


Módulo 3: Gestión Integral del Marketing Digital
Denominación de la MATERIA:
M3.2 Desarrollo Web y Ecommerce
Créditos ECTS

4 ECTS (100 horas)

Duración, modalidad y ubicación temporal dentro del plan de estudios:

Los contenidos que componen esta materia se imparten a lo largo del primer cuatrimestre.
Modalidad presencial.

Competencias específicas:

CE15 Comprensión y aplicación de las bases de desarrollo web.

CE16 Comprensión de los aspectos clave del ecommerce.

Resultados de aprendizaje:

RA15 Es capaz de comprender y aplicar las bases de desarrollo web.

RA16 Es capaz de comprender los aspectos clave del ecommerce.

Requisitos previos:

No se han establecido requisitos previos.

Breve resumen de los contenidos:
Desarrollo Web

- Maquetación HTML/CSS
- Creación y diseño de un sitio web con Wordpress

Ecommerce

- Aspectos clave del ecommerce
- Venta en canal de ecommerce propio
- Marketplaces

Actividades formativas:

- Elaboración de trabajos y realización de pruebas individuales y/o grupales: 4 ECTS

Sistema de evaluación:

Todas las materias se evalúan mediante el sistema de evaluación continua a través de la cual se proporciona una información constante, tanto a los profesores como a los estudiantes, del proceso de aprendizaje a lo largo del periodo académico:

- Las actividades formativas de presentación de conocimientos y estudio individual se podrán evaluar con pruebas orales y/o escritas que corresponderán como máximo al 40% de la nota final.
- Las acciones formativas dirigidas a la adquisición de las competencias prácticas de las asignaturas se evaluarán a través de la realización de diferentes actividades (trabajos, casos, problemas, etc.) correspondiendo como mínimo a un 60% de la nota final.



Los detalles de evaluación y calificación se harán explícitos en la planificación docente anual de las materias en función de los profesores responsables y de los condicionantes de cada curso.

Bibliografía:

- Baixas, M. (2021). El gran libro de la venta online. Deusto.
- Díaz-Aroca, E., & Martínez, D. (2017). Social selling. Altom Service.
- Downey, T. (2012). Guide to web development with Java: understanding website creation. Springer.
- Duckett, J. (2011). HTML & CSS: design and build websites. Wiley.
- Gómez-Zorrilla, J., & De La Espada, J. (2019). CRO: convierte las visitas web en ingresos. LID.
- Jackson, C., & Ramirez, E. (2019). La escuela de WordPress de 5 días: cómo convertirse en un diseñador de sitios web de WordPress en 5 días o menos. Babelcube.
- O'Toole, G. (2013). Sustainable web ecosystem design. Springer.
- Romero, J., Romero, M., & Romero, E. (2018). Vender en las plataformas digitales. ESIC. 9788417513405.
- Sieira, M. (2018). Marketing retail: Del comercio presencial al e-commerce. ESIC.