

**Programación didáctica para alumnos pendientes  
del módulo:  
0827 COMERCIO DIGITAL INTERNACIONAL**

1º curso CFGS Comercio Internacional

---

Curso 2021-2022

Carmen Espinosa Bedia  
Comercio y Marketing  
IES Las Llamas - Santander



## ÍNDICE

<b>1. RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.....</b>	<b>3</b>
<b>2. ASPECTOS CURRICULARES MÍNIMOS PARA SUPERAR EL MÓDULO. ....</b>	<b>3</b>
<b>3. PLAN DE RECUPERACIÓN. ....</b>	<b>6</b>
<b>4. METODOLOGÍA Y TUTORÍA.....</b>	<b>7</b>
<b>5. EVALUACIÓN.....</b>	<b>7</b>
5.1. INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN:.....	7
5.2. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN: .....	8

## **1. RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.**

RA 1. Elabora el plan de marketing digital internacional diseñando las políticas específicas que han de desarrollarse.

RA 2. Realiza las tareas básicas necesarias para utilizar la red Internet enfocando su uso como un canal de promoción internacional de la empresa.

RA 3. Gestiona diversos servicios y protocolos de Internet manejando programas de correo electrónico, transferencia de archivos, foros internacionales de comunicación y redes sociales.

RA 4. Define la política de comercio electrónico de la empresa, estableciendo las acciones necesarias para efectuar ventas internacionales on-line.

RA 5. Realiza la facturación electrónica y otras tareas administrativas, propias del comercio internacional, de forma telemática utilizando en cada caso software específico.

## **2. CONTENIDOS MÍNIMOS.**

### **Bloque 1. Elaboración del plan de marketing digital internacional:**

- ✓ Desarrollo del plan de marketing digital internacional: las políticas del e-marketing mix.
- ✓ Características específicas del cliente on-line internacional.
- ✓ Promoción on-line y off line de la web exportadora.
- ✓ Herramientas de posicionamiento en buscadores internacionales: email marketing, SEM, SEO y campañas en páginas afines:
  - Selección de palabras clave.
  - Cómo alcanzar un buen posicionamiento natural SEO.
  - Cómo alcanzar un buen posicionamiento de pago SEM.
- ✓ Políticas de captación: proceso de creación de una marca.
- ✓ Análisis de estadísticas y medición de resultados.
- ✓ Marketing internacional de afiliación.
- ✓ Marketing relacional y la gestión de la relación con los clientes (CRM).
- ✓ Cross marketing.
- ✓ Marketing viral: blogs, buzz, marketing, comunidades virtuales y online networking.
- ✓ Marketing one-to-one.
- ✓ Aplicaciones del mobile marketing y TDT, entre otros: banca móvil, pagos con el móvil, compras inalámbricas y publicidad dirigida, entre otros.
- ✓ Internet TV, videoblogs y web TV, entre otros.

- ✓ Sistemas de publicidad poco aconsejables: el spam y la publicidad no deseada. La ley contra el spam.

## **Bloque 2. Realización de las tareas básicas para la utilización de la red Internet:**

- ✓ Introducción. Internet y su origen.
- ✓ Funcionamiento: servidores y clientes, el protocolo TCP/IP, la World Wide Web y los dominios de la red.
- ✓ Modos de conectarse a Internet:
  - Red telefónica: RTB, RDSI y ADSL, entre otras.
  - otros tipos: cable, radio, satélite, GPRS y wireless, entre otros.
- ✓ Proveedores de servicios.
- ✓ Conexiones móviles.
- ✓ Configuración del acceso.
- ✓ Las intranets y las extranets.
- ✓ El navegador y su funcionamiento. Navegadores más utilizados.
- ✓ Búsqueda de información nacional e internacional en la red.
- ✓ Los buscadores: motores de búsqueda e índices, buscadores temáticos, multibuscadores y metabuscadores.
- ✓ Conceptos básicos de búsqueda con operadores, sintaxis especiales de búsqueda, la opción de búsqueda avanzada, los servicios adicionales y las herramientas específicas

## **Bloque 3. Gestión de diversos servicios de Internet.**

- ✓ Correo electrónico: Su funcionamiento.
- ✓ El correo web: creación de una cuenta. Las funciones básicas de leer, responder y enviar.
- ✓ Correo no deseado.
- ✓ Correo POP3. Su utilización.
- ✓ Gestión de envío, recepción y mantenimiento de correo POP3.
- ✓ Otros gestores de correo POP3.
- ✓ Listas de correo.
- ✓ Transferencia de archivos. Su utilización.
- ✓ Servidores FTP: aplicaciones FTP.
- ✓ Redes P2P (Peer to Peer): aplicaciones.
- ✓ Los foros internacionales: leer y escribir en un foro.

