

MICROCREDENCIAL EN

Mercado de Consumo Masivo

11 HORAS



COMPETENCIA PARA DESARROLLAR

Analiza el modelo de negocio, posicionamiento y el estado financiero en el que se encuentra una empresa para definir sus competidores clave.

OBJETIVOS

- Analizar los modelos de comercio electrónico.
 - Analizar los elementos de los modelos de negocios de portales.
- 

BENEFICIOS

- En esta microcredencial el participante aprenderá aplicaciones de comercio electrónico, las perspectivas en el sector de los servicios y analizar los elementos de los modelos de negocios de portales.

DIRIGIDO A

- Profesionistas que se encuentren laborando en empresas o negocios dedicados a las tecnologías de información, así como a personas que trabajen en empresas de otros giros y que tengan la intención de utilizar la tecnología de la información para maximizar el valor que éstas aportan al negocio.

DURACIÓN Y MODALIDAD

11 horas |  Autodirigido

TEMARIO

Módulo	Tema
1	B2C - Ventas al menudeo.
2	B2C - Servicios en línea.
3	B2C - Contenidos y medios digitales.
4	B2C - Redes sociales, subastas y portales.
5	B2B - Cadenas de suministro y comercio colaborativo.