

COMPETENCIAS DIGITALES

Objetivos:

Proporcionar a las mujeres emprendedoras participantes en el proyecto, herramientas, conocimientos teóricos y prácticos y estrategias efectivas, que las ayude a integrar la IA en sus negocios; así como optimizar sus ventas en línea y manejar de forma eficiente su inventario, utilizando las redes sociales de manera exitosa para el crecimiento de su negocio.

Duración:

60 horas

Contenidos:

- Módulo 1: Inteligencia artificial. IA aplicada a la empresa. (15 horas).**
 - Introducción a la inteligencia artificial. Definición y conceptos clave. Tipos de inteligencia artificial. Aplicaciones de la inteligencia artificial en los negocios. Ejemplos de uso en diferentes áreas (ventas, marketing, atención al cliente...).
 - Identificación de oportunidades de la IA en tu negocio. Evaluación de necesidades empresariales. Identificación de las áreas que pueden beneficiarse de la IA y herramientas para realizar un diagnóstico empresarial.
- Módulo 2: Técnicas de Venta online y gestión de Stock para mujeres emprendedoras. (25 horas).**
 - El comercio electrónico. Tendencias actuales en el E-commerce.
 - Estrategias de venta online.
 - Construcción e propuestas de valor.
 - Técnicas de marketing digital. SEO y SEM, marketing en redes sociales, email marketing...
 - Creación de contenidos atractivos. Estrategias de copywriting; importancia de imágenes y descripciones de productos.

2.3. Plataformas de venta online.

2.3.1. Comparativa de diferentes plataformas y elección de la plataforma adecuada (shopify, WooCommerce, Etsy...).

2.3.2. Configuración y diseño de la tienda online.

3. Módulo 3: Redes sociales. (15 horas).

3.1. Importancia de las redes sociales en el mundo empresarial. Tipos.

3.2. Estrategia en redes sociales.

3.2.1. Identificación del público objetivo. Como definir tu buyer persona; herramientas para investigar a tu audiencia.

EVALUACIONES Y CIERRE DEL CURSO. (5 horas).

- Evaluación final. Examen práctico y teórico.
- Retroalimentación y cierre. Reflexiones sobre lo aprendido y conclusiones y recomendaciones futuras.