

Desarrollo
profesional y personal

25 créditos

Curso académico 2015-2016

Comercio Electrónico: Crea Tu Empresa 2.0

del 15 de diciembre de 2015 al 30 de junio de 2016

DIPLOMA DE EXPERTO PROFESIONAL

Características: material impreso, material multimedia, página web, curso virtual y guía didáctica.

Departamento

Informática y Automática

E.t.s. de Ingeniería Informática

PROGRAMA DE DESARROLLO PROFESIONAL Y PERSONAL

El Programa de Desarrollo Profesional y Personal acoge cursos que dan derecho a la obtención de un Título Propio por la UNED. Cada curso se impartirá en una de las siguientes categorías: Experto Profesional, Enseñanza Abierta, Actualización Profesional (*) y atienden una demanda de formación en respuesta a las necesidades e intereses del mundo del trabajo. Sus cursos estarán promovidos por la UNED o entidades sociales y económicas que busquen el apoyo académico de la Universidad para la mejor calidad de sus acciones de formación y promoción de sus colectivos laborales y profesionales.

Requisitos de acceso: no hay requisitos mínimos de acceso, salvo los específicos de cada curso establecidos por su director.

(*) En los cursos que se ofertan en Enseñanza Abierta que en su denominación contengan la especificación de (ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL), la superación del curso se acreditará mediante un "Certificado de Actualización Profesional" (Reunión del Consejo de Gobierno de la UNED, celebrada el día dieciséis de diciembre de dos mil catorce, por la que se aprueba la implantación de cursos para cubrir la formación profesional y empresarial con la denominación de Certificado de Actualización Profesional).

Destinatarios

El curso va dirigido a estudiantes y profesionales proactivos dispuestos a potenciar su carrera profesional y con ganas de crear su propia empresa en 2.0.

No se requiere ninguna titulación de acceso.

1. Presentación y objetivos

El objetivo de este curso es formar a empresas, emprendedores y estudiantes para que creen su propia empresa en 2.0, mediante un programa formativo consistente en:

- Desarrollo de una página web utilizando el gestor de contenidos Joomla.
- Análisis de la competencia a través de las herramientas de google analytics
- Posicionamiento de su web, implementación de SEO onpage y offpage
- Integración multidispositivo, qrcodes, set2mobile
- Creación de una tienda virtual Prestashop
- Legislación aplicada a la empresa 2.0
- Medios de pago online
- Herramientas de MK online aplicado al ecommerce

Al finalizar el curso todos los participantes tendrán su empresa o proyecto montado y totalmente operativo en 2.0

Para más información visitar la página web del curso: <http://www.cursoempresasuned.com/>

Otra Información

Será responsabilidad exclusiva del Equipo Docente la información facilitada en la siguiente relación de hipervínculos. En caso de detectarse alguna contradicción, prevalecerá la oferta formativa aprobada por el Consejo de Gobierno para cada convocatoria, así como del Reglamento de Formación Permanente y del resto de la legislación Universitaria vigente.

[Más Información](#)

2. Contenidos

1. Joomla crea tu web de empresa

- Aprender a crear, diseñar y gestionar una página web, en Joomla
- Diseño y gestión de contenido
- Instalación de plugins sociales, módulos y componentes

2. SEO ONPAGE

- Motores de búsqueda. Pasos previos a la optimización web
- Términos objetivos. Factores internos (On page). Factores externos
- Optimización para medios sociales

