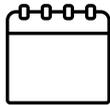


Curso de **Ecommerce Manager**

en Amazon y otros marketplaces

- 4ª ED. CLASES ONLINE EN DIRECTO -



Inicio
Próximamente



115 h.



2.495 €



Clases
Online en
directo



Bolsa de
empleo

Curso de **Ecommerce Manager**

en Amazon y otros marketplaces

- 4ª ED. CLASES ONLINE EN DIRECTO -

Descubre el Curso de Ecommerce Manager

Las empresas deben adaptarse y aprender a vender en el ecosistema digital. De entre las posibles formas de vender online, la que está copando las mayores cuotas de compras por parte de los consumidores son los marketplaces o plataformas digitales.

Gigantes como eBay, Alibaba, AliExpress, Mercado Libre, CDiscount... y, sobre todo, Amazon están obligando a las empresas de ecommerce a contar, en su estrategia online, con su forma de trabajar.

Los distribuidores y fabricantes están descubriendo la enorme importancia de **cuidar y gestionar su presencia en estos marketplaces**. El problema es que se están encontrando con que, en sus organizaciones, **nadie entiende ni está preparado para enfrentarse a este nuevo reto de la venta en marketplaces**.

Objetivos

1. Entender y plantear una estrategia de presencia y venta en los marketplaces. Tanto si eres reseller (comerciante) como si eres fabricante, deberás aprender a plantear estrategias competitivas ganadoras para este nuevo canal.
2. Conocer las opciones, requerimientos y claves para ser seller en Amazon (Amazon Seller Central) y generar negocio rentable.
3. Conocer y entender el programa de Amazon Vendor (ser proveedor de Amazon), sus consecuencias y potencial futuro.
4. Entender el funcionamiento de otros marketplaces B2C y B2B: eBay y Alibaba.
5. Optimizar el catálogo y el posicionamiento de productos en Amazon, conocido como SEO A9.
6. Utilizar las herramientas y estrategias de fijación de precios y promoción para ganar la Buy Box (el botón de comprar en Amazon).
7. Cuidar la reputación y gestionar las reseñas (producto y seller) para obtener más ventas.
8. Gestionar las herramientas de marketing publicitario en Amazon AMS: el SEM de Amazon.
9. Conocer las métricas, metodologías y herramientas de analítica en marketplaces, que te permitirán tomar las decisiones correctas.
10. Entender los retos de integración tecnológica y logística para vender en marketplaces. Y en especial para usar la logística de Amazon (FBA).

Perfil del alumno

Para realizar este programa, no se requieren conocimientos previos en comercio electrónico ni de marketplaces. Sin embargo, es conveniente tener algo de experiencia previa, al menos, algún conocimiento de marketing digital. El curso está diseñado para partir, prácticamente, de cero si se conoce el ecosistema de marketing digital y se domina la terminología.

Recomendamos el curso para:

- Profesionales del marketing tradicional que quieran adquirir competencias en comercio electrónico, marketplaces y Amazon en particular.
- Profesionales del comercio electrónico que quieran evolucionar gestionando marketplaces y hacerse expertos en Amazon.
- Emprendedores que estén desarrollando o tengan previsto desarrollar un proyecto en el ámbito digital que requiera estar y vender en estas plataformas.
- Profesionales de cualquier ámbito que deseen reconducir su carrera profesional a una profesión con extraordinaria demanda y crecimiento.

Salidas profesionales

Este curso te ayudará a dar los pasos necesarios para convertirte en un profesional del comercio electrónico a través de Amazon y del resto de principales marketplaces, algo que ya es demandado por distribuidores, vendedores y fabricantes de todo el mundo. Lo harás acompañado por los mejores profesionales del país en este terreno con el objetivo de formar parte de ellos en el futuro.

**SALARIO MEDIO
EN ESPAÑA**

35.100 € bruto/año

Un **Senior Manager Ecommerce** puede recibir un salario de entre 23.100 y 47.100 euros al año, según datos de LinkedIn Salary.

Modalidad Online

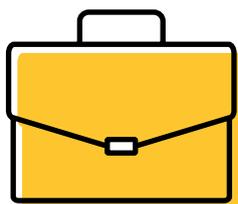
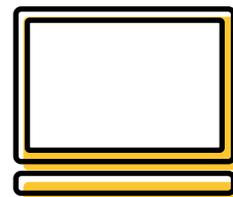
Lo mejor de nuestro presencial, ahora desde casa

El formato Online te permitirá vivir la experiencia presencial, desde tu casa: un profesor/a se conectará en directo para impartir su clase y responder preguntas y proponer ejercicios prácticos. Será como estar en KSchool pero desde la silla de tu escritorio.



CLASES EN DIRECTO en horario entre semana.
+
CLASES GRABADAS, ¡para que no te pierdas nada!

