



PLAN DE ESTUDIOS

PROGRAMA DE MARKETPLACES INTERNACIONALES

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



Plan de Estudios

Elev8 Your Digital Skills

Descripción de la acción formativa.....	3
Objetivos generales.....	3
Plan de Estudios.....	4

Descripción de la acción formativa

Nombre del curso: Programa de Marketplaces Internacionales

Modalidad: Presencial y Aula Virtual.

Número de horas: **35 horas**

Fecha de inicio: 05/11/2025

Fecha de finalización: 30/01/2026

El **Programa de Marketplaces Internacionales** está diseñado específicamente para los asociados del ICEX que buscan **fortalecer su presencia digital a través de canales de venta globales**. Este recorrido formativo ofrece una visión integral y estratégica sobre cómo operar y escalar en las principales plataformas de comercio electrónico del mundo. Con un enfoque práctico, actual y orientado al negocio, los participantes obtendrán las herramientas necesarias para evaluar, seleccionar y optimizar su presencia en marketplaces según su mercado objetivo y modelo de negocio.

A lo largo de **14 sesiones**, el programa profundiza en **plataformas líderes como Amazon, TikTok Shop, Mercado Libre, Alibaba, JD.com, Walmart, y otras especializadas como Faire, Joor o Etsy**. Se exploran distintos modelos de operación (Vendor, Seller, FBA, FBM), programas logísticos transfronterizos, métricas de rendimiento, estrategias publicitarias y herramientas clave como Helium 10. Además, se abordan aspectos críticos como la logística internacional, el aprovisionamiento y las obligaciones fiscales asociadas a la exportación digital.

El formato mixto, con **una sesión presencial inicial y el resto en modalidad online**, facilita la participación desde cualquier punto de España o el extranjero. Al finalizar, los asistentes habrán adquirido competencias técnicas y estratégicas para posicionar sus productos en múltiples canales digitales, maximizando rentabilidad, visibilidad y competitividad en los mercados internacionales.

Objetivos generales

A lo largo de este curso, los participantes adquirirán una **comprensión integral del comercio digital y del ecosistema de marketplaces**, abarcando desde los fundamentos operativos de los marketplaces hasta las estrategias más avanzadas para impulsar la visibilidad, conversión y rentabilidad en plataformas digitales de alcance global. El programa combina conocimientos estratégicos con herramientas prácticas que permiten afrontar los retos de la internacionalización a través del canal marketplace.

Los siguientes objetivos reflejan el enfoque práctico y especializado que permitirá a los alumnos desenvolverse con seguridad como profesionales que venden en marketplaces internacionales:

1. **Comprender el ecosistema global de marketplaces** y sus oportunidades para la internacionalización de productos y marcas.
2. **Conocer y dominar las principales plataformas** de ecommerce B2C y B2B, su operativa, modelos logísticos y herramientas de gestión.
3. **Diseñar estrategias efectivas de posicionamiento**, conversión y publicidad en marketplaces como Amazon, Mercado Libre, Walmart, Alibaba o TikTok Shop.
4. **Aplicar métricas clave para el control de rendimiento** comercial y la toma de decisiones en entornos digitales internacionales.
5. **Preparar a las empresas para afrontar los retos operativos, logísticos y fiscales** que conlleva la venta en marketplaces a nivel global.

Plan de Estudios

Los contenidos de esta formación se han dividido en **14 sesiones**.

Sesión 1 | Descifrando los Marketplaces

Miércoles 05/11/2025 de 09:00 a 11:30

Duración: 2h30m | **Modalidad: Presencial**

Esta sesión introductoria ofrece una visión estratégica del ecosistema de marketplaces globales. Se explorarán los distintos tipos de plataformas, sus modelos de negocio y el papel que juegan en la expansión internacional.

- Tipologías de marketplaces (B2C, B2B, C2C)
- Modelos de ingresos y comisiones
- Ventajas y retos para marcas exportadoras

Sesión 2 | Amazon: Vendor FBA, FBM

Viernes 07/11/2025 de 09:00 a 11:30

Duración: 2h30m | **Modalidad: Online**

Se analizarán los principales modelos operativos de Amazon, incluyendo Vendor Central, FBA y FBM. Los participantes aprenderán a elegir el más adecuado según su capacidad y objetivos de negocio.

- Diferencias entre Vendor y Seller Central
- Logística FBA vs. logística propia (FBM)
- Criterios para seleccionar el modelo óptimo

Sesión 3 | Amazon: Rentabilidad para el seller y programa PanEuropeo

Viernes 14/11/2025 de 09:00 a 11:30

Duración: 2h30m | **Modalidad: Online**

Se abordarán estrategias para maximizar la rentabilidad en Amazon, considerando costes logísticos, comisiones y márgenes. También se explicará el funcionamiento del programa PanEuropean.

- Análisis de rentabilidad en Amazon
- Programa Pan-European FBA
- Cálculo de márgenes y tarifas aplicables

Sesión 4 | TikTok Shop: Claves de un modelo

Martes 18/11/2025 de 09:00 a 11:30

Duración: 2h30m | **Modalidad: Online**

Esta sesión explora TikTok Shop como un canal emergente de ventas, especialmente potente para marcas con enfoque directo al consumidor. Se revisará cómo crear contenido que convierte y cómo funciona su integración ecommerce.

