

Gesfor
Centro de estudios técnicos

Venta on line en la empresa
Redes sociales y herramientas de comunicación (50h)

Fecha inicio: 24/01/2026
Fecha Fin: 28/03/2026
Sábados de 09:00 a 14:00

Curso gratuito para personas trabajadoras

GENERALITAT VALENCIANA | Labora — Servei Valencià d'Ocupació i Formació | GOBIERNO DE ESPAÑA | MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL | SEPE

TEMARIO

MÓDULO DE FORMACIÓN 1 REDES SOCIALES (RRSS) EN LA EMPRESA (20h)

OBJETIVO

Obtener una visión general de las diferentes herramientas que existen en el mercado para potenciar el negocio y convertirse en embajador de la marca.

Conocimientos/ Capacidades cognitivas y prácticas

- Aproximación al nuevo modelo de internet:
 - Origen.
 - Tipos.
- Ventajas para obtener un mayor rendimiento del negocio.
- Identificación del Community Manager:
 - Definición.
 - Habilidades / actitudes.
 - Funciones.

- Utilización de las Redes Sociales (RRSS):
 - Introducción.
 - Aplicaciones comerciales en la empresa.
- Caracterización de RRSS:
 - Facebook.
 - Instagram.
 - LinkedIn.
 - Twitter.
- Uso de otras RRSS:
 - Whatsapp.
 - Youtube.

MÓDULO DE FORMACIÓN 2 HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL (20h)

OBJETIVO

Obtener una visión general de cómo las herramientas de comunicación digital correctamente empleadas ayudan en la gestión del negocio y conocer las ventajas, tanto a nivel usuario como a nivel comercial, de estas herramientas.

Conocimientos/ Capacidades cognitivas y prácticas

- Aproximación al Outlook 365.
- Redacción de mensajes.
- Configuración de bandejas y cuentas.
- Conocimiento de otros elementos de Outlook 365.
- Acercamiento a la aplicación Teams.
- Creación de un entorno de trabajo.
- Valoración del Teams como hub de productividad para el negocio.

MÓDULO DE FORMACIÓN 3 TÉCNICAS DE VENTA: APLICACIÓN COMERCIAL EN REDES SOCIALES (RRSS) (10h)

OBJETIVO

Aplicar los conocimientos adquiridos en Redes sociales (RRSS) a la gestión comercial, utilizando las diferentes técnicas de venta en función de los perfiles de asesor y de cliente, y convertirse en embajador del negocio y de la marca.

Conocimientos/ Capacidades cognitivas y prácticas

- Conocimiento del perfil del vendedor.
- Conocimiento del perfil de cliente.
- Utilización de Técnicas de venta.
- Aplicación de las técnicas de venta Online a través de RRSS.