



VENDER MÁS CON DROPSHIPPING

VENDER MÁS CON DROPSHIPPING

Duración: 60 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/as sociales etc...

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

- Por el aula virtual, si su curso es on line
- Por e-mail
- Por teléfono

Medios y materiales docentes

- Temario desarrollado.
- Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.
- Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



Bolsa de empleo:

El alumno en desempleo puede incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas. Le pondremos en contacto con nuestras empresas colaboradoras en todo el territorio nacional

Comunidad:

Participa de nuestra comunidad y disfruta de muchas ventajas: descuentos, becas, promociones, etc....

Formas de pago:

- Mediante transferencia
- Por cargo bancario
- Mediante tarjeta
- Por Pay pal
- Consulta nuestras facilidades de pago y la posibilidad de fraccionar tus pagos sin intereses

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.



Programa del curso:

TEMA 1 INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ONLINE

Definición de comercio electrónico.

Vocabulario y conceptos básicos.

Tipos de comercio electrónico.

Modelos de negocio.

Análisis del mercado

Actividades más demandadas.

Segmentación del e-consumidor.

TEMA 2 DROPSHIPPING

Definición y orígenes.

En qué consiste.

Ventajas.

Inconvenientes.

Costes aproximados.

TEMA 3 PRIMEROS PASOS

Localizar un proveedor B2B.

- Detectar falsos mayoristas.

- Búsqueda de Dropshippers.

- Detectar un buen proveedor.

Negociación de precios y productos.

- Medios de pago.

- Elección del producto.

Diseño de una tienda online.

TEMA 4 INICIO DE LA ACTIVIDAD

Implantación de la tienda online.

Dropshipping. Gestión de pedidos.

Los clientes.

Prestigio online.

Precio y facturación.

Atención al cliente. CRM.

Envíos y devoluciones.

Gestión de inventario y múltiples proveedores.

Servicio post venta.

TEMA 5 CAPTAR AL E- CLIENTE

Marketing y publicidad online.

Posicionamiento en buscadores: SEM y SEO.

Social Media Marketing.

Optimización de la Web.

TEMA 6 FIDELIZACIÓN Y VENTA

Upselling y Crossselling.

Lead intelligence y lead management.

Las claves de éxito de un e-mail.

Campañas SEM (Search Engine Marketing)

TEMA 7 FORMAS DE PAGO

Introducción y problemática del pago online.

Tipos de formas de pago.

Ventajas e inconvenientes.

Costes en la instalación de las formas de pago.

Mecanismos de seguridad en los medios de pago.