- Modelo de negocio y funcionamiento de TikTok Shop
- Social commerce y contenido shoppable
- Casos de éxito y estrategias creativas

Sesión 5 | Mercado Libre, Walmart , Fallabela y Linio

Viernes 21/11/2025 de 09:00 a 11:30

Duración: 2h30m | **Modalidad: Online**

Se revisarán los principales marketplaces de Latinoamérica, sus condiciones de entrada y oportunidades para empresas exportadoras europeas.

- Características clave de cada plataforma
- Condiciones logísticas y aduaneras en LATAM
- Estrategias de entrada al mercado

Sesión 6 | Alibabá, Aliexpress, Tmall y JD.com

Viernes 28/11/2025 de 09:00 a 11:30

Duración: 2h30m | **Modalidad: Online**

Análisis de los principales marketplaces en Asia y su potencial como canales B2B y B2C. Se estudiará el acceso al mercado chino a través de cross-border ecommerce.

- Diferencias entre Alibaba, Tmall y JD.com
- Cross-border ecommerce con China
- Requisitos para operar en plataformas asiáticas

Sesión 7 | Ankorstore, Faire, Brands Gateway, Joor, ASOS o ETSY

Martes 02/12/2025 de 09:00 a 11:30

Duración: 2h30m | **Modalidad: Online**

Sesión dedicada a marketplaces especializados en moda, lifestyle y B2B. Se analizarán sus modelos de operación y cómo escalar marcas en nichos específicos.

- Marketplace B2B vs. B2C en sectores de nicho
- Condiciones de venta y márgenes
- Posicionamiento de marca en plataformas especializadas

Sesión 8 | Vender en Marketplaces: Métricas Clave y Posicionamiento

Viernes 05/12/2025 de 09:00 a 11:30

Duración: 2h30m | **Modalidad: Online**

Se abordarán las métricas fundamentales para monitorizar el rendimiento en marketplaces y cómo estas impactan el posicionamiento de los productos.

- KPIs esenciales: CTR, conversión, tasas de retorno
- Algoritmos de posicionamiento por plataforma
- Optimización continua basada en datos

Sesión 9 | Amazon Ads, claves para captar clientes

Viernes 12/12/2025 de 09:00 a 11:30

Duración: 2h30m | **Modalidad: Online**

Exploración del ecosistema de publicidad de Amazon para impulsar la visibilidad y conversión de productos.

- Tipos de campañas publicitarias (Sponsored Products, Brands, Display)
- Estrategias de segmentación y pujas
- Medición del ROI publicitario

Sesión 10 | Publicidad en Mercado Libre y Walmart

Martes 16/12/2025 de 09:00 a 11:30

Duración: 2h30m | **Modalidad: Online**

Se estudiarán las plataformas publicitarias de dos de los mayores marketplaces en Latinoamérica, incluyendo formatos, segmentación y gestión de campañas.

- Estructura publicitaria en Mercado Libre y Walmart
- Herramientas de visibilidad y promoción
- Métricas de desempeño y optimización

Sesión 11 | Taller Helium 10 y herramientas más utilizadas para control

Martes 13/01/2026 de 09:00 a 11:30

Duración: 2h30m | **Modalidad: Online**

Sesión práctica para aprender el uso de herramientas como Helium 10 en la gestión de cuentas, productos y rendimiento en Amazon.

- Funcionalidades clave de Helium 10
- Análisis de competencia y palabras clave
- Automatización y control de performance

Sesión 12 | Logística internacional y aprovisionamiento en Marketplaces

Viernes 16/01/2026 de 09:00 a 11:30

Duración: 2h30m | **Modalidad: Online**

Profundización en los modelos logísticos disponibles para vender en marketplaces internacionales y su impacto operativo y financiero.

- Logística cross-border vs. local fulfillment
- Gestión de inventario multicanal
- Soluciones de aprovisionamiento y partners logísticos

Sesión 13 | Obligaciones Fiscales de la Exportación

Martes 20/01/2026 de 09:00 a 11:30

Duración: 2h30m | **Modalidad: Online**

Se abordarán los aspectos fiscales y legales vinculados a la exportación digital a través de marketplaces, incluyendo IVA, aranceles y facturación.

- Fiscalidad del ecommerce internacional
- Declaración de ventas y tributación por país
- Obligaciones legales del vendedor online

Sesión 14 | Tutoría Final

Viernes 23/01/2026 de 09:00 a 11:30

Duración: 2h30m | **Modalidad: Presencial**

Sesión de cierre para resolver dudas, consolidar aprendizajes y orientar próximos pasos. Se ofrecerá feedback personalizado y revisión de casos individuales.

- Resolución de casos prácticos
- Revisión de estrategias individuales
- Plan de acción y seguimiento post-formación



¿Hablamos?

Escríbenos a:

hola@elev8.school

Llámanos al:

+34 910 783 037