

Experto en Comercio Electrónico y sus implicaciones Fiscales





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos INEAF

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir Ineaf

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS INEAF

INEAF es una institución especializada en **formación online fiscal y jurídica**. El primer nivel de nuestro claustro y un catálogo formativo en constante actualización nos hacen convertirnos en una de las principales instituciones online del sector.

Los profesionales en activo y recién graduados reciben de INEAF una alta cualificación que se dirige a la formación de especialistas que se integren en el mercado laboral o mejoren su posición en este. Para ello, empleamos **programas formativos prácticos y flexibles con los que los estudiantes podrán compaginar el estudio con su vida personal y profesional**. Un modelo de formación que otorga todo el protagonismo al estudiante.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Hasta un

98%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL



Fórmate, crece, desafía lo convencional,
Elige INEAF



QS, sello de excelencia académica

INEAF: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE INEAF

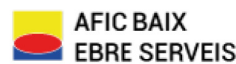
La empresa **INEAF** ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias a sus programas formativos y flexibles, así como un modelo de formación en el que el alumno es el protagonista.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean indicadores como la reputación online y offline, la calidad de la institución, el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



INEAF
BUSINESS SCHOOL

BY EDUCA EDTECH

INEAF es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas

PROPIOS

UNIVERSITARIOS

OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INEAF

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años** de experiencia
- ✓ Más de **300.000** alumnos ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en INEAF.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, INEAF cuenta con un equipo humano formado por más de **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

INEAF cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

Ver en la web



INEAF
BUSINESS SCHOOL

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
FAMILIA
NUMEROSA

20% Beca
DIVERSIDAD
FUNCIONAL

20% Beca
PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin intereses de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL

Experto en Comercio Electrónico y sus implicaciones Fiscales



DURACIÓN
200 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Titulación expedida por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal (INEAF), avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM)

Descripción

Simbolizadas en Internet, la Sociedad de la Información y las nuevas tecnologías, suponen una revolución en el ámbito económico y jurídico. La internacionalización de las operaciones y la superación de las fronteras físicas del estado hacen que el Comercio Electrónico se configure como una de las herramientas más potentes con las que cuenta la empresa, siendo cada día mayor la importancia del comercio electrónico y su repercusión en los mercados. Por ello, este Curso Superior en Comercio Electrónico: Modelo de Negocio Online, Proceso de Compra y Pago, Promoción Web, Fidelización de Clientes y Entorno Legal, resulta idóneo para adquirir unos conocimientos que le permitirán situarse en una posición privilegiada en el mercado. Debido al gran desarrollo de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), las empresas ofrecen cada vez más sus productos a través del denominado comercio electrónico, atendiendo a las necesidades que hoy en día la sociedad demanda. Cada vez son más los consumidores que adquieren productos a través de Internet, y cualquier empresa, que hoy en día pretenda subsistir, se ve "obligada" de ofrecer este servicio. Para ello, son infinidad de cuestiones las que se deben de tener en cuenta, pero entre ellas destacamos la Tributación del Comercio Electrónico, ya que ofrece una problemática que presenta bastante desconocimiento tanto por los consumidores como por los prestadores de servicios o vendedores del producto. Este curso, por tanto, dotará de todos los conocimientos básicos en materia de tributación de este tipo de comercio, el cual, sigue creciendo a pasos agigantados. Nos obliga pues a estar al día en cuanto a obligaciones tributarias se refiere. De esta manera, se prestará el mejor servicio posible al cliente y a la empresa.

[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL

Objetivos

- Conoce como definir y desarrollar todo el proceso de venta con éxito a través de internet.
- Planifica, crea y desarrolla un negocio online.
- Mejora y optimiza tu negocio online, aplicando las técnicas adecuadas.
- Delimitar el concepto de comercio electrónico desde una perspectiva tributaria.
- Conocer las implicaciones fiscales que conlleva la práctica del comercio electrónico y su problemática.
- Dotar al alumno de unos conocimientos básicos sobre algunas particularidades de la gestión de este tipo de comercio tales como los contratos electrónicos, la firma electrónica o la factura electrónica y sus implicaciones fiscales.

