



ASOCIACIÓN DE JÓVENES
EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES
DE LA RIOJA

FORMACIÓN EN NUEVAS TECNOLOGÍAS DIRIGIDAS A DIRECTIVOS PYME

Objetivo:

-Adquirir los conocimientos teóricos y prácticos necesarios para la gestión de la pyme para las herramientas de comunicación y los nuevos canales de venta, los portales y las tiendas virtuales, la seguridad y los medios de pago, la legislación asociada a las nuevas tecnologías, la administración electrónica y la firma electrónica, los sistemas de información para la gestión de la relación con clientes, la gestión de la cadena de suministros y el control de gestión, la formación y el e-learning; y la gestión de proyectos.

-Conocer e identificar el call center interno del call center externalizado, la fuerza de ventas propia de la fuerza de ventas de distribuidores y el task force del outsourcing comercial, así como valorar la importancia del uso de Internet como canal de venta y de comunicación

-Identificar los servicios de comercio ofrecidos por los portales y las tiendas virtuales

-Conocer los sistemas de pago y de pedidos; y los aspectos que tienen que ver con la seguridad, sobre todo, la seguridad en estos sistemas, por ser éste el aspecto diferencial entre el comercio electrónico y el comercio tradicional

-Conocer la legislación sobre las nuevas tecnologías de comercio electrónico e impuestos

-Conocer y utilizar la firma electrónica e identificar el papel que juegan las administraciones públicas en el uso de la firma electrónica

-Conocer y utilizar los sistemas de información para la gestión de la relación con clientes, la gestión de la cadena de suministros y el control de gestión en el marco de las nuevas tecnologías y la pyme del siglo XXI

-Conocer el concepto, tipos y modalidades de formación haciendo hincapié en la modalidad de formación e-learning

-Conocer los tipos y las fases de proyectos para llevar a cabo un proyecto en la empresa

Programación:

UNIDAD DIDÁCTICA 1 Herramientas de comunicación: nuevos canales de venta y comunicación con clientes

Contenidos Teóricos (3 horas)

- Introducción
- El call center interno y el call center externalizado. ¿Por cuál optar?
- La fuerza de ventas propia
- La fuerza de ventas de distribuidores
- El task force u outsourcing comercial
- Internet
- Conclusiones

Contenidos Prácticos (4 horas)

- Utilizando los canales de venta más usados en la actualidad
- Identificando las ventajas de la fuerza de ventas propia
- Identificando el objetivo de la distribución
- Diferenciando entre task force y outsourcing comercial
- Identificando las ventajas del uso de Internet como canal de venta

UNIDAD DIDÁCTICA 2 Los portales y las tiendas virtuales

Contenidos Teóricos (3 horas)

- Introducción
- Directorio de tiendas virtuales
- Servicios de compra comparativa
- Subastas on line
- Venta directa de productos
- Servicios de certificación/Garantía de tiendas virtuales
- Servicios de creación de tiendas
- Las tiendas virtuales
- Conclusiones

Contenidos Prácticos (4 horas)

- Clasificando los servicios de comercio electrónico ofrecidos por los portales
- Explicitando el esquema del directorio de tiendas virtuales
- Trabajando con algunos portales de subastas on line
- Identificando la función más importante de los portales

UNIDAD DIDÁCTICA 3 Seguridad y medios de pago. Usos del comercio electrónico

Contenidos Teóricos (4 horas)

- Introducción

- Principios básicos
- Seguridad en la red
 - Acceso
 - Tránsito
- Pagos con tarjetas de crédito: SET frente a SSL
- Análisis de riesgos
- Métodos de pago on line
 - Modelo de suscripción on line
 - Pagos mediante tarjeta de crédito
 - Tarjetas monedero (smartcards)
- Plataformas comerciales seguras
 - Servidor Comercial Netscape
 - UUNet Pipex Bureau
- Encriptación
- Firmas digitales
 - Sistemas de claves secretas
 - Sistemas de claves públicas
- Autoridades certificadoras
 - Infraestructura de llave pública
 - Reconocimiento jurídico de las firmas digitales
- Conclusiones

Contenidos Prácticos (4 horas)

- Diferenciando entre SET y SSL
- Identificando los sistemas de pago on line
- Trabajando con alguna de las plataformas comerciales seguras
- Trabajando con la firma digital
- Utilizando los sistemas de claves secretas y los sistemas de claves públicas

UNIDAD DIDÁCTICA 4 Legislación asociada a las nuevas tecnologías

Contenidos Teóricos (4 horas)

- Introducción
- Código de Comercio Uniforme para el comercio electrónico
- Protección de la propiedad intelectual
- Derecho de la propiedad (copyright)
 - Patentes
 - Marcas registradas y dominios en Internet
- Privacidad
- Contenidos de la web
- Normativa europea
- Principios de la política de la Unión Europea para la sociedad de la información
- Los impuestos
- Conclusiones

