

#transformaciondigital

12 h. / curso

Plazas limitadas

Reinicia
Abre tus alas

Junta de Andalucía
Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo
ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

16 al 26 NOV.
REINVENTA TU NEGOCIO

30 NOV. - 10 DIC.
E-COMMERCE

14 al 22 DIC.
MARKETING DIGITAL
Y ESTRATEGIAS ONLINE

¡Os esperamos!

REINICIA TU MODELO DE NEGOCIO, ECOMMERCE Y MARKETING DIGITAL es un **itinerario formativo** compuesto por **3 cursos** que pueden realizarse de manera conjunta o independiente, destinados a personas emprendedoras, empresarias y empresarios.

A través de ellos, podrán adquirir conocimientos prácticos y adaptados al contexto y ecosistema del emprendimiento en habilidades relacionadas con la **transformación digital del negocio, el ecommerce y venta digital, el marketing digital, la comunicación online y la publicidad en el contexto digital.**

Este itinerario formativo, está compuesto por 3 cursos de **12 horas de duración** cada uno de ellos, que se impartirán en **modalidad online** a través de plataforma Moodle:

- **CURSO 1.** “Reinventar tu negocio: Estrategias para reorientar, captar clientes, liderazgo, comunicación y creatividad”
- **CURSO 2.** “E- Commerce: venta online, herramientas online, estrategias digitales, fiscalidad, pago, distribución, internacionalización”
- **CURSO 3.** “Marketing digital y estrategias online: Marketing digital, métodos de ventas, comunicación y RRSS”

SOLICITUDES DE INSCRIPCIÓN: quienes estén interesados puedan realizar los tres cursos, o realizarlos de forma independiente y las solicitudes se realizan a través del [siguiente enlace](#)

CONFIRMACIÓN DE INSCRIPCIONES: Una vez realizada la inscripción, se comunicará la admisión a las personas solicitantes con al menos 48 horas de antelación al inicio del curso a través del correo electrónico indicado en el formulario de inscripción.



CURSO 1

Reinventar tu negocio: Estrategias para reorientar, captar clientes, liderazgo, comunicación y creatividad.

DURACIÓN: 12 horas.

MODALIDAD: online.

FECHAS: Del 16 de noviembre al 26 de noviembre de 2020

CONTENIDOS

Tema 1. Ecosistema de la economía digital. Tendencias, modelos de Negocio y cadenas de valor.

- Transformación Digital y disrupción de modelos de negocios
- Claves para adaptar la empresa a entornos cambiantes
- Cultura digital y competencias digitales
- Tecnologías Disruptivas en la transformación digital
- Etapas y barreras de la transformación digital
- Definición de la estrategia y hoja de ruta para la transformación digital

Tema 2. Gestión financiera para proyectos digitales y empresas en Internet.

- ¿Qué es un proyecto digital y una empresa en internet?
- ¿Cómo consiguen financiación estos proyectos y empresas?
- Análisis de los estados financieros: balance y cuenta de resultados.
- Conceptos clave: cash flow, margen bruto, margen de contribución, roe y roa.

Tema 3. Aspectos legales de la economía digital.

- RGPD
- Ley de Cookies y leyes de Comercio Electrónico.
- Ley de servicios de la sociedad de la información y del comercio electrónico.
- Ciberseguridad

Tema 4. Herramientas de gestión empresarial de proyectos digitales y KPIs.

- Del lanzamiento a la gestión.
- Transformación digital en la gestión empresarial: CRM y ERP
- KPIs, cuadros de mandos y herramientas de seguimiento y control.

Tema 5. Creación de nuevas capacidades digitales para entornos móviles y en la nube.

- Aplicaciones y herramientas en la nube.
- Cloud computing.
- Big y Small Data.
- Inteligencia Artificial y Machine Learning aplicados a los negocios.



CURSO 2

ECommerce: venta online, herramientas online, estrategias digitales, fiscalidad, pago, distribución, internacionalización.

DURACIÓN: 12 horas.

MODALIDAD: online.

FECHAS: Del 30 de noviembre al 10 de diciembre de 2020

CONTENIDOS

Tema 1. Principios básicos de la venta online.

- La venta online
- El modelo de negocio en internet
- La propuesta de valor digital
- El nuevo consumidor
- Ventajas de la venta de productos y servicios online
- Opciones de venta online

Tema 2. Plataformas y herramientas para la venta online.

- Elementos y claves en la configuración de mi tienda online
- Tipologías de plataformas para la venta online
- Qué son los marketplaces y cómo funcionan
- Ecommerce propio vs. marketplaces

Tema 3. Estrategias de venta online.

- El proceso de compra
- La importancia de la oferta y las fichas de productos
- Plataformas y métodos de pago
- Logística, distribución y seguimiento de pedidos
- Gestión de clientes y fidelización

Tema 4. Aspectos legales e internacionalización de tu e-commerce.

- Ley de Cookies, leyes de Comercio Electrónico y otras normativas aplicables en la venta online.
- Ley de servicios de la sociedad de la información y del comercio electrónico
- Procesos de internacionalización aplicados al ecommerce.

Tema 5. Fiscalidad y recursos financieros para la venta online.

- Fiscalidad en el ámbito de la venta online
- Herramientas de financiación para proyectos y empresas de venta online.



CURSO 3

“Marketing digital y estrategias online: Marketing digital, métodos de ventas, comunicación y RRSS”

DURACIÓN: 12 horas.

MODALIDAD: online.

FECHAS: Del 14 de diciembre al 22 de diciembre de 2020

CONTENIDOS

Tema 1. Diseño del Plan de Marketing Digital.

- Estrategia de Marketing Digital: sitúa a tu cliente en el centro.
- La metodología del inbound marketing: qué es y por qué es importante
- El buyer persona: ¿conoces de verdad a tu cliente? El viaje del cliente: diseño del customer journey
- El plan de acción: cómo llevar a la práctica mi estrategia.
- KPIS para marketing digital

Tema 2. Estrategia SEO, usabilidad y analítica.

- Qué es y tipos: SEO, SEM, SMM y ASO
- El papel de la usabilidad
- Cómo podemos trabajar el posicionamiento de nuestro negocio.
- Analítica web

Tema 3. SEM, publicidad digital y otras herramientas.

- Soportes actuales: principales soportes publicitarios digitales.
- Cómo planificar y optimizar campañas SEM. Display advertising y rich media.
- Campañas multiplataforma, multisegmento y multipersonalización.
- E- mail marketing y affiliate marketing.
- Mobile & proximity marketing.
- Internet TV y televisión interactiva.
- Integración de contenidos multiplataforma: TV, internet y móvil.
- Influencer marketing.

Tema 4. Estrategia de social media.

- Panorama de redes sociales: Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn y Youtube.
- Estrategia de redes sociales: integración con objetivos y estrategias de negocio.

Tema 5. Gestión de social media y marca personal.

- La marca personal en redes sociales.
- Pautas básicas para trabajar nuestras redes sociales profesionales y personales.
- Principales herramientas.
- Otras redes sociales y portales verticales (Tripadvisor, Behance, etc)