



# E-COMMERCE

## ESTRATEGIAS DE VENTAS EN ENTORNOS DIGITALES

### MODALIDAD A DISTANCIA

Duración: 120 Horas

Código SENCE: 1238019533

El curso está dirigido a emprendedores, pequeños y medianos empresarios, que requieren ofrecer sus productos y servicios en entornos digitales.

El curso está diseñado para aquellos emprendedores y propietarios de pequeñas y medianas empresas, que deseen conocer herramientas y desarrollar un plan de acción, a corto plazo, que los ayude a potenciar sus negocios, digitalizar sus productos y vender, con los recursos y plataformas que hoy existen, al alcance de todos.

#### ENFOQUE TEÓRICO-PRÁCTICO

Este curso cuenta con módulos prácticos que se enfocan a la aplicación de las herramientas digitales, el análisis de casos y diseño de estrategias para los negocios.

Ofrecemos contenido en video, test en línea, y clases virtuales en directo, en donde los participantes tendrán la oportunidad de hacer sus consultas en vivo e interactuar con el coach sus colegas en línea.



## Objetivo General

Al finalizar la actividad los participantes serán capaces de diseñar estrategias comerciales de ventas para productos o servicios en entornos digitales, según los fundamentos del marketing digital.

## Contenidos

### Módulo I: Marketing Digital

- Cómo funciona.
- Tendencias.
- “Digital Think” el pensamiento digital.
- SEO y SEM.
- Los buscadores.
- La marca, y la huella digital.
- Embudo de conversión.
- Captura de Leads (clientes potenciales).

### Módulo II: Plataformas digitales

- Facebook.
- Instagram.
- Youtube.
- TikTok.
- Google My Business.
- LinkedIn.
- Publicidad pagada: plataformas comerciales Facebook ADS y Google ADS.

### Módulo III: E-mail Marketing

- Bases de datos.
- Mensaje y diseño.
- Análisis de estadísticas.
- Automatización.
- Campañas DRIP.

### Módulo IV: Estrategia digital

- Público objetivo.
- Contenidos.
- Mensaje y tono comunicacional.
- El producto.
- Alcance orgánico.

# ¡Actualiza tu forma de vender y transforma tu negocio con E-commerce y Marketing Digital!

## Objetivos específicos

### Algunos beneficios

Conocerás los aspectos más importantes del marketing digital y del comercio electrónico.


Diseñarás y gestionarás múltiples estrategias de ventas digitales.

Desarrollarás un proyecto digital, creando presencia en la web, planificando las estrategias que logren una presencia efectiva en Internet.

Utilizarás herramientas, buscadores y Modelos de Negocios para la comercialización electrónica.



Santiago

Tucapel Jiménez 40,  Los Héroes  
Fono: 2 2664 7881

 **GRUPOASYSSTE**  
SIEMPRE MÁS

[www.asyste.cl](http://www.asyste.cl)



# E-COMMERCE

## ESTRATEGIAS DE VENTAS EN ENTORNOS DIGITALES

### MODALIDAD E-LEARNING

Duración: 160 Horas

Código SENCE: 1238018768

El curso está dirigido a emprendedores, pequeños y medianos empresarios, que requieren ofrecer sus productos y servicios en entornos digitales.

El curso está diseñado para aquellos emprendedores y propietarios de pequeñas y medianas empresas, que deseen conocer herramientas y desarrollar un plan de acción, a corto plazo, que los ayude a potenciar sus negocios, digitalizar sus productos y vender, con los recursos y plataformas que hoy existen, al alcance de todos.

#### ENFOQUE TEÓRICO-PRÁCTICO

Este curso cuenta con módulos prácticos que se enfocan a la aplicación de las herramientas digitales, el análisis de casos y diseño de estrategias para los negocios.

Ofrecemos contenido en video, test en línea, y clases virtuales en directo, en donde los participantes tendrán la oportunidad de hacer sus consultas en vivo e interactuar con el coach sus colegas en línea.



## Objetivo General

Al finalizar la actividad los participantes serán capaces de diseñar estrategias comerciales de ventas para productos o servicios en entornos digitales, según los fundamentos del marketing digital.

## >>> Contenidos

### Módulo I: Marketing Digital

- Cómo funciona.
- Tendencias.
- “Digital Think” el pensamiento digital.
- SEO y SEM.
- Los buscadores.
- La marca, y la huella digital.
- Embudo de conversión.
- Captura de Leads (clientes potenciales).

### Módulo II: Plataformas digitales

- Facebook.
- Instagram.
- Youtube.
- TikTok.
- Google My Business.
- LinkedIn.
- Publicidad pagada: plataformas comerciales Facebook ADS y Google ADS.

### Módulo III: E-mail Marketing

- Bases de datos.
- Mensaje y diseño.
- Análisis de estadísticas.
- Automatización.
- Campañas DRIP.

### Módulo IV: Estrategia digital

- Público objetivo.
- Contenidos.
- Mensaje y tono comunicacional.
- El producto.
- Alcance orgánico.

# ¡Actualiza tu forma de vender y transforma tu negocio con E-commerce y Marketing Digital!

## Objetivos específicos

### Algunos beneficios

Conocerás los aspectos más importantes del marketing digital y del comercio electrónico.


Diseñarás y gestionarás múltiples estrategias de ventas digitales.

Desarrollarás un proyecto digital, creando presencia en la web, planificando las estrategias que logren una presencia efectiva en Internet.

Utilizarás herramientas, buscadores y Modelos de Negocios para la comercialización electrónica.



Santiago

Tucapel Jiménez 40,  Los Héroes  
Fono: 2 2664 7881

 **GRUPOASYSSTE**  
SIEMPRE MÁS

[www.asyste.cl](http://www.asyste.cl)