

Curso gratuito de E-Business: desarrollo de negocio online

Comprende las piezas comerciales, tecnológicas y operativas necesarias para desarrollar un negocio en Internet.

Curso 100% subvencionado y gratuito. Convocatoria nacional con matrícula abierta y plazas disponibles para trabajadores de Servicios a las Empresas, otros sectores y personas desempleadas.



Datos rápidos

Modalidad	Teleformación	Duración	60 horas
Familia profesional	Comercio y marketing	Código	COMT0047
Estado	Matrícula abierta y plazas disponibles	Diploma	Emitido por la entidad impartidora

SOLICITA INFORMACIÓN

Descripción

El curso de **E-Business: desarrollo de negocio online** está pensado para profesionales que necesitan analizar el entorno empresarial y el comportamiento de consumidores y productores para implementar un negocio online con una visión completa. Su enfoque conecta los conceptos del programa con decisiones y situaciones reconocibles en la actividad empresarial, para que el aprendizaje resulte útil más allá del aula.

La formación ayuda a pasar de una comprensión general a una forma de trabajo más ordenada. A lo largo de **60 horas** se abordan criterios, herramientas y prácticas que permiten analizar mejor el contexto, elegir

acciones con fundamento y comunicar las decisiones con mayor claridad. Esto resulta especialmente valioso en empresas de servicios, donde el conocimiento, la coordinación y la capacidad de respuesta forman parte directa de la propuesta de valor.

También permite actualizar competencias sin necesidad de desplazamientos. La **teleformación** facilita organizar el estudio desde cualquier lugar y compatibilizarlo con el trabajo u otras responsabilidades. El objetivo no es acumular teoría, sino desarrollar una base que puedas trasladar a proyectos, procesos y conversaciones profesionales.

La convocatoria se dirige prioritariamente a personas trabajadoras de los sectores integrados en **Servicios a las Empresas**. También pueden participar trabajadores de otros sectores y personas desempleadas. Al tratarse de formación subvencionada, la participación no supone coste para el alumnado, siempre sujeta a la validación de requisitos y a la asignación de plaza.

Beneficios

- Aprenderás a **identificar** tecnologías y plataformas necesarias para operar online.
- Serás capaz de **diferenciar** modelos B2B y B2C y sus implicaciones comerciales.
- Mejorarás tu capacidad para **diseñar** acciones de captación y fidelización digital.
- Podrás aplicar criterios para **seleccionar** métodos de pago adecuados y seguros.
- Reforzarás tu perfil al aprender a **integrar** logística, atención y experiencia de cliente.
- Ganarás autonomía para **reconocer** obligaciones básicas del entorno jurídico digital.
- Podrás estudiar con **flexibilidad**, desde cualquier lugar y adaptando el ritmo a tus responsabilidades.
- Recibirás un **diploma emitido por la entidad impartidora** al superar la formación.

Objetivos

- Identificar tecnologías y plataformas necesarias para operar online.
- Diferenciar modelos B2B y B2C y sus implicaciones comerciales.
- Diseñar acciones de captación y fidelización digital.
- Seleccionar métodos de pago adecuados y seguros.
- Integrar logística, atención y experiencia de cliente.
- Reconocer obligaciones básicas del entorno jurídico digital.

¿Qué aprenderás?

Al finalizar, tendrás una visión práctica de el comercio online y ecosistema tecnológico, comercio electrónico b2b y b2c, marketing digital, captación y fidelización. Sabrás relacionar estas áreas para abordar situaciones profesionales con un proceso más claro, desde el análisis inicial hasta la aplicación y revisión de resultados.

También desarrollarás criterios para transferir lo aprendido a ámbitos como comercio electrónico, marketing digital, desarrollo de negocio, operaciones online, gestión de productos y servicios digitales y consultoría. El valor del curso está en comprender qué herramienta o enfoque conviene en cada situación y cómo adaptar su uso al contexto de una empresa de servicios.

Temario

1. El comercio online y ecosistema tecnológico

Herramientas, plataformas, soluciones y decisiones técnicas que sostienen un negocio digital.

2. Comercio electrónico B2B y B2C

Diferencias entre venta a empresas y a consumidores, oportunidades, desafíos y formas de relación.

3. Marketing digital, captación y fidelización

Canales, contenidos y acciones para atraer, convertir y mantener clientes en Internet.

4. Métodos de pago y seguridad

Opciones de cobro, confianza, prevención de riesgos y criterios para una experiencia segura.

5. Logística y operación online

Pedidos, entrega, devoluciones, coordinación operativa y expectativas del cliente digital.

6. Normativa del negocio digital

Aspectos esenciales que afectan a información, contratación, privacidad y actividad comercial online.

