

Transformación Digital del Comercio



Una manera de hacer Europa



COFINANCIADO POR EL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL, FEDER



DESTINATARIOS

Los destinatarios del programa formativo son empresarios de comercio de todos los sectores ubicados en Salamanca, con preferencia de los que lo están en el entorno EDUSI TORMES+, empleados de comercio (incluidos los que actualmente se encuentren en situación de ERTE), empresarios de comercio que hayan cesado su actividad por efectos del covid-19 y desempleados.

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

Desarrollo de una serie de jornadas impartidas por video formación y presenciales, con el objetivo de adquirir competencias digitales.

INSCRIPCIONES

Las inscripciones pueden ser para una jornada, varias o todas las que componen el plan.

¿CÓMO ME INSCRIBO?

En la web de AESTIC, sección Formación, rellenando el formulario de preinscripción. Una vez rellenado, contactaremos para completar el registro en la jornada o jornadas en que se haya inscrito.

DURACIÓN PLAN FORMATIVO

El plan formativo se desarrollará de Septiembre de 2020 a Junio 2021

FORMATO DE LA FORMACIÓN

Las jornadas formativas se gestionarán desde la plataforma online del Ayuntamiento de Salamanca y salvo las indicadas expresamente como presenciales, su formato será en video formación con consultas en directo mediante una plataforma de webinar.

Los materiales, minivideos formativos y tutorías personalizadas se realizarán desde el área de alumno de dicha plataforma.

Una vez sea confirmada la inscripción dispondremos de un usuario y contraseña para acceder a la plataforma y a los contenidos generales, así como el acceso a cada jornada en la fecha de su impartición.

JORNADA 1 (22 Septiembre 2020)

PLANIFICA TU INTEGRACIÓN EN EL MARKETING DIGITAL. POR DONDE EMPIEZO Y QUE TENGO QUE TENER EN CUENTA.

Competencias a adquirir:

Conocer las diferentes opciones disponibles para realizar el marketing digital de mi negocio y adquirir los conocimientos que me permitan elegir la mejor opción, tales como:

- Necesidades básicas de software y hardware
- Definir estrategia según mi producto y mercado

Transformación Digital del Comercio



Una manera de hacer Europa



COFINANCIADO POR EL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL, FEDER



- Experiencia Digital del Cliente. El mundo digital. Onmicanalidad.
- Qué pedir a nuestro proveedor de Marketing Digital.
- Hago o no web o tienda on-line.
- Opciones como market places, Facebook shop, blogs o redes sociales, etc...
- Toma de datos de clientes. CRM.

JORNADA 2 (20 Octubre 2020)

CONCEPTO BÁSICO DE SEO. POSICIONAMIENTO Y VISITAS EN LA WEB. ESTADÍSTICAS

Conocimientos básicos sobre posicionamiento orgánico en buscadores y las herramientas para usarlo y mejorarlo.

- Que es el SEO.
- Para que lo necesito en mi estrategia digital.
- Conocer porque es tan importante.
- Donde hacer SEO y cómo.
- Estadísticas. Como leerlas, interpretarlas y aplicarlas.

JORNADA 3 (10 Noviembre 2020)

FOTOGRAFÍA DE PRODUCTO E INSTALACIONES. (Jornada presencial)

Adquirir conocimientos del uso de la cámara digital y del teléfono móvil para la realización de fotografías de productos y las instalaciones de los comercios, enfocadas al marketing digital.

- Conseguir fotografías de productos con fondo blancos, sin sombras, sin brillos y con patrones de escala.

- Configurar mi cámara y/o teléfono móvil para obtener fotografías a máxima resolución.
- Iluminación y tonalidades. Atrezzo. Caja de luz.

JORNADA 4 (24 Noviembre 2020)

EDITOR DE IMÁGENES

Adquirir los conocimientos imprescindibles para editar, modificar y mejorar fotografías de productos e instalaciones, válidas para cualquiera de las herramientas de la estrategia digital.

- Descarga e instalación de la aplicación
- Conceptos básicos y herramientas del programa.
- Uso de capas de diseño
- Uso de video.
- Exportar y guardar los recursos.
- Retoque fotográfico en tu móvil. App's

JORNADA 5 (15 Diciembre 2020)

CREACIONES DIGITALES: CANVA

Aprender el uso de CANVA, herramienta online para la edición y creación de elementos gráficos para utilizar en redes sociales, cartelería

- Acceso y alta en la Plataforma.
- Formatos y plantillas
- Herramientas de edición.
- Recursos de marketing para el cliente.
- Exportación de archivos.
- física y digital, web, etc.

Transformación Digital del Comercio



Una manera de hacer Europa



COFINANCIADO POR EL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL, FEDER



JORNADA EVALUACIÓN-TUTORÍA (Enero2020)

Jornada/s de tutoría presencial para la realización de practicas y tutoría personalizada.

