

Social Selling

UD1. Social Media Strategy

- 1.1. ¿Qué Es El Community Manager?
 - 1.1.1. Nacimiento De Las Redes Sociales
 - 1.1.2. ¿Qué Es Un Community Manager?
 - 1.1.3. Perfil Profesional Del Community Manager
- 1.2. Tareas Y Funciones Del Community Manager
 - 1.2.1. Redes Sociales
 - 1.2.2. Introducción Al Seo
- 1.3. Metas Del Community Manager
- 1.4. Habilidades Y Aptitudes En La Gestión De Redes Sociales
- 1.5. Casos De Éxito En Gestión De Redes Sociales

UD2. Customer Journey Y Buyer Persona

- 2.1. Introducción Al Customer Journey
 - 2.1.1. Qué Son Los “Touchpoints” O Puntos De Contacto Con Un Cliente
- 2.2. Fases De La Experiencia Del Cliente
- 2.3. Propuestas De Mejora
- 2.4. Herramientas Para Crear Un Customer Journey
 - 2.4.1. Herramientas Para Crear Un Customer Journey
- 2.5. Tendencias
- 2.6. Introducción Al Buyer Persona
- 2.7. Cómo Crear Nuestro Buyer Persona
- 2.8. Herramientas

UD3. Ecommerce Y Medios De Pago Online

- 3.1. Concepto
- 3.2. Modelos De Negocio En La Red
- 3.3. Ventajas E Inconvenientes Frente Al Mercado Tradicional
 - 3.3.1. ¿Qué Es El Marketing? Breve Historia Y Evolución
 - 3.3.2. Del Marketing Tradicional A La Era Del Marketing Digital
- 3.4. Tipos De Comercio Electrónico
- 3.5. Relación Con Cliente-Proveedor
- 3.6. El Proceso De Compra
- 3.7. Comercio Electrónico Según El Medio Utilizado
- 3.8. Introducción A Los Medios De Pago
- 3.9. Datos
- 3.10. Agentes
- 3.11. Sistemas De Pago