ACCESO AL **CAMPUS VIRTUAL** para ver las clases y consultar material adicional, grabaciones y ejercicios.



ACCESO VITALICIO A LA **BOLSA DE EMPLEO** de KSchool.
+
INVITACIÓN A **EVENTOS EXCLUSIVOS** solo para alumnos.

Te esperamos en clase para que puedas aprender de la mano de los mejores profesores.

¿Estás preparado para convertirte en el mejor analista digital, diseñador UX o data scientist? Elige tu futuro, ¡qué nosotros te ayudamos a llegar a él!

Temario

Módulo 1: Introducción al ecommerce

- Modelo de negocio del comercio electrónico.
- Factores claves de éxito.
- Ventaja competitiva.
- Alternativas para el desarrollo de ecommerce: tienda propia vs marketplaces.

Módulo 2: Ecosistema Amazon

- Historia y dimensión.
- Modelos de negocio de Amazon.
- Vendor y Seller.
- Servicio logístico.
- Servicios de marketing.
- Factores claves de éxito: posicionamiento, Buy Box y listings.
- Brand registry.

Módulo 3: Alibaba

- Origen del grupo.
- Principales marketplaces y sus características.
- Alibaba: funcionamiento.
- Alibaba: factores de éxito.
- AliExpress.

Módulo 4: eBay

- Marketplace.
- Funcionamiento.
- Factores claves de éxito.

Módulo 5: Estrategia marketplaces

- Análisis para determinar qué líneas de producto incorporar en marketplaces y en qué mercados competir.
- Consideraciones de margen, propuesta de valor, ventaja competitiva, competencia, servicio y stock.
- Estrategias AmazonProof: defensa propia del canal.
- Generación de diferenciación y fidelización de clientes.

Módulo 6: Workshop para crear cuenta seller en Amazon

- Taller práctico donde los alumnos crean una cuenta en Amazon Seller Central y la ponen en funcionamiento para otros trabajos del máster

Módulo 7: Guía de supervivencia Vendor en Amazon

- Qué es y qué significa ser vendor en Amazon.
- Cómo es la dinámica de Vendor, Vendor Managers.
- Cómo sobrevivir a ser proveedor de Amazon.
- Políticas de precio y márgenes.

Módulo 8: Gestión de catálogo y registro de marca

- Gestión de contenidos optimizados.
- Fichas de producto.
- Parenting.
- Contenidos enriquecidos y fichas A+.
- Brand stores.

Módulo 9: Posicionamiento SEO A9 en Amazon

- Criterios de posicionamiento.
- Factores claves de éxito.
- Posicionamiento dinámico.
- Vigilancia del posicionamiento.

Módulo 10: Gestión de reputación

- Reviews de seller.
- Reviews de producto.
- Gestión de incidencias.
- Servicio Vine.
- Políticas de generación de reviews: qué hacer y qué no.

Módulo 11: Servicios de Marketing

- AMS: funcionamiento.
- Productos patrocinados.
- Banners.
- Destacados.

Módulo 12: Analítica Amazon

- Dashboard.
- KPIs y Performance.
- ARA: Amazon Retail Analytics.
- Objetivos y seguimiento.
- Planificación y ejecución de campañas.

Módulo 13: Gestión comercial

- La Buy Box.
- Optimización de Buy Box.
- Dinámicas de precios.
- Seguimiento y defensa de la Buy Box.
- Pricing y gastos de envío.
- Promociones y posibilidades de dinamización.

Módulo 14: Integración tecnológica con marketplaces

- Necesidades y flujos de integración.
- Principales herramientas de integración.
- Proyectos de integración.
- Seguimiento y control de integraciones.

Módulo 15: Operaciones

- FBA y FBM.
- Tipos de logística FBA.
- Requerimientos de servicio y SLAs.
- Tarifación y costes.
- Operar en marketplaces europeos de Amazon.
- Gestión de stocks.

Módulo 16: Workshop herramientas

- Vigilancia, precios, monitorización de competencia.
- Detección de nichos.
- Análisis de keywords en Amazon.
- Gestión de feedback.
- Precios dinámicos, estrategias de repricing.

Módulo 17: Business cases

- Fabricantes.
- Conflicto de canal.
- Convivencia tienda propia, vendor y seller.
- Deslocalización.

Módulo 18: Tendencias

- Servicios de atención al cliente basados en inteligencia artificial.
- Amazon Business.
- IA Competitiva.

Módulo 19: Límites de Amazon

- Qué hacer y qué no.
- Resumen de factores claves de éxito.
- Principales herramientas.
- Recomendaciones.
- Cómo gestionar una suspensión de cuenta.

