

CURSO ESPECIALIZADO
ONLINE EN
E-COMMERCE
[CEOE]



Curso Especializado Online en E-COMMERCE

Un Curso online impartido por expertos digitales en activo, donde aprenderás las herramientas y metodologías necesarias para implantar y posicionar online desde cero tu e-commerce, captar leads y conseguir el ROI deseado.

COMPETENCIAS

- Planificación y Desarrollo de un Plan Estratégico de Comercio Electrónico.
- Las claves para construir y medir una website de éxito en comercio electrónico.
- Soluciones tecnológicas para crear una tienda online.
- SEO y SEM.
- Ventas en eCommerce y optimización del embudo de conversión.
- Social y Media Commerce.
- Cómo presentar mi oferta en la tienda online: fichas.
- La logística y atención al cliente en Comercio Electrónico.
- Medios de pago online.
- E-commerce Performance.
- Omnicanalidad y digitalización de puntos de venta.
- Cómo vender en Amazon y su ecosistema.

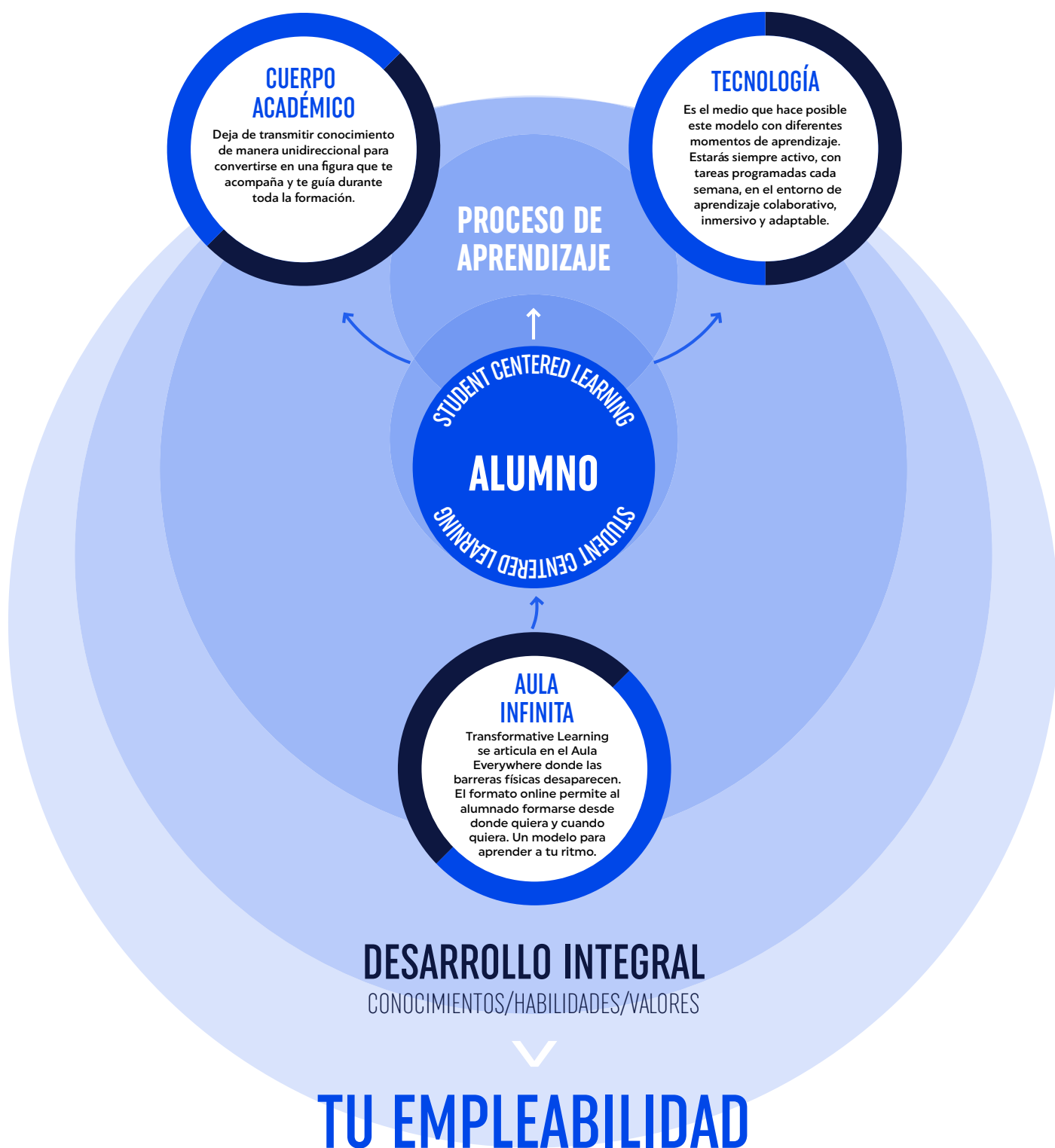
PERFIL DE SALIDA

- › Empresarios y directivos de PYMES.
- › Emprendedores de E-commerce.
- › Profesionales del marketing, comunicación, publicidad y/o venta.
- › Responsables de comercio electrónico.
- › Responsables de E-marketing.
- › Profesionales de agencias y consultoras interactivas.