- ✓ Los grupos de discusión internacionales.
- ✓ Redes sociales internacionales.
- ✓ Weblogs, blogs o bitácoras.
- ✓ Distintas modalidades de weblogs: fotoblogs, moblogs, podcast, tecnología RSS.
- ✓ Redes sociales internacionales para empresas:
  - Perfil, grupo y página.
  - Crear una página corporativa.
  - Crear una página de producto.
  - Crear un grupo.
- ✓ Añadir elementos a una página de una red social internacional:
  - Mensajes en el muro.
  - Compartir mensajes.
  - Responder y borrar un mensaje del muro.
  - Crear perfiles.
- ✓ Comprar y vender en redes sociales internacionales.

**Bloque 4. Definición de la política de comercio electrónico internacional de una empresa:**

- ✓ Idea y diseño de una tienda virtual internacional.
- ✓ Modelos de negocio digital: portales horizontales, B2B, B2C, entre otros.
- ✓ Selección y registro de dominio.
- ✓ Escaparate Web. Catálogo electrónico.
- ✓ Control logístico de las mercancías vendidas online.
- ✓ La reclamación como instrumento de fidelización del cliente.
- ✓ La importancia financiera de la reclamación.
- ✓ Medios internacionales de pago electrónico:
  - Las tarjetas para pagos online.
  - Otros medios de pago electrónicos.
- ✓ Períodos de reflexión y cancelaciones.
- ✓ Criptografía: clave simétrica, clave asimétrica, cifrado de clave única.
- ✓ Firma.

- ✓ Certificados digitales.
- ✓ Encriptación.
- ✓ Protocolos de seguridad: SSL (Secure Socket Layer), SET (Secure Electronic transaction) y 3D Secure.
- ✓ Negocios electrónicos: e-shop, e-mail, e-procurement , e-marketplace y e-auction, entre otros.
- ✓ Parques empresariales virtuales.

#### **Bloque 5. Realización de facturas electrónicas internacionales y otras tareas administrativas:**

- ✓ Factura electrónica: aspectos generales, condiciones para su utilización y normativa legal.
- ✓ Programas de facturación electrónica.
- ✓ Seguridad: firma electrónica reconocida.
- ✓ Relación con otras empresas y organismos públicos: banca electrónica, ministerios con atribuciones en comercio internacional, páginas de Hacienda sobre aduanas, entre otras.
- ✓ Instituciones que tienen que ver con el comercio internacional: OMC, UE, ICEX, Cámaras de Comercio, entre otras.
- ✓ Seguridad en Internet. Spam, virus informáticos, Spyware, Phising.
- ✓ Los programas antivirus, cortafuegos y antiespías.
- ✓ Navegación segura: las cookies (huellas)

### **3. PLAN DE RECUPERACIÓN.**

Para el bloque de contenidos 0: El comercio electrónico.

- Actividad 1: Diseño de un modelo de comercio C2C.
- Cuestionario. Consistente en preguntas de test basadas en los contenidos del bloque.
- Fecha entrega 20/10/2021

Para el bloque de contenidos I Herramientas digitales.

- Actividad 2: Actividades en Internet.
- 2 cuestionarios. Consistentes en preguntas de test basadas en los contenidos del bloque.
- Fecha entrega: 20/11/2021

Para el bloque de contenidos II Plan de marketing digital.

- Actividad 3: Desarrollo de un plan de marketing digital internacional.
- 2 cuestionarios. Consistentes en preguntas de test basadas en los contenidos del bloque.
- Fecha entrega: 20/12/2022.

Para el bloque de contenidos III El canal de venta online.

- Cuestionario. Consistente en preguntas de test basadas en los contenidos del bloque.
- Fecha entrega: 10/01/2022.

<b>Bloque 0 Introducción</b>
El comercio electrónico.
<b>Boque I Herramientas digitales</b>
Funcionamiento y uso de la red Internet.
Servicios de Internet.
<b>Bloque II Plan de marketing digital</b>
Plan de Marketing digital Internacional.
Posicionamiento online SEO/SEM
Diseño de la Web corporativa.
Dinamización y presencia en Redes sociales.
<b>Bloque III El canal de venta online.</b>
La tienda virtual.
Gestión de las operaciones.

#### **4. METODOLOGÍA Y TUTORÍA.**

Las actividades del plan de recuperación se pondrán a disposición del alumn@ a través de correo electrónico o de la plataforma Moodle, donde se indicarán las instrucciones de realización. No se corregirá ni valorará ninguna actividad entregada fuera de plazo.

La atención de tutoría se realizará bajo petición del alumno al correo electrónico del profesor ([cespinosab@educantabria.es](mailto:cespinosab@educantabria.es)). Esta tutoría podrá ser presencial o a través de una plataforma digital.

#### **5. EVALUACIÓN.**

La materia a evaluar será la impartida el curso anterior y la prueba versará sobre contenidos mínimos exigibles.

##### **5.1. Instrumentos de evaluación:**

- Prueba de evaluación final. Los alumnos con el módulo pendiente se examinarán del mismo en el mes de febrero.
- Además, el alumno deberá realizar actividades del plan de recuperación encaminadas a superar el módulo.

## **5.2. Criterios de calificación:**

- Prueba de recuperación final: 80%.
- Actividades del plan de recuperación: 20%.