Para qué te prepara

Sector empresarial, Agencias de Publicidad, Técnicos en Marketing y Comunicación, Especialistas en Comercio Electrónico, Responsable de sites, etc. Complemento perfecto para personas con formación en Empresariales, LADE, Marketing, Diseño (tanto gráfico como web) e Informática. Dirección de ventas, Distribución comercial, Sector empresarial, Especialistas en Comercio Electrónico, Responsables de Sites.

A quién va dirigido

El presente curso dotará al alumno de todos los conocimientos técnicos y teóricos en el ámbito del comercio electrónico, aportándole una base sólida de todos los conceptos, factores y aspectos a considerar a la hora de trabajar con cualquier modelo de negocio online. El alumno aprenderá a trasladar las variables que influyen en el marketing online a su estrategia de negocio, de forma que podrá optimizar sus recursos para adoptar en cada momento la acción que más se adecúe a las necesidades tanto de la empresa como de los internautas objeto de su público objetivo. La realización de este curso permitirá al alumnado conocer las obligaciones derivadas del Comercio Electrónico, permitiéndole gestionar cualquier tipo de empresa que cuente entre sus canales de venta con las ventas por internet.

Salidas laborales

Sector empresarial, Agencias de Publicidad, Técnicos en Marketing y Comunicación, Especialistas en Comercio Electrónico, Responsable de sites, Dirección de ventas, Distribución comercial, Especialistas en Comercio Electrónico, Responsables de Sites.

[Ver en la web](#)

TEMARIO

MÓDULO 1. COMERCIO ELECTRÓNICO: MODELO DE NEGOCIO ONLINE, PROCESO DE COMPRA Y PAGO, PROMOCIÓN WEB, FIDELIZACIÓN DE CLIENTES Y ENTORNO LEGAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. El Comercio Electrónico: Aproximación

1. El Comercio Electrónico como instrumento para crear valor
2. Marketing electrónico y Comercio Electrónico. Diferencias entre los términos
3. El Comercio Electrónico: Origen y antecedentes
4. Internet y sus ventajas en la estrategia de Marketing
5. El Comercio Electrónico en datos: Informes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. Planificación para generar ingresos: Modelos de Negocio Online

1. Modelos de Negocio Online: Contextualización
2. Modelos de negocio online según los participantes en las transacciones comerciales electrónicas: B2B, B2C, C2C y otras
3. Tipos de Negocio Online según Hoffman, Novak y Chatterjee: Tiendas electrónicas, presencia en internet, sitios web de contenido, email, agentes de búsqueda y control del tráfico
4. Modelos de negocio basados en internet según Michael Rappa: BroKers, Publicidad, Infomediarios, mayoristas y detallistas, canal directo del fabricante, afiliación, Comunidad, suscripción y bajo demanda
5. Basados en las redes inter-organizacionales: Informativo, Transaccional y Operacional
6. Otros modelos de negocio: subastas online, plataformas de colaboración, Comunidades virtuales y mercado de productos usados

UNIDAD DIDÁCTICA 3. Proceso de Compra en Comercio Electrónico: Fases, cadena de valor y beneficios

1. Fases del proceso de compra: información, argumentación, producto y dinero, y Información y soporte al consumidor
2. Carro de la compra: medidas para favorecer el proceso de compra
3. Cadena de valor en comercio electrónico: Mejoras
4. Beneficios de Internet y del Comercio Electrónico desde el punto de vista del consumidor y de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 4. El intercambio de productos online

