



PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN

eCommerce Specialist

Impulsa tu carrera y aprende
con los mejores profesionales
del sector eCommerce.



45 horas



1.800 €

■ Sobre M4C Academy



Somos la academia y la comunidad especializada en eCommerce más grande de habla hispana.

Entendemos que para conseguir el éxito en eCommerce no basta con tener una buena tecnología, sino que es esencial contar con un equipo altamente capacitado para afrontar los retos del negocio digital.

■ ¿Qué hacemos?

Creamos programas a medida según la madurez, experiencia y necesidades de cada negocio online para ayudar a fortalecer las habilidades de su equipo en eCommerce, marketing digital y marketplaces.

■ Nuestra misión

Proporcionar soluciones educativas personalizadas y adaptadas a la singularidad de cada negocio online para inspirar y empoderar a los equipos profesionales para enfrentar de forma adecuada los desafíos constantes del negocio digital.



■ Introducción

Comunicación. Ventas. Atención al cliente. Son acciones que, cada vez más, las marcas y los consumidores hacemos 100% online.

Saber moverte en este contexto te ayudará a desarrollar un papel crucial en el presente y el futuro de las marcas.

Por eso, lanzamos este programa de certificación para que domines los procesos de un eCommerce. Con nosotros, podrás desarrollarte, aprender y **dominar las habilidades necesarias que demandan las marcas que venden online**. ¿Te unes?

Adrián Aira
CEO de M4C Academy



■ A quién va dirigido

¿Estás buscando dar el siguiente paso en tu carrera profesional? ¿Te apasiona el mundo del comercio electrónico? Si tu respuesta es un sí, entonces, nuestro Programa de Certificación para eCommerce Specialist es justo lo que necesitas para mejorar tu empleabilidad.

Ya seas un **emprendedor o un profesional** en busca de mejorar tus habilidades, aquí aprenderás cómo hacer funcionar un eCommerce, teniendo en cuenta todos los factores clave que pueden afectar el éxito de tu negocio online.

¿Qué incluye el programa?



Duración

7 semanas



Sesiones online

45 horas



Certificación

Evaluación final



Foro de discusión

Habilitado dentro de la plataforma



Sesiones

2-3 semanales



Masterclasses

3 casos de éxito



Acceso al material

Durante un año



Accesos extras

Incluye membresía a M4C Academy



Inversión

1.800€*

**Posibilidad de financiación.*

Bonificable con FUNDAE



Objetivos

En el **Programa de Certificación para eCommerce Specialist** aprenderás a **implementar y ejecutar** los procesos necesarios para que un **proyecto de venta online** funcione correctamente, generando ventas y brindando una experiencia de compra satisfactoria para los clientes.

No te vamos a enseñar cómo montar una tienda online, te vamos a enseñar **cómo hacerla funcionar** cuidando los detalles de las áreas clave de un eCommerce. Además, **en cada sesión tendrás que resolver un caso práctico** sobre los retos que enfrenta una tienda online.



ESTRATEGIA

Comprenderás cómo hacer más competitiva tu marca online.



ADQUISICIÓN

Serás capaz de atraer más clientes a tu negocio digital.



CONVERSIÓN

Aprenderás cómo aumentar tus ventas y la recurrencia de compra.



OPERACIONES

Entenderás los procesos recurrentes dentro de una tienda online.



ATENCIÓN AL CLIENTE

Conocerás cómo dar soporte a tus clientes para mejorar su experiencia.



FIDELIZACIÓN

Descubrirás cómo convertir a tus clientes en fans de tu marca.

E-COMMERCE

Nuestros profesores

Hemos fichado a **profesionales que trabajan en eCommerce que son referentes en España**. Queremos que aprendas de los mejores cuáles son los problemas reales que enfrenta una tienda online y las soluciones más adecuadas para hacerla rentable.