Formato	Online
Idioma	Español
Duración	12 semanas
Proyecto final tutorizado	
Examen final	



TRANSFORMATIVE LEARNING







METODOLOGÍA





Transformative Learning by ESIC

es un nuevo ecosistema formativo que persigue el desarrollo profesional y personal del alumnado dentro de los máximos estándares de calidad académica, docente y que refuerza la interacción constante entre alumnos, profesorado, la realidad empresarial y otras áreas y servicios de la Escuela.

¿En qué consiste?

- 
Materiales de apoyo asíncrono, vídeos, lecturas, etc.
 - Documentación
 - Programa completo.
 - Asignación de temas y clases por semana.
 - Documentación elaborada por profesionales del sector.
 - Videos de tutorías y webinars (clases).
 - Bibliografía y links de interés.
 - Documentación en Easy Generator
 - Contenidos ONLINE.
 - Descargables en PDF.
 - Indicador y marcador de progreso.
- 
Apoyo tutorizado y feedback

4 tutorías en directo, una tutoría cada mes, con una de ellas al inicio con la explicación del curso.
- 
Aplicación de casos de estudios y empresas reales
- 
Autoevaluación

Al final de cada tema hay un test de autoevaluación para asegurarte que aprendes lo previsto.
- 
Actividades prácticas y experienciales
- 
Sistema de evaluación que combina la demostración de logros individuales y grupales
- 
Proyecto final y examen final para la obtención del título
- 
Sesiones online síncronas y asíncronas
 - Se recomienda asistir a todos los webinars e interactuar con el profesor y los compañeros.
 - Los webinars son sesiones online de una hora aprox. impartidas por un profesional, miembro del consejo de expertos del curso. Estas sesiones tratarán sobre temas o materias relevantes, pudiendo el alumno interactuar con el ponente en tiempo real.
 - Las sesiones serán grabadas y podrás encontrarlos en el aula virtual después de su impartición.
 - Horario habitual entre las 19:00y las 21:00h. (hora España)
 - Las fechas y horarios puedes encontrarlas disponibles en el aula virtual desde el 1er día de inicio del curso.
 - En total son 10 webinars durante el curso.

PROGRAMA

Plan Estratégico de Comercio Electrónico

- > Análisis de mercado y competencia.
- > Público Objetivo al que me dirijo.
- > Marca y posicionamiento.
- > Proposición Única de Venta: qué ofrezco diferente o mejor que la competencia.
- > Portfolio de producto / servicios.
- > Política de precios.
- > Ámbito del servicio: nacional, internacional...
- > Paso de un negocio offline al eCommerce.
- > Marketing mix del eCommerce (a nivel planificación).

Soluciones tecnológicas en eCommerce

- > Soluciones existentes versus desarrollo propio.
- > Cómo comparar las mejores soluciones.
- > Cómo elegir la mejor para mi negocio, mis necesidades y limitaciones.
- > Aspectos a tener en cuenta en la implementación y mantenimiento.
- > Integración de pasarelas de pago y diferentes medios de pago.

Las claves para construir y medir una website de éxito en comercio electrónico

- > Catálogo y contenidos: verificación, procesado, herramienta de catálogo.
- > Usability, ambiente de compra, diseño y gestión de herramientas de front-end.
- > Gestión de puntos de abandono y entrada al site.
- > Técnicas para medición y reducción de las causas de abandono.
- > Flujos de caja y financiación.
- > Zonas calientes y zona de usuario.
- > Carrito de la compra.
- > Captación de tráfico cualificado.
- > La Multipantalla.

Search Engine Optimization (SEO): Cómo optimizar el posicionamiento de nuestra tienda online en buscadores de manera natural

- > Herramientas de búsqueda y funcionamiento de los buscadores.
- > ¿Qué hacer para que nos indexen por primera vez?
- > ¿Qué hacer para que NO nos indexen los buscadores?
- > Optimización de páginas Webs.
- > Planificación y Estrategia para un óptimo posicionamiento.
- > Posicionamiento en Google y otros buscadores principales.
- > Evitar técnicas penalizadas por los buscadores.
- > Estudios sobre la posición en los resultados de búsquedas.

Ventas en eCommerce y optimización del embudo de conversión

- > Captación de tráfico cualificado: Buscadores, afiliados y social commerce.
- > Web, mobile y apps aplicadas a comercio electrónico.
- > Diseñando el carrito de la compra.
- > Cómo aumentar el promedio del carrito de la compra: Upselling, Crossselling y Behavioural Marketing.
- > Recuperar carritos abandonados: causas de abandono y el remarketing.
- > Conversión a venta: promociones en internet, gestión del precio, incremento de valor del producto online (packaging, servicio, etc.).
- > Incremento de valor de la base de datos de clientes: Crossselling, upselling y fidelización de clientes.

