

**Nuevo** Curso de:

# Dropshipping para Emprendedores

## Descripción:

Curso diseñado para abordar las áreas complementarias del Comercio electrónico y su modalidad Dropshipping.

El Dropshipping es una rama del comercio electrónico, en donde una tienda que no cuenta con stock propio, puede comerciar a nivel nacional e internacional utilizando las diversas herramientas digitales, así como también habilidades de negociación y comercio internacional.



## Dirigido a:

Emprendedores, comerciantes y profesionales interesados en aprender a desarrollar y gestionar un Negocio (E-commerce) con el modelo de Dropshipping "desde cero" (aspectos básicos).

## Modalidad\*:

**Online**

(clases en tiempo real, con grabación de todas las clases).

\* Las sesiones online son grabadas, lo que brinda a los alumnos la posibilidad de acceder y revisar los contenidos sin restricciones hasta 30 días después de la finalización del programa.

Sobre las grabaciones de clases, salvo que las circunstancias técnicas de internet u otro factor no lo permitan, No se garantiza la grabación del 100% de las sesiones.

## Duración:

**45** Horas Académicas

Vía Online

## Objetivos:



Entender el sistema Dropshipping como de modelo de negocio.



Aprender a utilizar las herramientas adecuadas y aprovechar las ventajas de este modelo para generar un negocio rentable y escalable.



Aprender a gestionar, administrar y comerciar a nivel nacional e internacional.



Hacer uso correcto de las herramientas de tráfico publicitario, marketing digital y publicidad estratégica para aplicarlas en su negocio.

## Malla Curricular<sup>1</sup>

### Módulo I: Fundamentos del Dropshipping y el Modelo de Negocio

- ¿Qué es el dropshipping y cómo funciona su modelo de negocio?
- Ventajas y desventajas de este modelo de negocio.
- ¿Qué productos puedo utilizar y comerciar con este modelo de negocio?

**Entregable:** Diseño del Plan de negocios para mi negocio en internet.

### Módulo II: Analizando el mercado y creando la identidad comercial

- Benchmarking, analizado a mi competencia.
- Herramientas para buscar y analizar proveedores.
- Construyendo la identidad de mi negocio en Internet.

**Entregable:** Crear los canales de ventas, preparando el campo comercial.

### Módulo III: Configuración de nuestro perfil comercial (Ecosistema de ventas)

- Marketing digital estratégico para negocios.
- Página web, el primer punto de conexión.
- Identidad audiovisual, diseñando mi ecosistema comercial.

**Entregable:** Diseño del ecosistema comercial (Web, redes sociales y canales de venta).

### Módulo IV: Construcción y gestión de la publicidad en internet.

- Tráfico publicitario (Meta ads, Google ads y Tik tok ads).
- Gestión comercial de nuestro negocio online.
- Herramientas para editar, crear y mejorar nuestros anuncios.

**Entregable:** Gestión de contenidos para su negocio en internet.

### Módulo V: Gestionando nuestro negocio digital

- Lanzamiento de nuestra tienda en internet.
- Gestión de nuestra primera campaña publicitaria.
- Integrando herramientas de inteligencia artificial.

**Entregable:** Evaluación práctica, creando anuncios publicitarios.

### Módulo VI: Puntos clave y oportunidades para un negocio rentable

- Revisión y optimización de las propuestas comerciales de los alumnos.
- Visión a largo plazo, creando un negocio rentable y escalable en el tiempo.
- Marketplace, portales de terceros que potenciarán tu identidad comercial y tus ventas en internet.

**Entregable:** Presentación del negocio por completo, Tienda operativa a nivel nacional e internacional.

**Entregable Total:** Creación de tienda online con el modelo de negocio Dropshipping a nivel nacional e internacional

<sup>1</sup> Dentro de sus procesos de mejora continua ADEX EC se reserva el derecho de modificar el contenido o estructura del Programa buscando mantener los objetivos de aprendizaje.

## Plana Docente<sup>2</sup>:



### Juan David Dávalos Garay

Experto en Marketing con más de once años de experiencia en comercio electrónico, marketing digital, tráfico publicitario y gestión comercial. Se ha desempeñado como jefe de marketing, publicidad y ventas, relaciones comerciales, asesor comercial y estrategia comercial.

Es especialista en gestión de negocios que se integran a los diversos canales de ventas en sistemas de Marketplace.

<sup>2</sup> ADEX Educación Continua se reserva el derecho de asignar a las mencionadas especialistas docentes u otros según su disponibilidad de tiempo propia de sus labores profesionales y/o docentes y según criterios de gestión académica salvaguardando siempre el cumplimiento de los objetivos de aprendizaje del programa.

## Beneficios:

**ADEX** Respaldo de la **Asociación de Exportadores, Gremio Líder en el Sector de Comercio Exterior.**

Modalidad online con Clases en Tiempo Real.

Docentes expertos en las diferentes áreas del Comercio Internacional.

Casos prácticos y reales.

Acceso exclusivo al sistema de Inteligencia Comercial de Comercio Exterior **ADEX Data Trade.**

Desarrollar Capacidades de Aprendizaje Digital.

## Inversión:

**Matrícula:** S/ 100.00

**Contado:** S/ 2225.00

**Fraccionado:** Inicial: S/ 775.00

+2 cuotas: S/ 675.00

(-) El pago por concepto de matrícula no será reembolsable en caso se pida devolución o cambio del curso/diplomado.

**La certificación es digital** por políticas institucionales.

<sup>1</sup> Previa aprobación del Curso.

**Aprovecha nuestra promoción.**

Consulta con nuestros asesores

Pack de talleres Haz Negocios



**15%** de descuento

Pago al contado

Microdiplomados

**ADEX | EXPRESS**

Plataforma digital de video cursos.