

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.

© icaformación2026

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, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/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.



© icaformación2026

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:

El objetivo general de este curso es introducir al alumno al mundo del dropshipping y del comercio electrónico en general, aportando los conocimientos básicos para que pueda adentrarse en este negocio de forma segura y con datos fiables actuales. ? Para empezar, se ofrece información genérica sobre el comercio online, Internet y los negocios, qué legislación se tiene que cumplir en el desempeño de estas actividades y un glosario de términos y vocabulario técnico. ? Se profundiza en la actividad del Dropshipping, su origen, funcionamiento, costes aproximados, ventajas e inconvenientes. ? El alumno podrá realizar un análisis DAFO, segmentar clientes, preparar una estrategia comercial, distinguir las actividades más demandadas y demás estudios comerciales previas al inicio del negocio. En el curso encontrará las herramientas gratuitas y de pago que actualmente puede utilizar para esta etapa previa del negocio. ? Se muestran las plataformas que existen actualmente para hacer dropshipping, desarrollando dos en concreto: Oberlo berlo en Shopify y AliDropship con AliExpress. ? El alumno podrá distinguir un falso mayorista de un buen proveedor, aprenderá a elegir el producto adecuado y la negociación de las condiciones y precios. ? El alumno adquirirá los fundamentos para hacer campañas de publicidad, marketing digital y posicionamiento SEO y SEM. ? Se explican los pasos en la gestión del dropshipping, en cuanto a pedidos, gestión de clientes, diseño de la política de envíos y devoluciones, la gestión de inventario y múltiples proveedores. ? Se aborda la seguridad y el control en las formas de pago y del TPV virtual.

TEMA 1 INTERNET Y LOS NEGOCIOS ? Definiciones y glosario de términos ? Negocios por Internet o B2B, B2C y B2A o La alternativa del teletrabajo o 5G y el futuro o Millenials ? Normativa actual o Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico (LSSICE) o Ley de Protección de Datos y Garantía de Derechos Digitales (LOPDGDD) o Reglamento Europeo de Protección de Datos TEMA 2 COMERCIO ONLINE ? Tipos de comercio electrónico ? Modelos de negocio ? Análisis del mercado ? Actividades más demandadas ? Segmentación del e-consumidor TEMA 3 DROPSHIPPING ? Definición y orígenes ? En qué consiste ? Ventajas e inconvenientes ? Tipos de dropshipping ? Proveedores ? Costes aproximados ? Nueva fiscalidad 2021 TEMA 4 PRIMEROS PASOS ? Estudio de mercado ? Tipo de plataforma para hacer dropshipping ? Requisitos legales ? Localizar un proveedor B2B o Detectar falsos mayoristas o Búsqueda de dropshippers o Detectar un buen proveedor ? Negociación de precios y productos o Medios de pago o Elección del producto ? Diseño de la estrategia comercial TEMA 5 INICIO DE LA ACTIVIDAD ? Creación de la tienda online o Diseño y usabilidad o Implantación y características o Gestión de contenidos o Verificación y procesado o Herramienta de catálogo o Gestión de Front-office y Back-office o Zona de usuario y carrito ? Oberlo en Shopify ? AliDropship con AliExpress TEMA 6 GESTIÓN DE DROPSHIPPING ? Herramientas de extensión ? Gestión de pedidos ? Atención al cliente.

© icaformación2026

CRM ? Precio y facturación ? Envíos y devoluciones ? Gestión de inventario y múltiples proveedores ? Servicio post venta TEMA 7 MARKETING Y POSICIONAMIENTO ? Concepto y tipos de marketing ? Posicionamiento en buscadores: SEM y SEO ? Social Media Marketing ? Reputación online y branding TEMA 8 FIDELIZACIÓN Y VENTA ? Lead intelligence y lead management ? Las claves de éxito de un e-mail ? Campañas SEM TEMA 9 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

© icaformación2026