Profesores

Directores del Curso de Ecommerce Manager en Amazon



Pablo Renaud

Head of Ecommerce Strategy en Ebovolution



Nacho Somalo

Founder at Lonesome Digital



José Luis Manzano

Director Comercial y Desarrollo de Negocio para el Sur de Europa en eBay Marketplaces



Miguel López Peñalver

Fundador y CEO en Ziclotech Distribution



Verónica Rodríguez

Dirección de Operaciones en ROI UP Agency



Patrik Petöcz

Responsable Canal Online en Juguetrónica SL
Exalumno KSchool



Mónica Casal

CEO en Tandem Up



David Vaquerizo

Marketplace Manager en Marsan Industrial



Pablo López

Ecommerce Key Account Manager Amazon en L'Oréal



Aranzazú Castillo

Digital Strategy & Marketplace Project Manager en Amvos Digital



Jordi Ordóñez

Consultor de eCommerce y Formador



Chen Yue

Head of Digital - Global Digital Marketing & Ecommerce en LABORATORIOS PHERGAL S.A.



Álvaro Sánchez

Fundador y CEO en Azzgency



Dori López

CEO en Innova Digital Export



Paula Haro

CEO y Fundadora de Mcreif



Alejandro Orviz

Fundador y Hombre Orquesta en Blucó



Iñaki Bermejo

Director general vdSHOP



Mercedes Fèvre

Consultora independiente

Inscripción y precio



Precio: **2.495 €**

1º. RESERVA DE PLAZA

500 €*

2º. OPCIONES DE PAGO

Pago único
-5% de descuento.

Ponemos a tu disposición las mejores alternativas para **financiar** el importe total de la formación. ¡Tú eliges!

Desde KSchool te ofrecemos dos opciones de financiación



Hasta 3 cuotas
sin intereses
de 665 €**

¿Necesitas más tiempo?
Estudiaremos tu situación de forma **personalizada** para encontrar la solución más adecuada.

*Los 500 € de la reserva de plaza están incluidos en el precio del máster. **El pago de la reserva de plaza será íntegramente reembolsado hasta 15 días antes del comienzo del curso** si finalmente decides no realizarlo.

** Los plazos son mensuales, a partir del mes de comienzo del curso. Los pagos fraccionados se abonarán mediante recibo domiciliado o transferencia entre el día 5 y el día 12 de cada mes.

Bonificable con FUNDAE

Todos nuestros cursos son bonificables a través de la **Fundación Estatal para la Formación en el Empleo** (FUNDAE, antigua FUNDACIÓN TRIPARTITA).

Si estás interesado coméntanoslo al hacer tu inscripción. Desde KSchool nos encargamos de la gestión para cursos o másteres de más de 60 horas.

Si nuestros planes de financiación o becas no se ajustan a tu situación, ¡escríbenos!

En KSchool **tratamos cada caso de forma personalizada**. Queremos que te formes con nosotros.

Bolsa de Empleo

En KSchool contamos con una Bolsa de Empleo propia donde las mejores empresas buscan talento.

Nos enorgullece decir que el 96% de nuestros alumnos están trabajando y que muchos de ellos consiguieron su primer empleo en el sector digital o lograron cambiar su puesto gracias a la Bolsa de Empleo.

Pero, ¿**cómo funciona** esta Bolsa de Empleo?

1. Tienes que ser alumno de KSchool
2. Revisa la plataforma y conoce las nuevas ofertas (becas o empleos, siempre remunerados). Además, solo recibirás las que vayan dirigidas a tu área de formación. ¡Todo bien filtrado para que solo te lleguen las ofertas de empleo que de verdad te interesan!
3. Aplicas a la oferta y si todo va bien...
4. La empresa te contactará para que hagas una entrevista y puedas formar parte de su proceso de selección.
5. Este es el punto que más nos gusta: cuando os eligen para cubrir su vacante y nos escribís para contarnoslo :) ¡Es genial cada vez que un/a KSchoolero/a nos dice que tiene un nuevo trabajo gracias a la Bolsa de Empleo!

Eventos y networking

Además de poder aprender mucho en clase, desde KSchool os invitamos a eventos, masterclass, talleres y conferencias que os servirán para ampliar vuestros conocimientos y para contactar con grandes profesionales.

Síguenos a través de las redes sociales para estar al tanto de estas acciones y revisa tu mail. ¡Algunos de nuestros eventos son exclusivos para alumnos!

Preguntas frecuentes

Siempre que tengáis cualquier duda podéis escribirnos a **info@kschool.com** o llamarnos al **91 577 83 41**, pero a continuación recogemos algunas de las preguntas que más nos hacéis. ¡Esperamos que os sean de ayuda!

¿Qué diferencias hay entre la modalidad presencial y Online?

La principal, el formato presencial requiere que acudas a clase, por lo que solo podrás cursarla si estás en Madrid o Barcelona, y siempre que tengas disponibilidad los viernes por la tarde y sábados por la mañana.

