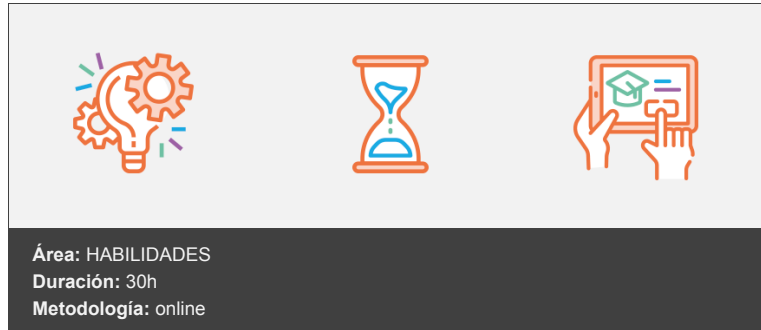


Transformación digital en el departamento comercial



Objetivos

- Diseñar un espacio comercial para el negocio online de la empresa, con el fin de aumentar la visibilidad, llegar a más público y aumentar los beneficios, ofreciendo para ello soluciones a los clientes digitales de la red.
- Describir el comportamiento del cliente digital en el mercado online.
- Explicar el proceso a seguir para la transformación digital hacia el comercio online.
- Identificar las herramientas digitales que se pueden utilizar para crear un e-Commerce o comercio electrónico.
- Determinar acciones específicas que pueden realizarse en un e-Commerce para impulsar el negocio online.

Contenidos y estructura del curso

La era digital: el nuevo paradigma empresarial y los desafíos de la transformación digital

1. Analizar las tendencias de una economía global en proceso de cambio constante.
2. Generar conciencia empresarial, como motor de cambio hacia la transformación digital (autoevaluación).
3. Primeros pasos hacia la transformación digital.
4. El papel de las tecnologías digitales: móvil, redes sociales, analíticas web, aplicaciones en la nube, acumulación de datos, sistemas de pago, dinero digital.
5. Mejorar el conocimiento de los clientes gracias al eCRM y al Big Data.
6. Convergencia de marketing, venta, relación con el cliente (visión 360° y multicanal).
7. Medir los desafíos de la dirección de IT: protección de datos, BYOD, puesto de trabajo digital, etc.

Desarrollo de las nuevas aptitudes y actitudes digitales

1. Conocimiento del nuevo paradigma laboral y nuevos entornos de trabajo.
2. Las competencias digitales.
3. Integración de nuevos puestos: aparición y evolución.
4. Desarrollo de las competencias informáticas y digitales de los colaboradores. Reclutamiento del talento digital.
5. La función de RR. HH. en la transformación digital de la empresa: formación y acompañamiento.
6. El uso de los Social Media y las herramientas colaborativas.

Visión estratégica: diseñar y desplegar una estrategia digital

- Las estrategias de transformación digital: global, por etapas, funciones y spin-off.
- Implicación de consumidores y clientes en la empresa. Conexión entre diferentes sectores empresariales.
- Medición de madurez de la propia empresa frente a la transformación digital: herramientas y procesos.
- Repensar el modelo de trabajo en un entorno digital: Digital Workspace.
- Enfoques: Mobile First, Lean Startup, Growth Hacking.

Digitalizar la gestión y la organización: las claves del éxito

1. Factores claves de éxito en un proyecto de transformación digital.
2. Facilitar los procedimientos de trabajo y acelerar la toma de decisiones.
3. Preparación de los manager para su nuevo papel: de la gestión al liderazgo.
4. Instaurar un dispositivo digital de gobierno y estimular el cambio.
5. Implementación de la filosofía digital en la empresa.

Transformación digital en el Departamento Comercial

1. Empresas, clientes y mercados en el comercio digital.

Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería

