VENTA ONLINE



Editorial	PARANINFO
Subject	.
EAN	9788413664811
Status	Normal
Pages	120
Size	2400x1700x0 mm.
Weight	270
Price (Tax inc.)	14,50€

DOMINGUEZ BAÑOS, VÍCTOR JOSÉ

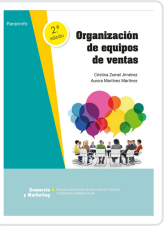
SYNOPSIS

El presente libro desarrolla los contenidos de la Unidad Formativa (UF0032) Venta online, incluida transversalmente en los Módulos Formativos (MF2105_2) Organización y animación del pequeño comercio, (MF0239_2) Operaciones de venta y (MF0811_2) Comercialización inmobiliaria, correspondientes a los Certificados de Profesionalidad COMT0112 Actividades de gestión del pequeño comercio, COMV0108 Actividades de venta y COMT0111 Gestión comercial inmobiliaria, respectivamente.;Las unidades que componen Venta online analizan, de manera organizada, con un cuidado grafismo y un lenguaje cercano al alumnado, las posibilidades actuales de la distribución de productos y servicios a través de la red y el estudio del diseño comercial de las páginas web.;El nuevo cliente omnicanal exige una atención especializada por parte de los profesionales formados tanto en las nuevas tecnologías de comercio electrónico como en Marketing 5.0. El análisis detallado de herramientas innovadoras como el escaparate virtual, el teletrabajo o las visitas guiadas permiten al futuro profesional adquirir las competencias necesarias para adentrarse con seguridad en el fascinante reto de la venta en línea.;Los contenidos de Venta online están totalmente actualizados, incluyendo tanto las últimas novedades en comercio electrónico como los recientes cambios legislativos que afectan a la regularización del teletrabajo, la protección de los datos personales de los clientes o la fiscalidad en la distribución comercial en línea.;Víctor José Domínguez Baños, licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Santiago de Compostela en la especialidad de Marketing, ha desarrollado gran parte de su trayectoria profesional ejerciendo puestos de responsabilidad en el canal de tiendas propias del Grupo Telefónica. Desde el año 2018 es funcionario de carrera y profesor de «Organización y Gestión Comercial»....

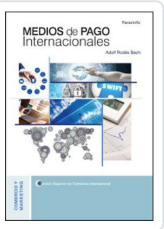
Related Titles



POLÍTICAS DE MARKETING 3.ª EDICIÓN 2022
CUESTA PICAZO, QUITERIA/ALCARAZ CRIADO, JAVIER IGNACIO/ESCRIBANO RUIZ, GABRIEL



ORGANIZACIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS 2.ª EDICIÓN 2022
MARTÍNEZ MARTÍNEZ, AURORA/ZUMEL JIMENEZ, MARIA CRISTINA



MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES
RODÉS BACH, ADOLF