

Logística y Operaciones en e-commerce

Familia profesional: Logística y almacén

Modalidad: Teleformación

Duración: 35 horas

Objetivos:

- Conocer las diferentes definiciones existentes sobre el comercio electrónico
- Identificar las ventajas y desventajas que puede tener el comercio electrónico
- Saber establecer los distintos tipos de negocios en la red
- Aprender el significado de la web 2.0.
- Conocer las diferentes modelos de comercio electrónico existentes
- Identificar las diferencias entre B2B y B2C
- Conocer las diferentes cadenas de suministro así como los procesos de venta electrónica más peculiares
- Aprender a gestionar los diferentes tipos de envío, así como sus métodos, tarifas y posibles retos
- Conocer el significado y utilización de la logística inversa
- Identificar los aspectos básicos de la logística inversa desde diferentes puntos de vista
- Conocer la importancia de almacenar los elementos y cómo se lleva a cabo.
- Saber qué factores hay que tener en cuenta para la selección del almacén y el sistema de almacenamiento.
- Tener conocimiento sobre las funciones del almacén
- Identificar las distintas funciones del inventario
- Aprender a gestionar el stock para el comercio
- Conocer los diferentes modelos de entrega más especiales
- Aprender a diferenciar las diversas categorías de dinero existentes.
- Saber evaluar los distintos métodos de pago
- Identificar los posibles problemas que pueden acarrear cada método de pago

Contenidos:

UD1. Sobre el comercio electrónico y la logística

1. Algunas definiciones

1.1. Definición preliminar

1.2. Definición final

- 1.3. El comercio electrónico y el modelo de las “3Cs”
- 1.4. Términos adicionales
- 2. Modelos de negocios relacionados con Internet
 - 2.1. Ventajas y desventajas del comercio electrónico
 - 2.2. Tipos de redes de negocios
 - 2.3. Web 2.0
- 3. Desafíos técnicos y económicos
- 4. Actores y partes interesadas
- 5. Proceso de venta
- 6. Elementos tecnológicos
- 7. El negocio B2C

UD2. Modelos de Comercio Electrónico

- 1. E-Procurement
 - 1.1. El desafío de los precios
 - 1.2. Cumpliendo los compromisos
 - 1.3. Software para negocios electrónicos B2C
- 2. Negocios B2B
 - 2.1. Diferencias entre B2B y B2C
 - 2.2. Relaciones B2B estrechas
 - 2.3. Gestión de la Cadena de Suministro
 - 2.4. Procesos de venta electrónica peculiares

UD3. Gestión estratégica de los envíos y logística inversa

- 1. El envío, método, tarifas y retos
- 2. Logística inversa
 - 2.1. Delineación y alcance
 - 2.2. La dimensión europea
 - 2.3. Logística inversa: ¿Por qué? ¿Qué? ¿Cómo? ¿Quién?

UD4. Almacenamiento e inventario

- 1. Conceptos previos
- 2. Selección de almacén
- 3. Funciones del almacén
- 4. Sistemas de almacenamiento

UD5. Identificación e Inventario

- 1. Sistemas de identificación

- 1.1. Código de barras
2. Funciones del inventario
 - 2.1. Tipos de inventario
 - 2.2. Costos de inventario
3. Manteniendo del inventario
4. Mecánica del control de inventario
5. Gestión de stock para el comercio electrónico
 - 5.1. Técnicas de gestión de inventario
6. Modelos de comercio electrónico peculiares
 - 6.1. Dropshipping
 - 6.2. Cross Docking
7. Métodos especiales de entrega

UD6. Procedimientos de pago para el comercio electrónico

1. Introducción
 2. Evaluación de métodos de pago
 3. Procedimientos de pago
-

Información específica

“Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad”

Fecha de inicio y fecha de fin: Los cursos podrán comenzar cualquier día de la semana, ya que se imparten en la modalidad de teleformación. La fecha de fin dependerá de número de horas lectivas diarias que se programen.

Metodología: La METODOLOGÍA ONLINE propuesta se ajusta a las características y necesidades de cada alumno/a, combinando las metodologías de enseñanza programada y de trabajo autónomo del alumnado con el asesoramiento de un/a formador/a especializado y mediante el uso de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, creando un entorno de aprendizaje activo, próximo y colaborativo en el Campus Virtual.

Requisitos de acceso: Para cursar esta formación no es necesario ningún requisito previo de acceso.

Material necesario para el desarrollo de la formación: El material didáctico objeto fundamental del proceso de enseñanza, será puesto a disposición del alumno en el Campus de manera ordenada y en los formatos más idóneos para ajustarlos a las especificaciones del curso. El alumno debe trabajarlos de manear

autónoma dedicando un tiempo que dependerá de las necesidades individualizadas del alumno. Las actividades y casos prácticos buscan consolidar el proceso formativo de los alumnos poniendo en práctica lo aprendido sobre las disciplinas del programa cursado.

Evaluación: Para la obtención del correspondiente diploma o certificado de asistencia el/la alumno/a deberá realizar al menos el 75 por ciento de los controles periódicos de seguimiento.

Medios de contacto: Puede consultar sus dudas por teléfono (930 160 363) o por correo electrónico (didactic@didacticformacion.com)

Acreditación de los docentes: Los docentes de este curso cumplen con las prescripciones que se determinan en los certificados de profesionalidad que son similares a los contenidos de esta acción formativa.

Precio del curso: El precio final del curso, incluidos todos los conceptos, es de 7,5 € por hora. Se abonará en dos plazos, el primero antes de comenzar el curso y el segundo a su finalización. Cuando se abone el primer plazo se le dará acceso al alumno a la plataforma de teleformación.

Precio del curso bonificado: 7,5 €/h + 20% empresas de 1 hasta 5 trabajadores, 15% empresas de 6 a 9 trabajadores o 10% para empresas de más de 10 trabajadores por la gestión en la FUNDAE.