- Gestión de la reputación online (ORM)
 - Tendencias de los buscadores. Marketing para motores de búsqueda (SEM)
 - Buscadores y sus herramientas. Midiendo sus resultados
3. Herramientas Google, más que un buscador
- Google Analytics. Google Webmaster
 - Otras herramientas: Google Reader, Google Alerts
 - Casos prácticos
4. Prestashop, implementación de la tienda virtual en la web de empresa
- Catálogo de Productos. Gestión de Pedidos y Clientes. Gestión de Módulos
 - Templates. Sistemas de Pago.
 - Estadísticas. Herramientas
 - Evaluación de la tienda Virtual
5. Herramientas de MK online aplicadas al Ecommerce
- Principales métricas del negocio digital. Las herramientas de marketing online: los comerciales de mi canal online.
 - Objetivos del marketing online. Evolución del mundo del marketing: del off al on, pasando por una integración multicanal.
 - Mi página web como primer elemento promocional: requisitos de usabilidad.
 - Email marketing: comparación de principales herramientas. Marketing de afiliación: características y principales redes.
 - Nuevas tendencias del marketing online: Real Time Bidding, Remarketing
 - Social Media: Redes sociales: Del Social Media al Social Commerce
 - La medición analítica como característica común: Principales herramientas.
 - La ubicuidad de los nuevos medios: vídeo marketing y marketing móvil
 - Atención al cliente como factor estratégico en la promoción de mi web
 - Medios de pago online y la gestión del fraude. Aspectos legales del ecommerce

3. Metodología y actividades

La metodología del curso es eminentemente práctica.

Los temas se analizan a través de casos prácticos que permiten al alumno conseguir el objetivo de crear su empresa 2.0 tras realizarlo.

Para desarrollar esta metodología contamos con una plataforma virtual y unas sencillas herramientas, a través de las que se realizan

las sesiones de clase.

La plataforma virtual es el punto de referencia de todas las actividades del programa y la plataforma tecnológica que mantiene unidos a profesores y alumnos desde las más diversas localizaciones geográficas. Permitiendo un seguimiento del progreso de los alumnos continuo y agilizando la comunicación entre el equipo docente y los alumnos.

4. Material didáctico para el seguimiento del curso

4.1 Material obligatorio

4.1.1 Material en Plataforma Virtual

Se facilitarán todos los temas del curso a través de la plataforma virtual. Y del mismo modo se facilitará el acceso a servidores externos para la realización de las tareas.

5. Atención al estudiante

La atención al alumno será mayoritariamente a través de la plataforma virtual del curso utilizando los foros disponibles a tal efecto.

Otra forma de contacto es a través del e-mail enviando un mensaje a las siguientes direcciones: nduro@dia.uned.es (Prof. Natividad Duro), raquel@dia.uned.es (Prof. Raquel Dormido) y elena@dia.uned.es (Prof. Elena Gaudioso).

Por último, si es necesario también puede contactar con el equipo docente vía telefónica, todos los lunes y martes lectivos de 12h a 14h en los teléfonos: 91-3987169 (Prof. Natividad Duro), 91-3987192 (Prof. Raquel Dormido) o 91-3988450 (Prof. Elena Gaudioso).

6. Criterios de evaluación y calificación

El alumno deberá realizar de forma individual una serie de ejercicios esencialmente prácticos, con los que se pondrá de manifiesto que ha comprendido todas y cada una las temáticas que se tratan en el curso.

7. Duración y dedicación

Del 15 de Diciembre de 2015 al 30 de Junio de 2016.

8. Equipo docente

Director/a

Director - UNED

DURO CARRALERO, NATIVIDAD

Colaboradores UNED

Colaborador - UNED

DORMIDO CANTO, RAQUEL

Colaborador - UNED

GAUDIOSO VAZQUEZ, ELENA

Colaboradores externos

Colaborador - Externo

APARICIO VARAS, FERNANDO

Colaborador - Externo

MARTINEZ MARTINEZ, CRISTOBAL

9. Precio del curso

Precio de matrícula: 1.200,00 €.

Precio del material: 300,00 €.

10. Descuentos

10.1 Ayudas al estudio y descuentos

Se puede encontrar información general sobre ayudas al estudio y descuentos en [este enlace](#).

Debe hacer la solicitud de matrícula marcando la opción correspondiente, y posteriormente enviar la documentación al correo: descuentos@fundacion.uned.es.

11. Matriculación

Del 7 de septiembre al 18 de diciembre de 2015.

Teléfonos: 91 3867275 / 1592

Fax: 91 3867279

<http://www.fundacion.uned.es/>

12. Responsable administrativo

Negociado de Títulos Propios.