

# Fundamentos para la Creación de un Proyecto de Comercio Electrónico



**Acelera tu camino hacia la transformación digital**



**Duración:**  
• 50 horas



**Modalidad:**  
• Online



**Titulación:**  
• Diploma de Aprovechamiento  
avalado por la Xunta de Galicia

Esta actividad formativa está destinada a todos los **trabajadores autónomos** de Galicia, independientemente de su actividad.

[www.autonomosdixitais.com](http://www.autonomosdixitais.com)



**XUNTA  
DE GALICIA**



## Introducción y objetivos

El impacto económico provocado por la pandemia Covid-19 es especialmente relevante entre las pymes y el personal autónomo. Las consecuencias directas se están produciendo en este momento y continuarán durante varios meses más debido al deterioro previsto de la situación económica, que sin duda afectará a la actividad y a las ventas futuras.

Ante este ambiente desfavorable, es necesario tomar medidas que sirvan para mejorar las perspectivas de recuperación en el menor plazo de tiempo posible. En este sentido, el comercio electrónico experimentó un auge importante y se convirtió en un canal empresarial clave para la supervivencia de los autónomos.

**Con esta actividad formativa, los participantes adquirirán las habilidades necesarias para diseñar, crear, posicionar y gestionar todas las fases de un proceso de venta en línea.**

### Objetivos de la formación

Los objetivos fundamentales de esta actividad formativa son:

- ✓ Identificar los conceptos básicos de cualquier negocio en línea.
- ✓ Conocer los mecanismos y herramientas de seguridad en el comercio electrónico.
- ✓ Adquirir las habilidades necesarias para desarrollar un plan de mercadotecnia y posicionamiento del negocio.
- ✓ Identificar los mejores canales de distribución y logística según su actividad.



# Contenidos

La actividad formativa se divide en 3 módulos

## Módulo I: Comercio electrónico

### 1 **Conceptos básicos de comercio electrónico**

- 1.1. Introducción al comercio electrónico.
- 1.2. Clasificación del comercio electrónico.
- 1.3. Tipos de negocio.

### 2 **Aspectos legales del comercio electrónico.**

- 2.1. Comunicación comercial.
- 2.2. Contratación en Internet.
- 2.3. Comercio electrónico seguro.
- 2.4. Responsabilidad.
- 2.5. Usos en Internet.
- 2.6. Propiedad intelectual.

## Módulo II: Comercialización

### 1 **Conceptos básicos de mercadotecnia.**

- 1.1. Marketing: concepto y evolución.
- 1.2. Elementos del mercado.
- 1.3. Variables de mercadotecnia.
- 1.4. Plan de mercadotecnia.

## **2 Marketing en Internet**

- 2.1. Plan de mercadotecnia digital.
- 2.2. Producto.
- 2.3. Precio.
- 2.4. Distribución.

## **3 Herramientas de promoción y promoción en Internet.**

- 3.1. Campaña de correo electrónico.
- 3.2. Banner.
- 3.3. Anuncios clasificados.
- 3.4. Programas asociados.
- 3.5. Buscadores.
- 3.6. Autorespondedores.
- 3.7. Grupos de noticias.
- 3.8. Boletín-E.
- 3.9. Programas de gestión de relaciones con clientes (CRM).

## **Módulo III: Logística**

### **1 Dimensión.**

### **2 Tipo de cliente / destino.**

### **3 Evolución de un mercado.**

### **4 Competencia.**

### **5 Cómo identificar la competencia.**

### **6 Ventaja competitiva.**

### **7 Precio.**

### **8 Técnicas de precios.**

- 9** Política de precios.
- 10** Distribución y logística.
- 11** Canales de distribución.
- 12** Soluciones logísticas.
- 13** Comercio electrónico y logística.
- 14** Promoción.
- 15** Tipos de promociones.
- 16** Previsión de ventas.
- 17** Cómo calcular las previsiones de ventas.





# Modalidad y metodología de impartición

La modalidad de enseñanza será de formación mediante **teleformación** y tendrá una duración de **50 horas**.

Para la entrega de esta acción formativa, proponemos una **metodología de enseñanza basada en competencias**.

Las competencias son la forma en que se definen las habilidades específicas que debe tener una persona para resolver una determinada tarea. De este modo, el alumno pasa no solo a adoptar un papel proactivo, sino a ocupar el lugar central del proceso de enseñanza-aprendizaje, reforzando su capacidad de decisión, su autonomía y emprendimiento.

La manera de garantizar que las competencias son adquiridas es a través de un modelo de aprendizaje basado en la realización de tareas, entendida como **"aprender haciendo"**, y dirigida a resolver problemas significativos propuestos por el dinamizador, que los estudiantes resolverán de forma colaborativa, haciendo uso tanto de estrategias de trabajo en grupo (crowdlearning) como de trabajo individual mediante las herramientas sincrónicas y asíncronas de las que dispone la plataforma.

Así, para garantizar la transferencia de conocimientos conceptuales, procedimentales y, sobre todo, actitudinales, el tutor propone continuamente una serie de actividades a sus alumnos a través de las cuales puedan demostrar la adquisición de estos conocimientos.





# Fases de aprendizaje

## FASE INICIAL

Al inicio de la acción formativa, el tutor-formador da la bienvenida al alumno, consistente en realizar su presentación a través de la plataforma virtual.

