

# Curso de Ecommerce Manager en Amazon

---



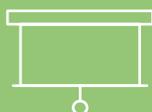
22/11/2019



110 h.



2.495 €



Presencial  
25 plazas



Madrid  
Barcelona



Bolsa de  
empleo



[www.kschool.com](http://www.kschool.com)

# Curso en Ecommerce Manager en Amazon

---

## 4ed.

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, Alibabá, AliExpress, Mercado Libre, CDiscount,... y sobre todo Amazon, están obligando a las empresas de ecommerce a contar en su estrategia online con sus 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 es 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. 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 a gestionar 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.

# 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
- Servicios logístico
- Servicios de marketing
- Factores claves de éxito: posicionamiento, buybox 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 del canal propia
- 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 buybox
- Optimización de Buybox
- Dinámicas de precios

- Seguimiento y defensa de la Buybox
- Prancing 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
- Tarificación 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



**Fernando Aparicio**

Digital Services Director at Amvos



**José Luis Manzano**

Adquisition & Onboarding Manager IT/ES en eBay



**Miguel López Peñalver**

Fundador y CEO en Ziclotech Distribution



**Dori López**

CEO en Innova Digital Export



**Elena Grande**

Responsable del Canal Online en Brother Iberia



**Jordi Ordóñez**

Consultor de eCommerce y Formador



**Laura López**

Account Executive en iProspect



**Álvaro Sánchez**

Fundador y CEO en Azzgency



**Jorge González**

Ecommerce y Desarrollo de Negocio en Philips



**Mónica Casal**

CEO en Tandem Up



**Verónica Rodríguez**

Dirección de Operaciones en ROI UP Agency



**Patrik Petöcz**

Responsable Canal Online en Juguetrónica SL  
exalumno Máster Analítica Web KSchool

# Calendario

INICIO  
del curso  
**22** Noviembre

FIN  
del curso  
**29** Febrero

## Noviembre 2019

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	<b>22</b>	<b>23</b>	24
25	26	27	28	<b>29</b>	<b>30</b>	

## Diciembre 2019

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

## Enero 2020

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

## Febrero 2020

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

### HORARIO:

Viernes:  
17 h - 22 h

Sábado:  
9 h - 14 h

# Inscripción y precio



Precio: **2.495 €**

## 1°. RESERVA DE PLAZA

500 €\*

## 2°. OPCIONES DE PAGO



Pago único  
**-5% de  
descuento**

Hasta 3 cuotas  
de 665 €\*\*  
**sin intereses**

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 masters de más de 60 horas.

**¡Bonifica  
a través de  
FUNDAE!**

\*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.

# Cómo lo hacemos

---

La **filosofía de KSchool**, es “**ponte con...**” esto quiere decir, que te vas a tener que remangar y ponerte a trabajar.

Nuestro modelo de formación LEAN, te va a permitir practicar todo lo que aprendes. **En KSchool adaptamos el concepto LEAN a la formación.** Apostamos por esta filosofía de formación LEAN, desarrollando un formato de cursos con la esencia del conocimiento y la práctica en cada materia.

**Esto garantiza una máxima especialización y empleabilidad.** Esta filosofía de formación nos permite desarrollar cursos muy especializados, sin más horas de las necesarias. El resultado: **el alumno no paga de más por horas improductivas**, y puede poner a trabajar sus nuevas habilidades y conocimientos en el menor tiempo posible.

# Apoyo profesional y empleo

---

En KSchool nos gusta definirnos como una escuela de oficios digitales y una de nuestras principales misiones es ayudar a encontrar empleo a aquellos que buscan reciclarse o acceder a un nuevo sector.

Nuestra tasa de empleabilidad es del 96 %. Prácticamente la totalidad de los alumnos que pasan por nuestras aulas consiguen un empleo.

## Orientación para el empleo

Terminando el máster organizamos una sesión de orientación para el empleo para que puedas conocer las oportunidades que te brinda tu nueva profesión. Te pondremos en contacto con firmas de recruiting y head hunting para que te ayuden a alcanzar tus objetivos profesionales.

## 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.

## KSchool empleo

Te damos acceso a nuestra plataforma de empleo, donde más de 1.200 empresas registradas buscan de forma habitual perfiles digitales formados en KSchool. Al año recibimos más de 750 ofertas de empleo para todo tipo de perfiles y experiencia. En total hemos gestionado en KSchool más de 6.700 ofertas de empleo a lo largo de nuestros años de funcionamiento.

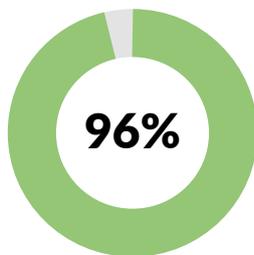
## Networking

Como antiguo alumno tendrás acceso en exclusiva a eventos y seminarios organizados por KSchool. Además tendrás un 10% de descuento en cualquiera de los cursos de KSchool para cuando quieras seguir formándote.

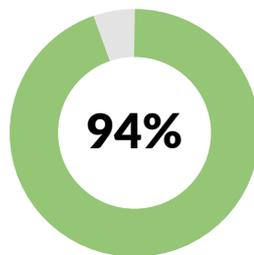
# Números de KSchool

Nos pusimos en marcha en 2010 con el propósito de formar a los nuevos perfiles profesionales que la Red demanda de forma constante. Nos definimos como “La escuela de los profesionales de Internet”.

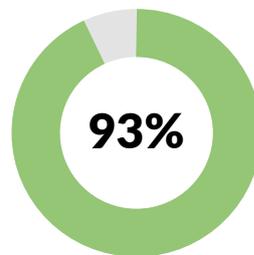
En KSchool enseñan profesionales en activo, expertos en cada disciplina. ¡Saben de lo que hablan! Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.



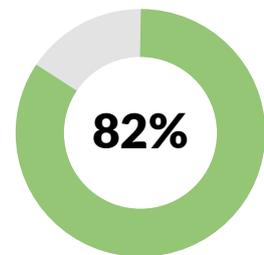
**Alumnos están  
trabajando**



**Encuentra trabajo  
en los 12  
primeros meses**



**Alumnos  
satisfechos**



**Recomendaría  
nuestros  
programas**



**Empresas registradas en  
nuestra Bolsa de Empleo**



**Ofertas de empleo  
gestionadas**

# 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 dudas. Si tienes alguna pregunta ponte en contacto conmigo, ¡estaré encantada de ayudarte!

## LORENA DE LA BALSA

👤 Responsable del Curso de Ecommerce Manager en Amazon

✉ [lorena.balsa@kschool.com](mailto:lorena.balsa@kschool.com)

☎ 91 577 83 41

## INFORMACIÓN KSCHOOL

✉ [info@kschool.com](mailto:info@kschool.com)

☎ 91 577 83 41