

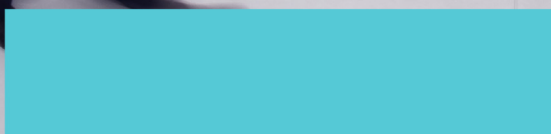


EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



inesem
business school

Curso de Estrategias Omnicanal





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos
INESEM

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir
Euroinnova

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS INESEM

INESEM es una **Business School online** especializada con un fuerte sentido transformacional. En un mundo cambiante donde la tecnología se desarrolla a un ritmo vertiginoso nosotros somos activos, evolucionamos y damos respuestas a estas situaciones.

Apostamos por **aplicar la innovación tecnológica a todos los niveles en los que se produce la transmisión de conocimiento**. Formamos a profesionales altamente capacitados para los trabajos más demandados en el mercado laboral; profesionales innovadores, emprendedores, analíticos, con habilidades directivas y con una capacidad de añadir valor, no solo a las empresas en las que estén trabajando, sino también a la sociedad. Y todo esto lo podemos realizar con una base sólida sostenida por nuestros objetivos y valores.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Más de un

90%

tasa de
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



Leaders driving change
Elige Inesem



QS, sello de excelencia académica
Inesem: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE INESEM

INESEM Business School ha obtenido reconocimiento tanto a nivel nacional como internacional debido a su firme compromiso con la innovación y el cambio.

Para evaluar su posición en estos rankings, se consideran diversos indicadores que incluyen la percepción online y offline, la excelencia de la institución, su compromiso social, su enfoque en la innovación educativa y el perfil de su personal académico.



Ver en la web

ALIANZAS Y ACREDITACIONES

Relaciones institucionales



Relaciones internacionales



Acreditaciones y Certificaciones



[Ver en la web](#)

BY EDUCA EDTECH

Inesem es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INESEM

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia**.
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan**.
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Inesem.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Inesem cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Inesem cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial** y una **imprenta digital industrial**.

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin intereses de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos más...



Protección al
Comprador

Ver en la web

Curso de Estrategias Omnicanal



DURACIÓN
200 horas



MODALIDAD
ONLINE



ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO

Titulación

Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."

Advertencia: Este documento es un modelo de certificado expedido por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) y no tiene validez legal. No se puede utilizar para obtener un título oficial o certificado de profesionalidad.



INESEM BUSINESS SCHOOL
como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A
con número de documento XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

NOMBRE DEL CURSO
con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Inesem Business School.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX.
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.
Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A

Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER

La Dirección Académica







Con Estatuto Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Num. Resolución INESEM)

Ver en la web

Descripción

En un entorno altamente competitivo e innovador donde la información y la orientación al consumidor juegan un papel esencial, los modelos de negocio omnicanal destacan sobre aquellos modelos tradicionales que no atienden a la importancia de integrar la información online y offline. Este curso online en estrategias omnicanal aportará la formación que necesitas para comprender la importancia del Customer Journey y del estudio del comportamiento del consumidor, de cara a obtener información valiosa con la que podamos mejorar la satisfacción del cliente. Para ello aprenderás a integrar la información que te proporciona los puntos de contacto con el cliente a través de los diferentes canales. INESEM ofrece formación online con contenidos actualizados y los mejores docentes especializados a tu servicio.

Objetivos

- Diseñar e implantar una estrategia omnicanal de negocio.
- Adquirir las herramientas necesarias para analizar el comportamiento del consumidor.
- Aprender a captar usuarios en el embudo de ventas y retenerlos mediante la fidelización.
- Identificar los elementos más importantes para implantar un e-commerce omnicanal
- Dotar de conocimientos y habilidades directivas para la toma de decisiones estratégicas de una empresa omnicanal.
- Distinguir las métricas más importantes para medir la satisfacción del consumidor y nuestra efectividad.

A quién va dirigido

El curso online de estrategias omnicanal va dirigido a especialistas en los ámbitos de marketing, ventas, servicio y atención al cliente, experiencia del consumidor, desarrolladores de producto y servicio, etc. Este curso es ideal para responsables o técnico de departamento, gerentes, recién graduados y emprendedores.

Para qué te prepara

Este curso online de estrategias omnicanal te preparará para conocer las tendencias que aseguran la fidelización de clientes a través de la optimización e integración de los distintos canales online y offline de la empresa. Mejorar obtención de datos acerca del comportamiento del cliente y mejorar la comunicación y la adaptación de tu estrategia hará que tus ventas y valor de empresa incrementen significativamente.