El formato Online es para todos aquellos que tengan una buena conexión a internet, ya sea desde Granada, Teruel o Cuenca. Las clases se imparten entre semana a partir de las 18:30 horas.

¿Qué pasa si no puedo acudir a una clase?

En la modalidad online las clases quedan grabadas, ¡así que podrás verla en cualquier otro momento!

¿Para qué sirve el Campus Virtual?

Desde Campus Virtual podrás acceder a las clases en directo y volver a ver las grabaciones. Encontrarás ejercicios y materiales complementarios para que puedas mejorar tus habilidades y conocimientos. Además, también tendrás acceso a las presentaciones que los profesores utilizarán en sus clases y podrás comunicarte con tus compañeros y profesores para resolver dudas a través de los foros que se incluyen en él.

¿Hay exámenes?

¡No! Durante las clases realizaréis ejercicios prácticos con los que evaluaremos vuestro progreso.

Los números de KSchool

Nacimos en 2011 con una idea en la cabeza: formar a los nuevos perfiles profesionales que la red demanda de forma constante y hacerlo de la mejor forma posible. Por ello, nos definimos como “La escuela de los profesionales de Internet”.

La experiencia y los grandes profesionales con los que contamos como profesores nos avalan. Como siempre decimos, en ciertos sectores a día de hoy, el valor no lo aporta un título si no lo que el profesional sabe hacer.

DESDE 2011

FORMANDO
PERFILES

+6.000

ALUMNOS
HAN PASADO
POR NUESTRAS
AULAS

3

MODALIDADES
DE FORMACIÓN:
PRESENCIAL,
ONLINE E
HÍBRIDA

+20

PROGRAMAS
¡PARA QUE
ELIJAS TU
FUTURO!

+60

EDICIONES
EN ALGUNOS
DE NUESTROS
PROGRAMAS

+ 1.600

EMPRESAS
HAN BUSCADO
TALENTO EN
NUESTRA BOLSA DE
EMPLEO

Tenemos **experiencia**, los mejores y más actualizados **programas de formación**, y a los **profesionales** más reconocidos del sector impartiendo clases en nuestras aulas.

Manifiesto

- Si el sistema no está preparado para darnos el conocimiento que necesitamos lo vamos a conseguir por nuestra cuenta.
- Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.
- Si dependemos de nosotros mismos, vamos a pensar por nosotros mismos.
- No queremos, ni podemos sentarnos a esperar a que alguien se fije en nosotros.
- No hay ningún mapa. Debemos hacer nuestro camino, y es un camino que muchas veces no ha sido explorado, pavimentado, ni señalizado.
- Nuestro conocimiento es la clave de nuestro desarrollo personal y profesional.
- Todo el mundo tiene algo que enseñar. Queremos aprender todos de todos.
- En el mundo del conocimiento, cuanto más se comparte más se tiene.
- Lo que aprendemos es lo que practicamos.
- Especializarse es ponerle un apellido a nuestra profesión. Es echarle especias a nuestro ingrediente principal.
- Queremos construirnos un futuro fuera del rebaño. Para eso vamos a pensar y hacer las cosas de forma diferente.
- No vamos a seguir instrucciones a ciegas, no vamos a ser pelotas, no vamos a mantener la cabeza agachada. Esas formas no van con nosotros.
- Vamos a estar siempre en movimiento. No vamos a parar de movernos. Somos inquietos, y nos gusta ser así.
- Como queremos resultados diferentes, vamos a hacer las cosas de forma diferente.
- Las pirámides son monumentos funerarios. Nos divierte verlas en los libros de historia, no sufrirlas en nuestro trabajo.
- Nuestro mercado no es el de los empleos. Es el de las oportunidades.
- Queremos colaborar con nuestras empresas a generar ingresos, no queremos tener un simple empleo.
- Queremos avanzar elaborando mejores recetas, no cocinando más.
- Queremos poner vida a los años, no solo años a la vida.
- Somos mucho más que un perfil y unas competencias. Somos algo más que las hojas de nuestro CV.
- Queremos levantarnos con ilusión los próximos 40 años. Queremos hacer las cosas con pasión, cariño y humanidad.

Contacto

No te quedes con ninguna duda, estamos aquí para ayudarte. Llámanos o escríbenos y tendremos una conversación personalizada contigo, ¡nos encanta conoceros!

INFORMACIÓN KSCHOOL

✉ admisiones@kschool.com

☎ 91 577 83 41

Calendario

INICIO
del curso
18 de octubre

FIN
del curso
2 de marzo

Octubre 2022

L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Noviembre 2022

L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Diciembre 2022

L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Enero 2023

L	M	X	J	V	S	D
					1	
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Febrero 2023

L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28					

Marzo 2023

L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

HORARIO:
martes a jueves de 19 h - 21:30 h | GMT + 2