

Comercialización y estrategia

Qué debe tener mi web para vender

23, 29 y 30 de septiembre de 2014

Cofinanciado por:



Organiza:



CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE NAVARRA

Imparte:





INFORMACIÓN GENERAL

Gracias a internet, ya no existen barreras ni distancias con nuestros clientes y potenciales clientes. Son muchos los negocios que se pueden beneficiar de un doble escaparate, el físico y el digital. Basándose en su previa experiencia o tendencias de mercado es fácil imaginar cómo debería ser nuestro negocio local, sin embargo muchas empresas se sienten perdidas a la hora de crear su espacio virtual, su página web.

PROGRAMA

- ▶ Un par de casos prácticos antes de empezar.
- ▶ Menú del día: qué objetivo tienen mi web y a quién va dirigida.
- ▶ El dominio y el hosting.
- ▶ Tres factores indispensables:
 - ▶▶ Diseño
 - ▶▶ Usabilidad
 - ▶▶ Accesibilidad
- ▶ Mejor autogestionable.
- ▶ Le debe gustar a Google (SEO)
- ▶ El componente social.
- ▶ La comunicación en los contenidos.
- ▶ Algunos aspectos legales.

El curso es 100% subvencionado (Planes de formación 2014). Está dirigido exclusivamente a trabajadores en activo, por cuenta propia o ajena cuya empresa cotice a la Seguridad Social en Navarra, y a desempleados inscritos como demandantes en cualquiera de las oficinas de empleo de Navarra.

Objetivo

Este curso pretende explicar las bases de todo lo que hay que conocer y tener en cuenta a la hora de crear una página web. No vamos a crear páginas web, ni ese es el objetivo, para ello están los profesionales especializados en ello, sin embargo antes de contratar sus servicios es importante conocer aunque sea de forma básica el funcionamiento de las mismas y qué debes pedir a tu diseñador y/o programador antes de crear una web. El objetivo de este curso es el de tener webs que vendan. Dar los pasos correctos y saber qué se debe tener en cuenta antes de contratar los servicios de diseño de una página web, o para hacer una autocrítica de la que ya tienes.

Metodología

Se trata de un curso 100% práctico en el que los asistentes irán descubriendo a través de casos prácticos y mediante explicaciones sencillas todos los factores a tener en cuenta a la hora de crear una web desde cero o renovar una existente.

Ponente

Dña. Ana Cortaire Ciordia

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales. Executive por Georgetown University, USA. Máster en Process Management. Universidad de Navarra. HNC in Business Administration. UHI University, Perth (UK). Consultora y formadora de empresas, (Universidad de Navarra, Club de Marketing de Navarra, Escuela de Negocios CAI, Zaragoza...).

Fechas

23, 29 y 30 de septiembre, martes, lunes, martes.
Horario: De 4 a 8 de la tarde, con un total de 12 horas.

Horario

De 4 a 8 de la tarde.

Inscripciones

Para información e inscripciones pueden dirigirse a las oficinas del Club de Marketing. Las inscripciones se realizarán una vez recibida la documentación requerida. Plazas limitadas

Documentación requerida:

- 1- Fotocopia del DNI.
- 2- Fotocopia de la tarjeta de la Seguridad Social.
- 3- Fotocopia de la cabecera de la última nómina o del recibo de autónomos. Y para desempleados fotocopia de la tarjeta de desempleo.
- 4- Ficha del alumno (sin firmar). Deberán descargarla de http://www.clubdemarketing.org/inscripcion/ficha_comercializacion.pdf

Estos cuatro documentos se deberán enviar a info@clubdemarketing.org



Avda. Anaitasuna, 31
31192 Mutilva (Navarra)
Tel. 948 29 01 55
Fax 948 29 04 03
www.clubdemarketing.org
e-mail: info@clubdemarketing.org

