

Curso

# MARKETPLACES: Cómo vender más en digital

Del 22 al 30 de Septiembre 2017  
(20 horas)

*Conoce las claves para vender más en entornos digitales a través de **Marketplaces, Retailers Online o Flash Players**, hacer más rentables tus operaciones e internacionalizar sin grandes inversiones.*

Nivel: Introducción/Medio.

## Presentación

Mucha gente habla hoy en día del comercio electrónico como una oportunidad de lanzarse al mercado para vender sus productos de una forma fácil y económica, nada más lejos de la realidad. El comercio a través de medios electrónicos, propios o de terceros, requiere de unos conocimientos básicos mínimos, sin los cuales, un alto porcentaje de las empresas o las personas que lo intentan, tienden a fracasar.

La venta de productos a través de Marketplaces, Retailers Online o Flash sales players, es una oportunidad única y poco explotada por las empresas, la mayoría de las ocasiones, por la falta de conocimientos de este modelo de negocio.

Resulta muy fácil pensar en vender tus productos online, pero tienes que tener claros unos conceptos si no quieres verte abocado al fracaso.

El objetivo principal de este curso es ayudar a empresas y profesionales a vender a través de terceros en entornos digitales para potenciar las ventas tanto del negocio tradicional como del propio ecommerce. Parte importante de la formación estará enfocada en experiencias reales y en identificar las oportunidades que ofrece el mundo digital para ponerlo en práctica de una manera inmediata.

**Si quieres vender más en digital y hacer tu marca o tus productos más visibles a nivel nacional e internacional, este es tu programa.**

## Información e inscripciones

**Fundeun.** Edificio Colegio Mayor, Campus Universitario de la Universidad de Alicante.  
03690 San Vicente del Raspeig.

Tel: +34 965 90 36 90  
Email: fundeun.formacion@ua.es

Más información: [www.fundeun.es](http://www.fundeun.es)



## Objetivos

---

El alumno aprenderá:

Los diferentes portales a nivel mundial y los más interesantes por sector.

Vender sus productos en Amazon de manera inmediata.

Diferentes estrategias de internacionalización a través de estos portales.

Casos reales y cómo evitar errores comunes.

Realizar escandallos de rentabilidad aplicados a negocios digitales.

Las herramientas disponibles para trabajar en estos entornos.

Crear escenarios reales de negociación.

Identificar perfiles profesionales digitales.

Soluciones logísticas.

Conocimientos básicos legales.

## Destinatarios

---

Empresarios, directores generales y comerciales que quieran dotar de presencia internacional a sus empresas y/o marcas e incrementar sus ventas. Profesionales del área de ventas digital como tradicional, y personas que quieran tener una visión global de las ventas a través de estos canales o deseen emprender a través de soportes digitales.

## Contenido

---

### Módulo 1. Entorno digital.

Introducción a la venta online.

Hábitos de compra del consumidor digital.

Ventajas y desventajas de vender a través de portales digitales: propios y de terceros.

Procedimiento de trabajo.

Recogida de casos reales.

### Módulo 2. Modelos de negocio, integraciones y herramientas

Ecommerce propio.

Marketplaces.

Flash sales Playerys.

Retailers Online.

Integraciones y Tecnología.

Herramientas.

### Modulo 3. Amazon: Historia, consejos y trucos para vender más en el rey online.

Historia de Amazon.

Marketplace vs Retailer online.

¿Logística propia o la de Amazon?

Internacionalización.

El poder de la Buybox.

Marketing en Amazon.

### Módulo 4. Casos reales y puesta en marcha.

Se plantearán soluciones y planes de acción de los casos reales propuestos por el alumnado en el primer módulo.

## Profesorado

---



### Luis Miguel Cifuentes.

Consultor de Estrategia Digital, Ecommerce y Marketplaces. Con más de veinte años de experiencia profesional, en su trayectoria profesional ha ejercido, entre otros puestos, como Director de Ecommerce de MTNG Global Experience y Buyvip Senior Category Manager en Amazon. Actualmente compagina su labor profesional con la docencia en materias de Ecommerce en varias escuelas de negocio.



### Manuel Vieira.

Responsable de la dirección de negocio del canal B2C de Mustang, y con más de 7 años de experiencia en proyectos de Ecommerce, Business Intelligence, Transformación digital y consultoría de negocio, en empresas como Amazon, PwC y MTNG. Master en marketing y dirección comercial en EAE, Master en Marketing Digital y Ecommerce en EAE y PD de Retail en IE Business School.

## Duración y horario

---

**22/23 y 29/30 de Septiembre de 2017 (20 horas).** El curso se imparte en la Universidad de Alicante en horario de viernes de 16:00 a 21:00 y sábados de 9:00 a 14:00 los días señalados.

## Precio

---

350 euros.

*(Susceptible de bonificación por Fundación Tripartita)*