PEDRO ABAD

CEO
en **Kaibos**



DAVID GARRIDO

Consultor en Inteligencia
Artificial en **iSocialWeb**



MANUEL MAS

Director de Marketing y
Tecnología en **Mundo Alfombra**



ANDREA SAPIÑA

SEM PPC Specialist
en **Grupo K-Global**



FERNANDO PERIS

VP of Marketplace
en **Singularu**



HELENA ROMERO

Head of Growth en
PDPAOLA



ALEJANDRO ANTA

Owner & Digital Analyst BI
en **Honesty Data**



OLGA DE ANDRÉS

Growth Manager
en **Growth Boutique**



SILVIA CHAVER

Digital Manager
en **LVMH**



ANTONIO FAGUNDO

CEO & Founder
en **Masaltos.com**



CARLOS MUÑOZ

eCommerce Director &
Digital Strategy Advisor



ENRIC MIR

Logistics & Operations manager en
Amphora Logistics



MANUEL MESA

Head of Sales Spain
en **MultiSafepay**



DANIEL BOSCH

Global Head of eCommerce
Customer Service en **Camper**



SARA SORIA

Customer Love Manager
en **Freshly Cosmetics**



VÍCTOR JUÁREZ

CEO & Founder
en **Craftelier**

Plan de Estudios

Módulo 1 | Estrategia para eCommerce

Sesión 1 | Optimizar el funnel de ventas para aumentar la conversión
*Pedro Abad, CEO en **Kaibos***

Sesión 2 | Inteligencia Artificial para Negocios digitales
*David Garrido, Consultor en Inteligencia Artificial en **iSocialWeb***

Módulo 2 | Adquisición en eCommerce

Sesión 3 | Optimización SEO para tiendas online
*Manuel Mas, Director de Marketing y Tecnología en **Mundo Alfombra***

Sesión 4 | Configuración y optimización de campañas de Paid Media
*Andrea Sapiña, Andrea Sapiña, SEM PPC Specialist en **Grupo K-Global***

Sesión 5 | Marketplaces como canal ventas adicional a la tienda propia
*Fernando Peris, VP of Marketplace en **Singularu***

Módulo 3 | Analítica para eCommerce

Sesión 6 | La importancia de la cultura del dato en eCommerce
*Helena Romero, Head of Growth en **PDPAOLA Jewelry***

Sesión 7 | Google Analytics 4 para eCommerce
*Alejandro Anta, Owner & Digital Analyst BI en **Honesty Data***



Plan de Estudios

Módulo 4 | Mejora de la conversión en eCommerce

Sesión 8 | Técnicas para la optimización de la conversión y recurrencia
*Olga de Andrés, Growth Manager Consultant en **Growth Boutique***

Sesión 9 | Segmentación de usuarios y técnicas para fidelizar o reactivar clientes
*Silvia Chaver, Digital Manager en **LVMH***

Sesión 10 | Gestión de pricing y promociones
*Antonio Fagundo, CEO en **Masaltos.com***

Módulo 5 | Operaciones en eCommerce: Logística, inventario y pagos online

Sesión 11 | Gestión de inventario y devoluciones
Carlos Muñoz, eCommerce Director & Digital Strategy Advisor

Sesión 12 | ¿Cómo los drivers de logística te ayudan a cumplir la promesa al cliente?
Experto en Logística para eCommerce por confirmar

Sesión 13 | ¿Cómo los métodos de pagos online pueden mejorar la conversión?
*Manuel Mesa, Head of Sales Spain en **MultiSafepay***



Plan de Estudios

Módulo 6 | Fidelización y Atención al Cliente en eCommerce

Sesión 14 | ¿Cómo la atención al cliente puede ayudar a mejorar la conversión y el producto?

*Daniel Bosch, Global Head of eCommerce Customer Service en **Camper***

Sesión 15 | Acciones claves que te ayudarán a fidelizar a tu cliente y generar recurrencia de compra

*Sara Soria, Customer Love Manager en **Freshly Comestics***

Módulo 7 | eCommerce success case study

Sesión 16 | De una tienda de barrio a eCommerce internacional: el caso Mi tienda de Arte / Craftelier

*Víctor Juárez, CEO & Founder en **Craftelier (Mi Tienda de Arte)***

M4C Talks con CEOs

En esta edición queremos añadir dos masterclasses con las y los CEOs o Co-founders de algunos eCommerce destacados del sector. Estas sesiones serán en directo y durarán 60 minutos. La idea es que escuchéis de forma cercana cómo estos profesionales lograron hacer rentables sus tiendas online.





Reserva tu plaza

Esperamos que encuentres mucho valor en nuestro programa de certificación y te animes a formarte con nosotros.

¿Hablamos?

Escríbenos a:

academy@marketing4ecommerce.net

Llámanos al:

+34 910 783 037