

# VENTA ONLINE EN LA EMPRESA: REDES SOCIALES Y HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN



56 horas



Familia:

Administración y Oficinas



## OBJETIVOS

Conocer las diferentes herramientas que en la actualidad permiten interactuar digitalmente desde un punto de vista social (Redes Sociales – RRSS), aplicando los conocimientos adquiridos a la venta de productos a través de estos medios digitales, reforzando el negocio del e-Commerce y convirtiéndose en pequeño “influencer” embajador y comercial digital de la marca que representa.

## CONTENIDOS

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

Aproximación al nuevo modelo de internet:

- Origen.
- Tipos.
- Ventajas para obtener un mayor rendimiento del negocio.

Identificación del Community Manager:

- Definición.
- Habilidades / actitudes.
- Funciones.

Utilización de las Redes Sociales (RRSS):

- Introducción.
- Aplicaciones comerciales en la empresa.

Caracterización de RRSS:

- Facebook.
- Instagram.
- LinkedIn.
- Twitter.

Uso de otras RRSS:

- Whatsapp.

- Youtube.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL**

Aproximación al Outlook 365.

Redacción de mensajes.

Configuración de bandejas y cuentas.

Conocimiento de otros elementos de Outlook 365.

Acercamiento a la aplicación Teams.

Creación de un entorno de trabajo.

Valoración del Teams como hub de productividad para el negocio.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3 Técnicas de venta: Aplicación comercial en RRSS**

Conocimiento del perfil del vendedor.

Conocimiento del perfil de cliente.

Utilización de Técnicas de venta.

Aplicación de las técnicas de venta Online a través de RRSS.