

Comercio Electrónico

Dominando el comercio electrónico del futuro. Estrategias y herramientas para triunfar en el ecommerce

 Septiembre - octubre 2025

Inscríbete



Fechas:

Del 24 de septiembre al 27 de octubre,
los lunes y miércoles

Presencial



Videoconferencia



Horario:

de 16:00 a 20:00 h.

Inscríbete

Profesor



Lluís Serra

Profesor y formador de nuevas tecnologías, comercio electrónico, marketing digital y redes sociales.

100% subvencionado

Dirigido a personas:

- Trabajadoras por cuenta ajena.
- Autónomas.
- Desempleadas.

En el contexto actual, el comercio electrónico se ha consolidado como uno de los sectores más dinámicos y de mayor crecimiento a nivel mundial. La digitalización de los negocios ha transformado la forma en que las empresas venden, interactúan con sus clientes y gestionan sus operaciones. Este curso está diseñado para proporcionar a los participantes los conocimientos, habilidades y herramientas necesarias para crear, gestionar y optimizar un negocio de comercio electrónico de éxito.

A lo largo de la formación, abordaremos todos los aspectos esenciales del eCommerce, desde la planificación del negocio, el marketing digital, la analítica web, la logística, hasta el uso de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial. Este curso está orientado a aquellos que desean tener una comprensión integral y estratégica de cómo operar en el entorno digital.

Este curso te proporcionará todas las herramientas necesarias para tener éxito en el comercio electrónico y adaptarte a los cambios tecnológicos y de mercado.

PROGRAMA

Módulo 1: Negocio – Empresa

- Los 10 puntos importantes: Producto, branding, partners, objetivos, cambio de chip, comunicación, atención al cliente, analítica y fidelización.
- Modelos de negocio digitales: B2C, B2B, B2B2C, C2C, B2E.
- Estrategia de negocio: Resumen ejecutivo, plan financiero.
- Análisis Externo: Situación del mercado, competencia, tendencias y cuadro de mando.
- Análisis Interno: DAFO, tecnologías, ERP, CRM.

Módulo 2: Tecnología

- Dominio, hosting y servidores.
- Plataformas de eCommerce Open Source: Magento, PrestaShop, WordPress.
- Software ERP: Enterprise Resource Planning.
- Software CRM: Customer Relationship Management.

Módulo 3: Estrategia Digital

- Qué es el marketing: Evolución, fases, y tipos más actuales.
- Política de producto.
- Consumidores: Comportamiento, comunicación, objetivos y canales.
- Plan de Marketing Digital: Integración con la estrategia global.
- Inbound Marketing: Generación de leads, usabilidad web, landing pages.
- SEO y SEM: Posicionamiento en buscadores, PPC, Google Ads.
- Mail Marketing: Estrategias, segmentación y planificación de campañas.
- Marketing de contenidos: Textos comerciales, imágenes, videos, storytelling.
- Marketing de Captación: Google Shopping, remarketing y optimización de campañas.

Módulo 4: Redes Sociales

- LinkedIn, X (Twitter), Instagram y Facebook, TikTok y YouTube, WhatsApp Business.
- Herramientas de monitorización para redes sociales.
- Creación de un Plan de Marketing en Social Media.

Módulo 5: Inteligencia Artificial

- Aplicaciones de la IA en personalización, atención al cliente, análisis predictivo y automatización de procesos.
- Herramientas de IA para marketing, ventas y logística.

Módulo 6: Analítica Web

- Métricas básicas y objetivos de la analítica web.
- KPIs: Indicadores clave de rendimiento.
- Google Analytics y herramientas de medición.

Módulo 7: Legal

- Avisos legales, protección intelectual, condiciones de uso.
- RGPD (Reglamento General de Protección de Datos).
- Ley de cookies y cumplimiento normativo.

Módulo 8: Sistemas de Pago

- Tipos de pagos online: Tarjetas de crédito, PayPal, transferencias, criptomonedas, etc.
- Pasarelas de pago: Integración y optimización.
- Seguridad en pagos online: Protocolos y medidas de protección.

