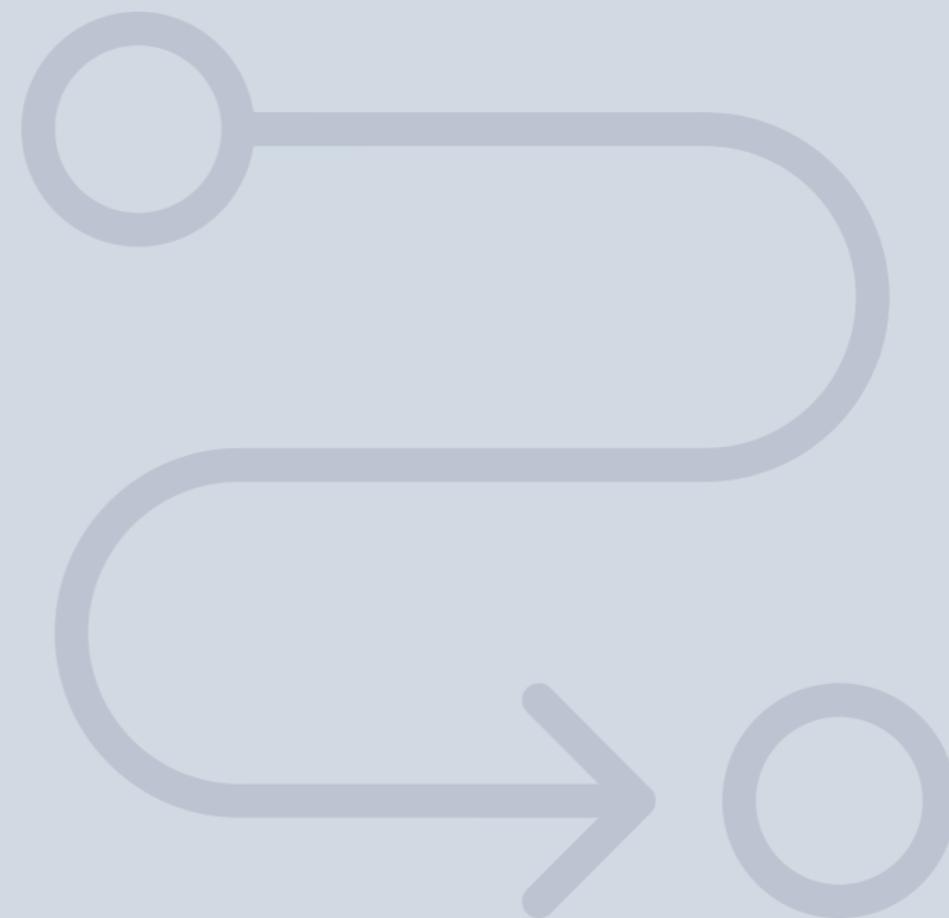
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

Beca desempleo

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

Beca emprende

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

Beca alumnos

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Cursos Universitarios

Curso en Mobile e-Commerce (Titulación Universitaria +
8 Créditos ECTS)

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.