Metodología

El curso se imparte en **teleformación**, una modalidad flexible que permite estudiar desde cualquier lugar y organizar el aprendizaje de acuerdo con tu ritmo. Esta opción facilita compatibilizar la formación con el trabajo u otras responsabilidades y acceder cómodamente a los contenidos sin desplazamientos.

Destinatarios

Este curso está dirigido a personas que quieran desarrollar competencias en **e-business: desarrollo de negocio online**, especialmente si trabajan en comercio electrónico, marketing digital, desarrollo de negocio, operaciones online, gestión de productos y servicios digitales y consultoría.

Dentro de esta convocatoria, tienen prioridad las personas trabajadoras de empresas pertenecientes al sector **Servicios a las Empresas**:

- Empresas de consultoría, estudios de mercado y opinión pública.
- Empresas de ingeniería y oficinas de estudios técnicos.
- Empresas de trabajo temporal.
- Contact Center y telemarketing.
- Servicios de prevención ajenos.
- Investigación y desarrollo.
- Gestión de la información y de la comunicación.

También pueden participar **trabajadores de otros sectores y personas desempleadas**, de acuerdo con la disponibilidad y validación de acceso de la convocatoria.

Requisitos

Académicos

Cumplir al menos uno de estos requisitos: certificado profesional de nivel 1; FP Básica; ESO o equivalente; Técnico de grado medio o equivalente; certificado profesional de nivel 2; acceso superado a grado medio o universidad. No se requiere experiencia profesional. En teleformación se necesitan destrezas suficientes para utilizar la plataforma virtual.

Situación laboral

Pueden acceder prioritariamente trabajadores de los sectores incluidos en Servicios a las Empresas. También hay plazas para trabajadores de otros sectores y personas desempleadas.

Documentación

La documentación concreta necesaria para formalizar la inscripción será indicada por la entidad gestora durante el proceso de acceso.

Acceso

Convocatoria nacional con **matrícula abierta y plazas disponibles**. El cumplimiento de los requisitos y el envío de documentación no garantizan automáticamente la asignación de plaza, que queda sujeta a validación.

Titulación

Al superar la formación, el alumno recibe un **diploma emitido por la entidad impartidora**.

Salidas profesionales

Las competencias adquiridas pueden aplicarse en tareas vinculadas con comercio electrónico, marketing digital, desarrollo de negocio, operaciones online, gestión de productos y servicios digitales y consultoría. El curso no sustituye la experiencia o titulación exigida para un puesto, pero puede reforzar el desempeño en funciones que requieran estos conocimientos y aportar una base útil para asumir nuevas responsabilidades relacionadas.

Preguntas frecuentes

1. ¿El curso COMT0047 es gratuito?

Sí. Es un curso 100% subvencionado y gratuito para el alumnado de esta convocatoria.

2. ¿Cuál es la modalidad?

Se imparte en modalidad de teleformación.

3. ¿Cuánto dura el curso?

La duración confirmada es de 60 horas.

4. ¿A qué familia profesional pertenece?

Pertenece a la familia profesional Comercio y marketing, área Compraventa.

5. ¿Quién puede participar?

Prioritariamente, trabajadores de empresas del sector Servicios a las Empresas. También pueden acceder trabajadores de otros sectores y personas desempleadas.

6. ¿Qué empresas forman parte de Servicios a las Empresas?

Consultoría y estudios de mercado, ingeniería y oficinas técnicas, empresas de trabajo temporal, contact center, servicios de prevención ajenos, investigación y desarrollo, y gestión de información y comunicación.

7. ¿Necesito una titulación previa?

Consulta el apartado de requisitos académicos de esta ficha; además, en teleformación se necesitan destrezas suficientes para utilizar la plataforma virtual.

8. ¿Puedo compaginarlo con mi trabajo?

Sí. La teleformación permite organizar el estudio desde cualquier lugar y adaptarlo a otras responsabilidades.

9. ¿Qué aprenderé?

Aprenderás a analizar el entorno empresarial y el comportamiento de consumidores y productores para implementar un negocio online con una visión completa.

10. ¿Recibiré un diploma?

Sí. Al superar la formación recibirás un diploma emitido por la entidad impartidora.

11. ¿La matrícula está abierta?

Sí. La convocatoria es nacional, la matrícula está abierta y hay plazas disponibles.

12. ¿Enviar la documentación garantiza la plaza?

No. La entidad gestora debe validar el acceso y confirmar la asignación de plaza.

Solicita información

Da el siguiente paso para mejorar tus competencias en **e-business: desarrollo de negocio online**. Solicita información y te orientaremos sobre el acceso a esta convocatoria nacional.

Teléfono: 910 10 10 80 · **WhatsApp:** 662 51 66 65 · **Email:** hola@miscursosyformacion.com · **Web:** <https://miscursosyformacion.com/>