Por su banda, los estudiantes participarán realizando:

- **Prueba de conocimiento inicial:** esta prueba se realiza el día inicial del curso y consta de una serie de elementos tipo test cuya función es definir el nivel de conocimiento con el que cada alumno llega al curso.
- **Foro de presentación:** la publicación de este foro en la plataforma se realiza el mismo día que comienza la acción formativa y su función principal es la presentación de los alumnos.

## FASE DE DESARROLLO:

Durante el desarrollo de la acción formativa, concretamente una semana después del inicio de la acción formativa, el tutor-formador mantendrá contacto con aquellos participantes que, después de este tiempo, aun no iniciaron su formación.

Inherente a la participación de estudiantes en el foro del ecuador del curso, y al mismo tiempo que se propone la consecución de este hito para el alumno, el tutor-formador realiza el contacto, en la mitad de la acción formativa, con los participantes, con el fin de supervisar de manera óptima el progreso de la formación.

Este es el momento en el que se deberían establecer las medidas destinadas a reconducir el proceso de formación.

Por su parte, los estudiantes pueden acceder:

- **A las unidades didácticas:** se distribuirán a lo largo del horario del curso en función del número de unidades en que se divide el contenido y de la carga docente de cada una de ellas.
- **A los exámenes parciales que se realizarán a lo largo del curso.** Se programarán un mínimo de tres exámenes parciales, distribuidos a lo largo del calendario del curso, correspondientes a cada módulo y siempre antes de un examen final.
- **Foro Ecuador:** consistente en un foro de seguimiento de los estudiantes que indica que se alcanzó el hito a medio curso, lo que lo convierte en un punto muy importante para el seguimiento de la implementación de la acción formativa.



# Fases de aprendizaje

## FASE DE CIERRE:

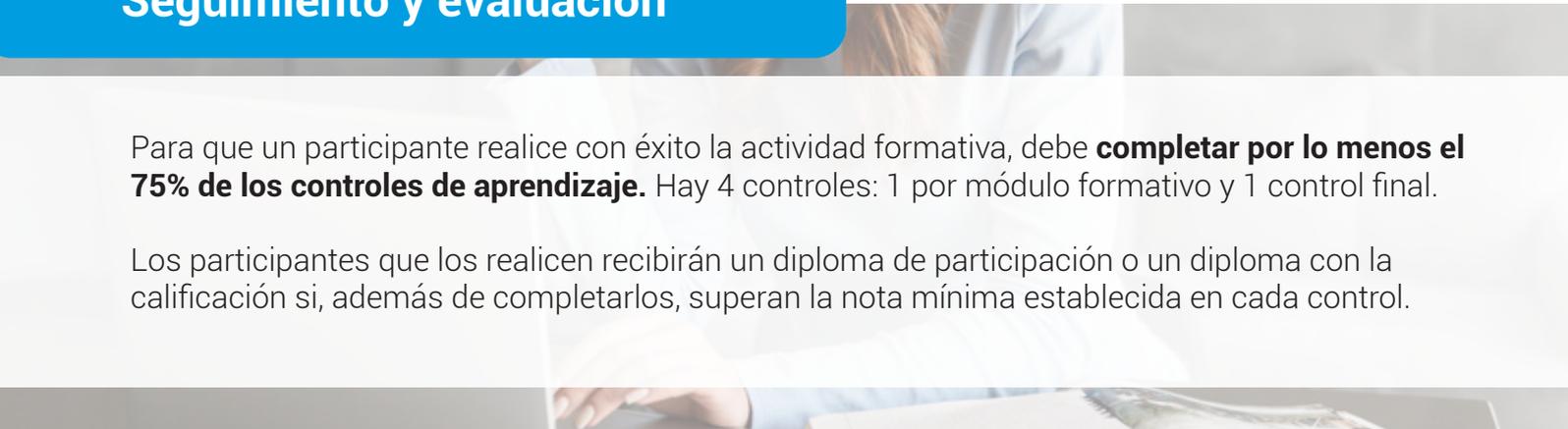
Al finalizar la acción formativa, el tutor-formador realizará el contacto al final del curso, con el fin de evaluar tanto el grado de adquisición de habilidades por parte de los estudiantes, como la orientación hacia la consecución de los objetivos preestablecidos. Este contacto tiene lugar la semana anterior al final del curso.

El tutor-formador realizará previamente un contacto de refuerzo final, cuyos destinatarios son aquellos participantes que no completaron con éxito el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Por su parte, los estudiantes pueden realizar:

- **Revisión general:** este hito tendrá lugar como mínimo 3 días antes del final del curso y siempre antes del examen final. Consiste en un breve recorrido por aspectos más representativos del contenido.
- **Examen final:** se realizará entre dos o tres días antes del final del curso. Consiste en una evaluación general de los contenidos estudiados a lo largo de la acción formativa.
- **Foro de clausura y despedida:** consistente en la publicación de la despedida por el tutor a los miembros del grupo-clase. Tendrá lugar los últimos dos días del curso.

## Seguimiento y evaluación



Para que un participante realice con éxito la actividad formativa, debe **completar por lo menos el 75% de los controles de aprendizaje**. Hay 4 controles: 1 por módulo formativo y 1 control final.

Los participantes que los realicen recibirán un diploma de participación o un diploma con la calificación si, además de completarlos, superan la nota mínima establecida en cada control.



XUNTA  
DE GALICIA

---

# Fundamentos para la Creación de un Proyecto de Comercio Electrónico

[www.autonomosdixitais.com](http://www.autonomosdixitais.com)