Contenidos Prácticos (4 horas)

- Identificando los principios para guiar las normas del comercio electrónico global

- Identificando los valores que identifican los principios de privacidad
- Describiendo las áreas de interés prioritario en el tema de contenidos
- Identificando los principios de la política de la Unión Europea para la sociedad de la información

UNIDAD DIDÁCTICA 5 Administración electrónica. El uso de la firma electrónica por las administraciones públicas. Plan de choque (España.es)

Contenidos Teóricos (4 horas)

- Introducción
- La firma electrónica. Visión general
- La firma electrónica y las administraciones públicas
- El papel de las administraciones públicas en el uso de la firma electrónica
 - El papel de fomento de la firma electrónica
 - El papel regulador de la firma electrónica
- Objetivos del uso de la firma electrónica por las administraciones públicas
 - Seguridad técnica en las comunicaciones electrónicas
 - Motivos en el impulso del uso de la firma electrónica, de las comunicaciones telemáticas y de la sociedad de la información en general
 - Fomento del comercio electrónico
 - Crear una administración más cercana y asequible para el ciudadano
 - Crear una administración menos compleja para el ciudadano
 - Mejorar las relaciones entre las administraciones públicas
 - Mejorar el desempeño de las funciones en el seno de cada administración pública
 - Mejora en la calidad y eficacia en la prestación de los servicios públicos
- Conclusiones

Contenidos Prácticos (4 horas)

- Definiendo Administración Electrónica o e-Government
- Identificando la finalidad esencial de la firma electrónica
- Señalando las grandes líneas rectoras del Plan España.es
- Identificando los objetivos que pretenden alcanzar las administraciones públicas con el uso de la firma electrónica

UNIDAD DIDÁCTICA 6 Utilización de sistemas de información para la gestión de la relación con clientes, la gestión de la cadena de suministros y el control de gestión

Contenidos Teóricos (4 horas)

- Introducción
- La gestión de relación con clientes (CRM)
 - Definición estratégica de CRM

- La orientación al cliente
- La empresa e-Business
- La gestión de la cadena de suministros (SCM)
 - Los principios para el éxito en la SCM
 - La SCM y el outsourcing
- El control de gestión (CdG)
 - El control de las tareas
 - Controversia en la implantación de sistemas de información en el control de gestión
- Conclusiones

Contenidos Prácticos (4 horas)

- Identificando las principales ventajas de implantar una estrategia CRM en contraposición al marketing de masas
- Trabajando con los pasos para implantar un programa de marketing uno a uno
- Conociendo una empresa e-business y sus objetivos
- Trabajando con la gestión de la cadena de suministros
- Trabajando con el control de gestión
- Utilizando el término caja negra

UNIDAD DIDÁCTICA 7 La formación y el e-learning. Formación mixta (presencial y on line)

Contenidos Teóricos (3 horas)

- Introducción
- La formación
- Concepto de formación
- Tipos de formación
- Modalidades de formación
- El e-learning
- Definición de e-learning
- Características del e-learning
- Ventajas del e-learning
- Elementos base del e-learning
- Las plataformas e-learning
- Conclusiones

Contenidos Prácticos (4 horas)

- Distinguiendo entre los diferentes tipos de formación
- Identificando las modalidades de formación
- Conociendo las características del e-learning
- Señalando las ventajas del e-learning
- Utilizando las plataformas e-learning

UNIDAD DIDÁCTICA 8 Gestión de proyectos

Contenidos Teóricos (3 horas)

- Introducción
- Tipos de proyectos

- La dimensión técnica, económica, comercial y estratégica de un proyecto
 - Costes, gastos, ingresos, margen y beneficio
 - El factor riesgo y las contingencias
 - Fases de un proyecto
 - Detección de oportunidades
 - Preparación de la oferta
 - Presentación y adjudicación
 - Ejecución de los trabajos
 - Cierre
 - El proyecto en la empresa
 - Concepto de empresa
 - Organización de la empresa
 - Vinculación proyecto-empresa
 - Gestión y dirección
 - Dirección, gestión, administración y participación
 - Gestión estratégica, administrativa y operativa
 - Conclusiones
- Contenidos Prácticos (4 horas)
- Definiendo el término proyecto
 - Utilizando los tipos de proyectos
 - Identificando las fases de un proyecto
 - Calculando el precio de venta
 - Realizando un organigrama
 - Utilizando la gestión de proyectos en la empresa
 - Distinguiendo entre gestión y dirección

Duración: 60 horas online

Fechas: 08 de Marzo de 2011 a 11 de Abril de 2011