Módulo 9: Logística

- Ciclo del pedido: Recepción, preparación, empaquetado, envío, entrega.
- Tipos de logística: Propia vs externalizada, fulfillment, dropshipping.
- Gestión de inventario y stock: ERP, WMS. Transporte y última milla: Opciones y optimización.
- Logística inversa y devoluciones: Procedimientos y gestión eficiente.

Módulo 10: Omnichannel

- ROPO (Research Online, Purchase Offline): Estrategias para captar tráfico físico.
- Showrooming: Cómo aprovechar el tráfico físico para venta online.
- SOLOMO (Social, Local, Mobile): Integración de las tres dimensiones en el marketing.
- Gamificación: Estrategias de fidelización mediante juegos y retos.
- Geolocalización: Marketing hiperlocal, geofencing, notificaciones push.
- Realidad Aumentada y Virtual: Aplicaciones para enriquecer la experiencia de compra.
- Inteligencia Artificial en OmniChannel: Personalización y automatización en múltiples canales.

INFORMACIÓN GENERAL

Qué aprenderás en esta formación:

- Desarrollar un negocio online desde cero, eligiendo las plataformas y herramientas adecuadas para cada tipo de eCommerce.

- Implementar estrategias de marketing digital (SEO, SEM, redes sociales, marketing de contenidos, etc.) para atraer y fidelizar a tus clientes.
- Analizar y medir el rendimiento de tu eCommerce mediante herramientas de analítica web, KPIs y métricas de conversión.
- Gestionar el aspecto logístico de un eCommerce, incluyendo procesos de envío, gestión de inventario y atención al cliente.
- Cumplir con las normativas legales en el comercio electrónico, como el RGPD, la ley de cookies, y la creación de avisos legales.
- Implementar tecnologías innovadoras, como la inteligencia artificial, en la gestión del negocio para ofrecer una experiencia personalizada al cliente.

Objetivos

Capacitar a los participantes con los conocimientos, herramientas y habilidades necesarias para gestionar y optimizar un negocio de comercio electrónico con éxito, integrando tanto estrategias digitales como aspectos logísticos, tecnológicos y de marketing.

- Adquirir una visión integral del comercio electrónico, comprendiendo las claves para la creación y gestión de un negocio online.
- Desarrollar habilidades para gestionar y optimizar un eCommerce utilizando herramientas digitales de marketing, ventas y analítica.
- Aprender a implementar tecnologías emergentes, como inteligencia artificial, para mejorar la experiencia del cliente y los procesos de negocio.
- Optimizar procesos de logística y gestión de pedidos dentro del contexto de un comercio electrónico.
- Entender las obligaciones legales y las normativas que rigen los negocios online, como el RGPD y la ley de cookies.
- Desarrollar un plan de marketing digital efectivo que integre técnicas de SEO, SEM, marketing en redes sociales, e-mail marketing, y más.

Dirigido a:

- Emprendedores y empresarios que desean crear o mejorar su tienda online.
- Profesionales de marketing digital que buscan especializarse en comercio electrónico.
- Responsables de eCommerce en empresas que quieran optimizar sus procesos y estrategias digitales.
- Personas interesadas en desarrollar una carrera en el ámbito del comercio electrónico, adquiriendo una formación completa y actualizada.
- Consultores o asesores que deseen profundizar en las mejores prácticas de eCommerce y marketing digital.

Metodología

La formación se desarrolla mediante una metodología teórico-práctica, combinando exposiciones teóricas con ejercicios prácticos y estudios de caso. El curso está diseñado para que los participantes puedan aplicar los conceptos aprendidos en situaciones reales de negocio, facilitando la comprensión y asimilación de los contenidos.

Cada módulo se presenta de manera progresiva, comenzando con los fundamentos básicos y avanzando hacia las herramientas y estrategias más sofisticadas.

 Fechas: Del 24 de septiembre al 27 de octubre, los lunes y miércoles	 Número de sesiones: 10
 Horario: de 16:00 a 20:00 h.	 Número de horas: 40

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:

 Presencial* Club de Marketing de Navarra	 Videoconferencia* Aula virtual, Zoom
--	--

INSCRIPCIONES

 **100% subvencionado**



Para más información:

948 290155

Inscríbete