JORNADA 6 (19 Enero 2021)

COMERCIO ELECTRÓNICO - PLATAFORMAS DE VENTA

Conocimientos necesarios para definir la estrategia de venta on-line entre las diferentes opciones disponibles.

Conocer las ventajas y los inconvenientes de las diferentes plataformas y la inversión económica y el tiempo necesario para cada una de ellas.

- Páginas web. Estáticas o dinámicas.
- Wordpress y otras.
- Cartelería digital en mi escaparate físico.
- Tienda on-line: Prestashop, Woocommerce, Shopify, etc.
- Market Places. Blog.
- Inversión necesaria. Tiempo a dedicarle.
- Aceptación del uso de Cookies y LOPD en mi plataforma

JORNADA 7 (2 Febrero 2021)

COMERCIO ELECTRÓNICO - PORTES, MEDIOS DE PAGOS y ATENCIÓN AL CLIENTE.

Conocer las diferentes opciones de configuración de portes de envío con los diferentes proveedores.

Conocer las plataformas de medios de pago existentes en el mercado, sus ventajas, inconvenientes y costes, para elegir la mejor opción.

Conocer las diferentes herramientas digitales que se pueden utilizar en la comunicación digital con los clientes para elegir la que mejor se adapte a las necesidades de nuestro negocio.

- LOGISTICA: Cálculo de costes. Costes según producto. Portes
- PAGOS: Pasarelas de Pago. REDSYS / PAYPAL / TPV VIRTUAL. Costes.
- Cuestiones a tener en cuenta. Costes y condiciones.
- ATENCION AL CLIENTE: Herramientas de comunicación. Chats.

MASTERCLASS (23 Febrero 2021)

TECNOLOGÍA EN LOS COMERCIOS

Probadores virtuales, ordenadores, robots, pantallas interactivas, escaparates virtuales, sistemas de gestión de la calidad con los clientes, email marketing... nuevas herramientas y opciones para mejorar la experiencia del cliente en la venta.

JORNADA 8 (9 Marzo 2021)

INTRODUCCIÓN A REDES SOCIALES Y USO DE FACEBOOK

Conocer las diferentes redes sociales, público objetivo y utilizarlas para vender.

- Filosofía de cada una de ellas.
- Redes que nos interesan
- Público de cada una de ellas.
- Lenguaje. Planificación

Conocer la red social Facebook y como aplicarla a mi negocio.

- Perfil de empresa. Pagina.
- Público objetivo.
- Anuncios pagados. Publicidad en Facebook. Concursos, etc...

Transformación Digital del Comercio



Una manera de hacer Europa



COFINANCIADO POR EL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL, FEDER



- Como captar clientes con Facebook
- Facebook shop

MASTERCLASS (23 Marzo 2021)

CIBERSEGURIDAD

La tecnología ha traído a nuestras vidas, a nuestros trabajos, a las empresas, múltiples ventajas pero también amenazas. Una de las amenazas más palpables es la que se refiere a la seguridad de los sistemas informáticos que usamos todos los días o con los que trabajamos.

JORNADA 9 (13 Abril 2021)

INSTAGRAM. INSTAGRAM SHOPPING

Aprender el uso de la red social Instagram, basada en el uso de imágenes. Conocer la opción Instagram Shopping

- La red social basada en las imágenes.
- Perfil de empresa. Pagina.
- Público objetivo.
- Anuncios pagados. Publicidad en Instagram
- Como captar clientes con Instagram
- Instagram Shopping

JORNADA 10 (11 Mayo 2021)

MARCA PERSONAL DEL EMPRESARIO – LINKEDIN Y RRSS

Conocer la importancia y las ventajas de que el empresario desarrolle su marca personal como referente de su empresa, negocio y sector acompañando la estrategia de la empresa.

- La importancia de la marca personal del empresario
- Que redes puede utilizar y como.
- LinkedIn. Red empresarial. Como utilizarla para generar negocio.

MASTERCLASS (27 Mayo 2021)

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

La transformación digital se puede definir como la integración de las nuevas tecnologías en todas las áreas de una empresa para cambiar su forma de funcionar.

El objetivo es innovar, optimizar los procesos, mejorar su competitividad y ofrecer un nuevo valor añadido a sus clientes.

JORNADA EVALUACIÓN-TUTORÍA (Junio 2021)

Jornada/s de tutoría presencial para la realización de practicas y tutoría personalizada.

NOTA: Las fechas indicadas en el presente documento son orientativas y las jornadas presenciales estarán supeditadas a las circunstancias que marque en esa fecha la crisis del COVID-19 y normas de aforo público.

TITULACIÓN

Título acreditativo de la participación en el Proyecto para aquellos asistentes que participen en las sesiones de teleformación, tutorías virtuales y asistan a una de las dos jornadas de evaluación que se realizarán de forma presencial. Junto al título acreditativo se entrega pendrive con **documentación y recursos relacionados** con los contenidos del programa