

Programación semanal

En la programación semanal te presentamos un **reparto del trabajo de la asignatura** a lo largo de las semanas del cuatrimestre.

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 1	<p>Tema 1. Concepto y modalidades de comercio electrónico</p> <p>1.1. Introducción y objetivos. 1.2. El concepto y desarrollo del comercio electrónico. 1.3. Ventajas y retos del comercio electrónico 1.4. Modelos de negocio. 1.5. Modalidades de comercio electrónico. 1.6. Referencias bibliográficas</p>	<p>Huella UNIR: Abre la mente: usa la imaginación (2,7 puntos)</p> <p>Test Tema 1 (0,1 puntos)</p>	<p>Sesión de Presentación de la asignatura</p> <p>Clase del Tema 1</p>
Semana 2	<p>Tema 2. Estrategia y ventaja competitiva en el comercio electrónico</p> <p>2.1. Introducción y objetivos. 2.3. Cómo alcanzar ventajas competitivas en el comercio electrónico. 2.2. Factores clave de éxito en la estrategia de comercio electrónico. 2.3. La teoría del long tail. 2.5. La rentabilidad de la venta online: importancia de la masa crítica. 2.6. Referencias bibliográficas</p>	<p>Test Tema 2 (0,1 puntos)</p>	<p>Clase del tema 2</p>
Semana 3	<p>Tema 3. Infraestructuras tecnológicas para el comercio electrónico</p> <p>3.1. Introducción y objetivos. 3.2. Requerimientos de la tecnología para el comercio electrónico. 3.3. Características y tipos de plataformas para el comercio electrónico. 3.4. Soluciones tecnológicas de comercio electrónico para grandes y medianas empresas. 3.5. Referencias bibliográficas</p>	<p>Test Tema 3 (0,1 puntos)</p>	<p>Clase del tema 3</p>

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 4	<p>Tema 4. El comercio electrónico dirigido al consumidor</p> <p>4.1. Introducción y objetivos. 4.2. El comportamiento del consumidor y su relación con la tecnología. 4.3. Tipos de modelos de negocios empresa-consumidor: B2C. 4.4. Modelos de negocio de contenidos digitales. 4.5. Referencias bibliográficas</p>	<p>Entrega Actividad 1 (3 puntos)</p> <p>Test Tema 4 (0,1 puntos)</p>	Clase del tema 4
Semana 5	<p>Tema 5. Modelos de comercio electrónico entre otros agentes</p> <p>5.1. Introducción y objetivos. 5.2. Comercio electrónico entre empresas: B2B. 5.3. Comercio electrónico peer to peer y sus derivados. 5.4. Otros modelos de negocio: B2E, B2G y G2B, G2C, G2E y G2G. 5.5. Referencias bibliográficas</p>	<p>Test Tema 5 (0,1 puntos)</p>	Clase del tema 5
Semana 6	<p>Tema 6. Inteligencia de negocio y Big Data</p> <p>6.1. Introducción y objetivos. 6.2. Concepto y objetivos de la inteligencia de negocio. 6.3. Big data: gestión de la calidad de los datos.</p>		<p>Clase de resolución de la actividad 1</p> <p>Clase del tema 6</p>
Semana 7	<p>Tema 6. Inteligencia de negocio y Big Data (continuación)</p> <p>6.4. Técnicas de análisis de big data. 6.5. Integración de la inteligencia de negocio con sistemas ERP, CRM y SRM. 6.6. Referencias bibliográficas.</p>	<p>Test Tema 6 (0,1 puntos)</p>	Clase del tema 6
Semana 8	<p>Tema 7. Implantación de CRM en un negocio de comercio electrónico</p> <p>7.1. Introducción y objetivos. 7.2. Estrategia y aspectos básicos del proceso de fidelización de clientes. 7.3. Herramientas de fidelización.</p>	<p>Entrega Actividad 2 (3 puntos)</p>	Clase del tema 7

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 9	<p>Tema 7. Implantación de CRM en un negocio de comercio electrónico (continuación)</p> <p>7.4. Métricas de fidelización en el comercio electrónico.</p> <p>7.5. Referencias bibliográficas.</p>	<p>Test Tema 7 (0,1 puntos)</p>	<p>Sesión de Recomendación de Examen</p> <p>Clase del tema 7</p>
Semana 10	<p>Tema 8. Ciberseguridad en el Comercio Electrónico</p> <p>8.1. Introducción y objetivos.</p> <p>8.2. Tipos de amenazas en el comercio electrónico.</p> <p>8.3. Medidas de protección.</p> <p>8.4. Detección y actuación frente a las compras fraudulentas.</p> <p>8.5. Mejora de la confianza de los clientes.</p> <p>8.6. Referencias bibliográficas.</p>	<p>Actividad grupal Lectura individual</p> <p>Test Tema 8 (0,1 puntos)</p>	<p>Clase de resolución de la actividad 2</p> <p>Clase del tema 8</p>
Semana 11		<p>Actividad grupal</p>	<p>Presentación de la Actividad Grupal</p> <p>Sesión de simulación</p>
Semana 12	<p>Tema 9. Cuestiones legales y éticas en el comercio electrónico</p> <p>9.1. Introducción y objetivos.</p> <p>9.2. La regulación del comercio electrónico.</p> <p>9.3. Información obligatoria en la página web.</p> <p>9.4. Obligaciones en materia de protección de datos de carácter personal.</p>		<p>Clase del tema 9</p>
Semana 13		<p>Entrega Actividad grupal (5,4 puntos)</p>	<p>Clase de resolución de la actividad grupal</p>

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 14	Tema 9. Cuestiones legales y éticas en el comercio electrónico (continuación) 9.5. Comunicaciones comerciales y spam. 9.6. Cuestiones legales sobre la entrega. 9.7. Aspectos éticos y sociales en el comercio electrónico. 9.8. Referencias bibliográficas.	Test Tema 9 (0,1 puntos)	Clase del tema 9
Semana 15	Semana de repaso		
Semana 16	Semana de exámenes		

NOTA

Esta **Programación semanal** puede ser modificada si el profesor lo considera oportuno para el enriquecimiento de la asignatura.