1. La inmediatez en el intercambio de productos: Intercambio de productos y/o servicios a través de Internet
2. Factores que influyen en la experiencia web para que se produzca el intercambio de productos y/o servicios: usabilidad, interactividad, confianza, estética web y marketing mix
3. Criterios empresariales para la fijación de precios en internet
4. Atención al cliente antes y después de la venta en el intercambio de productos vía internet

UNIDAD DIDÁCTICA 5. Internet como canal de comunicación en Comercio Electrónico: Promoción Web

Ver en la web

1. Comunicación transversal entre empresa y consumidor: Internet como canal de comunicación
2. Herramientas en Comunicación: Publicidad, Promoción, Marketing directo, Relaciones públicas y Fuerza de Ventas
3. Venta en internet: conseguir la venta y fidelización
4. Proceso de planificación publicitaria: La campaña publicitaria
5. Campañas online: SEM, SEO, promoción de ventas online, marketing directo online y redes sociales

UNIDAD DIDÁCTICA 6. Fidelización de clientes en el Comercio Electrónico

1. Introducción: ¿Captar al cliente o fidelizar al cliente?
2. Proceso de fidelización: claves
3. Fidelización en comercio electrónico: ventajas
4. Mantenimiento de cartera de clientes
5. Acciones a tener en cuenta para llevar a cabo la fidelización: fórmula IDIP
6. Estrategias en fidelización: Cross Selling, Up Selling y Diversificación a otros sectores

UNIDAD DIDÁCTICA 7. Medios de Pago en el Comercio Electrónico

1. Medios de pago en las transacciones electrónicas
2. Clasificación de los medios de pago: tradicionales y puramente online
3. El medio de pago por excelencia: Las tarjetas bancarias
4. Pago contra-reembolso: Ventajas e inconvenientes
5. Medios de Pago puramente online: paypal, pago por teléfono móvil, tarjetas virtuales, monedas virtuales y mobipay
6. Seguridad en los pagos online: Secure Sockets Layer, Secure Electronic Transaction, 3D - Secure, Certificados digitales - Firma electrónica
7. Fraude para los consumidores online

UNIDAD DIDÁCTICA 8. Normativa reguladora del Comercio Electrónico

1. Principales normas de ordenación del Comercio Electrónico
2. Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD): Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre y Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre
3. Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico (LSSI): Ley 34/2002, de 11 de julio
4. Protección de Datos en Marketing

MÓDULO 2. FISCALIDAD DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. El Comercio Electrónico. Perspectiva tributaria

1. Comercio Electrónico: Delimitación del concepto
2. Aproximación a la perspectiva tributaria del Comercio Electrónico
3. Características del Comercio Electrónico
4. Tipos de comercio electrónico en función de los usuarios
5. Normativa aplicable

UNIDAD DIDÁCTICA 2. Principales Tributos que gravan el Comercio Electrónico

1. Principios de Derecho Fiscal Internacional
2. Tipos de tributación de nuestro ordenamiento jurídico: tributación directa y tributación indirecta
3. Impuesto sobre Valor Añadido (IVA)
4. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)
5. Impuesto sobre la Renta de los No Residentes (IRNR)
6. Impuesto sobre Sociedades
7. Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP) y Actos Jurídicos Documentados (AJD)
8. Impuestos Especiales
9. Aduanas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. Problemática fiscal del Comercio Electrónico

1. La fiscalidad en la sociedad de la información
2. Problemas tributarios que plantea el comercio electrónico
3. Supuestos de entrega y prestación de servicios

UNIDAD DIDÁCTICA 4. Gestión del Comercio Electrónico

1. Contrato celebrado por vía electrónica
2. La factura electrónica
3. Firma electrónica
4. Medios de pago electrónicos

Solicita información sin compromiso

iMatricularme ya!

Telefonos de contacto

 +34 958 050 205

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@inesem.es

 www.inesem.es

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 09:00 a 20:00h

Ver en la web



INEAF
BUSINESS SCHOOL



INEAF
BUSINESS SCHOOL



By
EDUCA EDTECH
Group