

# Paraninfo

## UF0032 - Venta online 2.<sup>a</sup> edición



**Editorial:** Paraninfo

**Autor:** VÍCTOR JOSÉ DOMINGUEZ BAÑOS

**Clasificación:** Certificados Profesionales > Comercio y Marketing

**Tamaño:** 17 x 24 cm.

**Páginas:** 122

**ISBN 13:** 9788428373692

**ISBN 10:** 8428373698

**Precio sin IVA:** 14,90 Eur

**Precio con IVA:** 15,50 Eur

**Fecha publicacion:** 11/09/2025

### Sinopsis

El presente libro desarrolla los contenidos de la Unidad Formativa (UF0032) Venta online, incluida transversalmente en los Módulos Formativos (MF2105\_2) Organización y animación del pequeño comercio, (MF0239\_2) Operaciones de venta y (MF0811\_2) Comercialización inmobiliaria, correspondientes a los Certificados Profesionales COMT0112 Actividades de gestión del pequeño comercio, COMV0108 Actividades de venta, COMT0411 Gestión comercial de venta y COMT0111 Gestión comercial inmobiliaria.

Las unidades que componen *Venta online* analizan, de manera organizada, con un cuidado grafismo y un lenguaje cercano al alumnado, las posibilidades actuales de la distribución de productos y servicios a través de la red y el estudio del diseño comercial de las páginas web.

El nuevo cliente omnicanal exige una atención especializada por parte de los profesionales formados tanto en las nuevas tecnologías de comercio electrónico como en Marketing 5.0. El análisis detallado de herramientas innovadoras como el escaparate virtual, el teletrabajo o las visitas guiadas permiten al futuro profesional adquirir las competencias necesarias para adentrarse con seguridad en el fascinante reto de la venta en línea. Los contenidos de *Venta online* están totalmente actualizados, incluyendo tanto las últimas novedades en comercio electrónico como los recientes cambios legislativos que afectan a la regularización del teletrabajo, la protección de los datos personales de los clientes o la fiscalidad en la distribución comercial en línea.

**Víctor José Domínguez Baños**, licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Santiago de Compostela en la especialidad de Marketing, ha desarrollado gran parte de su trayectoria profesional ejerciendo puestos de responsabilidad en el canal de tiendas propias del Grupo Telefónica. Desde el año 2018

es funcionario de carrera y profesor de «Organización y Gestión Comercial».

## Indice

### **1. Internet como canal de venta**

Introducción

1.1. Las relaciones comerciales a través de internet

1.1.1. B2B

1.1.2. B2C

1.1.3. B2A

1.2. Utilidades de los sistemas online

1.2.1. Navegadores: uso de los principales navegadores

1.2.2. Correo electrónico

1.2.3. Mensajería instantánea

1.2.4. Teletrabajo

1.2.5. Listas de distribución y otras utilidades: gestión de la relación con el cliente online

1.3. Modelos de comercio a través de internet

1.3.1. Ventajas

1.3.2. Tipos

1.3.3. Eficiencia y eficacia

1.4. Servidores online

1.4.1. Servidores gratuitos

1.4.2. Coste y rentabilidad de la comercialización online

Actividades finales

### **2. Diseño comercial de páginas web**

Introducción

2.1. El internauta como cliente potencial y real

2.1.1. Perfil del internauta

2.1.2. Comportamiento del cliente internauta

2.1.3. Marketing viral: aplicaciones y buenas conductas

2.2. Criterios comerciales en el diseño de páginas web

2.2.1. Partes y elementos del diseño de páginas web

2.2.2. Criterios comerciales en el diseño de páginas web

2.2.3. Usabilidad de la página web

2.3. Tiendas virtuales

2.3.1. Tipología de tiendas virtuales

2.3.2. El escaparate virtual

2.3.3. Visitas guiadas

2.3.4. Acciones promocionales y banners

2.4. Medios de pago en internet

2.4.1. Seguridad y confidencialidad

2.4.2. TPV virtual

2.4.3. Transferencias

2.4.4. Cobros contrarreembolso

2.5. Conflictos y reclamaciones de clientes

2.5.1. Gestión online de reclamaciones

2.5.2. Garantías de la comercialización online

2.5.3. Buenas prácticas en la comercialización online

2.6. Aplicaciones en el ámbito del usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos

Actividades finales

**Glosario**

**Webgrafía**

**Legislación**

Ediciones Paraninfo S.A. Calle José Abascal, 56 (Utopicus). Oficina 217. 28003 Madrid  
(España)

Tel. (+34) 914 463 350 Fax

info@paraninfo.es www.paraninfo.es