Salidas laborales

Gracias a esta formación obtendrás una especialización en el ámbito de la experiencia del consumidor y la gestión de e-commerce integrados en modelos multicanal. Conviértete en un especialista de CRM, de atención al cliente, telemarketing, tecnología de la información, calidad de servicio. Mejora tu empleabilidad en marketing y ventas. Emprende un negocio online.

[Ver en la web](#)

TEMARIO

MÓDULO 1. ESTRATEGIAS OMNISCANAL Y CUSTOMER EXPERIENCE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ECOMMERCE TRADICIONAL

1. Concepto
2. Modelos de negocio en la red
3. Ventajas e inconvenientes frente al mercado tradicional
4. Relación con el cliente-proveedor
5. El proceso de compra
6. Comercio electrónico según el medio utilizado
7. Nuevas tendencias y paradigmas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INTRODUCCIÓN A LA VENTA OMNISCANAL

1. Comprendiendo a los nuevos E-consumidores
2. Definición y diferencias entre Multicanalidad y Omniscanalidad
3. Estrategia omniscanal para superar las expectativas del consumidor
4. Ventajas vs desventajas
5. ¿Qué, cómo y a quién podemos vender?
6. Estrategias Omniscanal y el e-Commerce
7. Desafíos de los negocios online y el offline

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CANALES

1. Componentes y roles de los canales
2. Tipos de canal
3. El IOT
4. Diseño de estrategia de canales
5. Canvass Business Model
6. Desafíos en la Implementación de la estrategia de canales
7. Ejemplo caso de éxito: Nike omnichannel map

UNIDAD DIDÁCTICA 4. OMNISCANNEL CUSTOMER EXPERIENCE

1. Concepto
2. Objetivos
3. Análisis del proceso

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CUSTOMER JOURNEY Y BUYER PERSONA

1. Concepto de Customer Journey
2. Fases de un Customer Journey
3. Comportamiento webrooming y showrooming
4. Beneficios y desventajas del showrooming y el webrooming para la distribución
5. Herramientas para crear un Customer Journey

6. Nuevas tendencias

UNIDAD DIDÁCTICA 6. BUYER PERSONA, CAPTACION Y FIDELIZACIÓN.

1. Introducción al Buyer Persona
2. Cómo crear tu Buyer Persona
3. Herramientas de venta y captación
4. Retención y fidelización de clientes
5. Factores fundamentales de la fidelidad del cliente
6. Marketing dirigido y personalizado
7. Experiencia del Punto de Venta

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PUNTOS CLAVE Y MÉTRICAS

1. Análisis integrado
2. Customer experience en los diferentes canales
3. Análisis de puntos de contacto
4. Principales KPIs
5. Comunicación y colaboración interdepartmental

MÓDULO 2. MARKETING OMNISCANAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Plataformas de comercio electrónico
2. Tecnología en ecommerce: Plataformas, diseños y módulos
3. Modelos de negocio en comercio electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANALÍTICA Y CAPTACIÓN EN E-COMMERCE

1. Analítica web para comercio electrónico
2. SEO y SEM para comercio electrónico
3. Social Media y Social Commerce

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTION DE TIENDA Y ESCAPARATE ONLINE

1. El pricing y el margen en comercio electrónico
2. Página web y catálogo de una tienda online.
3. Ficha de producto y claves de venta

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA TIENDA FÍSICA EN LA ESTRATEGIA OMNICHANNEL

1. Digitalización y monitorización del establecimiento físico
2. Herramientas clave
3. Métricas que podemos extraer

UNIDAD DIDÁCTICA 5. APROVISIONAMIENTO Y GESTIÓN DE ENVÍOS.

1. Aprovisionamiento en el comercio electrónico y proveedores
2. La logística y la gestión del stock en el almacén

3. Gestión de los envíos, métodos delivery y el servicio postventa
4. Algunos sistemas de gestión de stock para e-Commerce

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE UN MODELO DE NEGOCIO OMNICHANNEL

1. Plan de negocio y viabilidad
2. Financiación requerida y vías.
3. Internacionalización y expansión en comercio electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 7. AUTOMATIZACIÓN, CRM Y FIDELIZACIÓN

1. Sistemas integrados de información
2. Estrategias CRM 360º: Redes Sociales, Email, SMS, Notificaciones, ...
3. Big data e IoT (Internet de las cosas)
4. Algunos casos de éxito y sus claves

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MEDIOS DE PAGO DIGITALES

1. Introducción a los medios de pago
2. Datos
3. Agentes
4. Sistemas de pago

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Teléfonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web