Search Engine Marketing (SEM): Fundamentos, opciones y puntos importantes en la Estrategia SEM

- > Objetivo de un buscador.
- > Terminología básica SEM.
- > SEO vs SEM.
- > Cómo calcula Google el ranking de los anuncios en Google Adwords.
- > Opciones en Google Adwords.
- > Características y componentes de una Cuenta de Google Adwords.
- > La estrategia SEM, definición de puntos básicos.

La logística y la atención al cliente en Comercio Electrónico

- > Importancia y responsabilidades de la logística en comercio electrónico.
- > El transporte urgente aplicado al comercio electrónico.
- > Gestión de los datos con proveedores y producción.
- > Aprovisionamiento, almacenamiento, logística de envío y logística inversa.
- > Información de seguimiento online de envíos.
- > Atención al cliente en e-commerce.
- > Soluciones call center en el servicio de att. al cliente.

Webinar: Cómo Gestionar la logística y la atención al cliente en el comercio electrónico

- > Los modelos de negocio en Internet.
- > El ROI en Internet; fundamentos y cuestiones generales.
- > Métodos de cálculo de ingresos en Internet.
- > Métodos de cálculo de optimización de costes en Internet.
- > Cálculo de costes (OPEX) en Internet.
- > Cálculo de inversiones en (CAPEX) en Internet.
- > La prima de riesgo, el TIR, el VAN y el Payback.
- > Entrega de calculadora ROI (excel) al final del ejercicio.

Medios de pago online

- > Los principales problemas de los pagos online.
- > Introducción medios de pago online.
- > Tipos de formas de pago.
- > Ventajas e inconvenientes de las formas de pago.
- > Costes en la instalación de las formas de pago.
- > Mecanismos de seguridad en los medios de pago.
- > Introducción al comercio electrónico móvil.
- > Work-Flow y funcionamiento de un sistema de pago a través del móvil.
- > Entrega de calculadora ROI (excel) al final del ejercicio.

E-commerce Performance: Análisis Financiero en comercio electrónico

- > El Plan de Negocio como punto de partida de rendimiento económico.
- > La importancia del Presupuesto: desde el Budget al seguimiento de objetivos.
- > Cómo diseñar una buena estructura de Costes e Ingresos.
- > Cómo medir la rentabilidad y el rendimiento de mi tienda online.
- > Los KPIs que hay que controlar para gestionar un negocio online.

Mobile commerce: mCommercel

- > Cómo integrar el móvil en mi e-commerce.
- > Responsive VS app.
- > Productos comercializables: servicios y aplicaciones.
- > Mobile Social shopping.
- > Aplicaciones y tecnologías de M-Commerce.
- > Métricas en Mobile.

Social Commerce

- > Qué es el Social commerce.
- > Social commerce on y off site.
- > Multicanalidad y la nueva experiencia de compra.
- > Soluciones disponibles en el mercado.
- > Más allá del commerce: social customer service y social product development.

Omnicanalidad y digitalización de puntos de venta

- > Qué es el omnichannel.
- > Claves estratégicas.
- > De la multicanalidad a la omnicanalidad Procesos críticos dentro de las compañías e impacto en la organización.
- > El desarrollo, gestión y resultados de la omnicanalidad.
- > Cómo trabajar el conflicto de canal.
- > Nuevas soluciones para digitalizar los puntos de venta.
- > Consumer Experience: una única y perfecta experiencia del consumidor en todos los canales, medios, plataformas.

CLAUSTRO DE PROFESORES

Alejandro Domínguez

Verti Seguros
Head of Marketing

Antón Suarez

Amazing
Cofounder

Carlos Rodrigo

Inka Marketing Estratégico
Director General y Fundador

Francisco González López

Combiberia
Director General

Iván Casado

Paymentlab
Consultor eCommerce y Pagos Online

Jorge Juan Aguilar

Shapelets
CMO - Chief Marketing Officer

Mariano Torrecilla

Portfolio
Fundador

Marta Panera

FOREO España I Francia I Portugal I BENELUX
Socia Directora y Directora de Marketing

Óscar Bilbao

Herederos de Rowan
Director creativo



	MON	TUE	WED	THU	FRI
AM	W.R.		W.R.		W.R.
AM	Yellow sticky	MARKETING MEETING		TRAINING	Yellow sticky
AM		TRAINING		TRAINING	
AM			1st MEETING		
2 PM	TRAINING	Diagonal lines	Yellow sticky	COACHING (WITH ME)	
1 PM	Yellow sticky		Yellow sticky		SHOOTING CONF.
2 PM		Yellow sticky		PROJECT DELIVERY	Diagonal lines
3 PM			COACHING (WITH ME)		

MADRID

91 452 41 00

info.madrid@esic.edu

BARCELONA

93 414 44 44

info.barcelona@esic.edu

VALENCIA

96 361 48 11

info.valencia@esic.edu

SEVILLA

95 446 00 03

info.sevilla@esic.edu

ZARAGOZA

97 635 07 14

info.zaragoza@esic.edu

MÁLAGA

95 202 03 69

info.malaga@esic.edu

PAMPLONA

94 829 01 55

info.pamplona@esic.edu

BILBAO

94 470 24 86

formacion@camarabilbao.com

GRANADA

95 822 29 14

master@esgerencia.com

NOVIEMBRE 2021