

## **VENDAS ONLINE - PLANEJAMENTO E IMPLEMENTAÇÃO**

### **Conteúdo Programático:**

- Introdução ao Comércio Eletrônico
- Análise de Mercado, Ferramentas e Ciclo do E-commerce
- Tecnologias e Plataformas de E-commerce
- B2B e B2C Online, as principais diferenças
- Meios de Pagamento e Análise de Risco
- Design, usabilidade e Categorização de Produtos
- Métodos de pagamento e gestão de risco
- Logística
- Métricas para tomada de decisão
- Introdução ao Marketing Digital para e-commerce
- Aula prática: utilização de uma plataforma de e-commerce
- Aula prática: Operação de E-commerce

### **Metodologia:**

A metodologia do curso será presencial onde os alunos comparecerá a unidade de ensino duas vezes por semana. Serão doze (12) aulas, divididas em módulos teóricos e prática, incluindo a construção e lançamento da plataforma E-commerce. Além disso, teremos aulas expositivas com utilização de recursos audiovisuais; Estudos de caso.

Devido ao crescimento do mercado virtual, atuar no ramo de negócios digitais é de fundamental importância para as empresas que almejam uma oportunidade junto ao seu público alvo que tem buscado cada vez mais por atributos no produto e/ou serviço que até então não eram valorizados. Por isso, está preparado e compreender as diferentes logística do mercado digital e de suma importância para o sucesso das empresas que queiram entrar no mercado virtual.



## DÚVIDAS?

Ligue (62) 3227-1177

[ppce@pucgoias.edu.br](mailto:ppce@pucgoias.edu.br)