EDEM
ESCUELA DE MERCADOTECNIA

**DIPLOMADO / 2027**

# E-COMMERCE & MARKETPLACES

## Estrategias para Vender más

Atrae compradores, reduce fricciones y crea una estrategia para vender más en tus canales digitales.

| 45 H | 05 | HÍBRIDO |
|---|---|---|
| DURACIÓN | MÓDULOS | FORMATO |

**INICIO 30 SEPTIEMBRE 2027 · MAR Y JUE 18:00–21:00 H**

01 / PERFIL DE INGRESO

# ¿A quién está dirigido?

Para quienes quieren convertir sus canales digitales en ventas sostenibles.

**01** **Marketing y comercio digital**

Profesionales de marketing, comercio electrónico y crecimiento comercial.

**02** **Emprendimiento y negocios**

Emprendedores que buscan vender más a través de canales digitales.

**03** **Retail y marketplaces**

Equipos que comercializan productos en tiendas online, Amazon y Mercado Libre.

**04** **Operación y dirección**

Responsables de ventas, producto y operaciones que buscan mejorar rentabilidad.

02 / PERFIL DE EGRESO

# Lo que podrás lograr

Herramientas para conectar adquisición, conversión y rentabilidad.

**01** **Estrategia digital rentable**

Planear un negocio de comercio electrónico con objetivos y márgenes claros.

**02** **Experiencia y conversión**

Optimizar tiendas, fichas de producto, checkout y procesos de compra.

**03** **Marketplaces competitivos**

Desarrollar presencia en Amazon y Mercado Libre con criterios comerciales.

**04** **Crecimiento omnicanal**

Integrar campañas, social commerce, CRM y recompra.

**05** **Decisiones con datos**

Medir ventas, costos y rentabilidad por canal para impulsar el crecimiento.

# Módulo 01

Cinco módulos de 9 horas · Formación híbrida

## E-commerce estratégico: construye un negocio digital rentable

### CONTENIDOS ACADÉMICOS

**01** Modelos: B2C, B2B, D2C y suscripciones

**02** Análisis de competidores digitales

**03** Journey del comprador online

**04** Canales: tienda propia, marketplaces y social commerce

**05** Precios, promociones y rentabilidad

**09 HORAS · APRENDIZAJE APLICADO**

# Módulo 02

Cinco módulos de 9 horas · Formación híbrida

## Tiendas online, experiencia del usuario y optimización de conversiones

### CONTENIDOS ACADÉMICOS

**01** Shopify, WooCommerce y otras plataformas

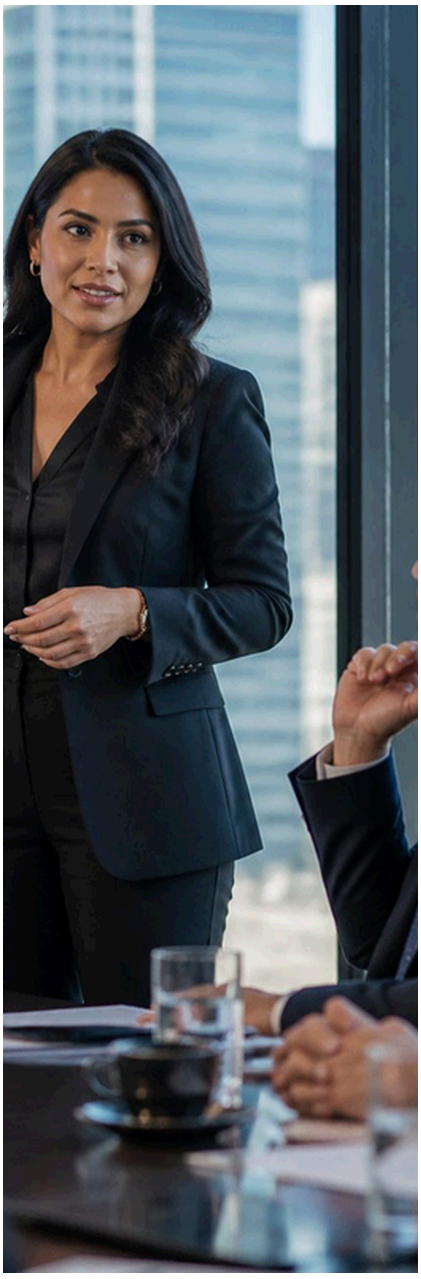
**02** UX/UI para comercio electrónico

**03** Fichas de producto y contenido con IA

**04** Checkout y métodos de pago

**05** CRO y pruebas A/B

**06** Seguridad y confianza del comprador



**09 HORAS · APRENDIZAJE APLICADO**

# Módulo 03

Cinco módulos de 9 horas · Formación híbrida

## Marketplaces: estrategias para vender en Amazon, Mercado Libre y plataformas digitales

### CONTENIDOS ACADÉMICOS

**01** Amazon vs. Mercado Libre vs. tienda propia

**02** Investigación de categorías y competencia

**03** Reputación, reseñas y atención al cliente

**04** Amazon FBA y Mercado Envíos Full

**05** Comisiones, costos y margen de contribución

**06** Expansión del catálogo



**09 HORAS · APRENDIZAJE APLICADO**

# Módulo 04

Cinco módulos de 9 horas · Formación híbrida

## Marketing digital, social commerce e inteligencia artificial para incrementar ventas

### CONTENIDOS ACADÉMICOS

**01** Google Ads y Meta Ads orientados a ventas

**02** Remarketing y recuperación de carritos

**03** Social commerce: Instagram, TikTok y Facebook

**04** Influencers y UGC

**05** SEO de producto

**06** Email, WhatsApp, CRM y recompra



**09 HORAS · APRENDIZAJE APLICADO**

# Módulo 05

Cinco módulos de 9 horas · Formación híbrida

## Logística, finanzas y analítica: dirige un e-commerce rentable

### CONTENIDOS ACADÉMICOS

**01** Inventarios, entregas y devoluciones

**02** Margen de contribución y punto de equilibrio

**03** Flujo de efectivo y proyecciones

**04** GA4 y dashboards de ventas

**05** Escalabilidad omnicanal

**06** Presentación del proyecto integrador

**09 HORAS · APRENDIZAJE APLICADO**

# ¿Por qué estudiar en EDEM?

Formación aplicada al comercio digital y la rentabilidad.

**01** **Especialistas en activo**

Clases en vivo con profesionales que comparten casos y decisiones reales.

**02** **Práctica aplicada**

Ejercicios de e-commerce, marketplaces y conversión en cada módulo.

**03** **Casos del mercado mexicano**

Ejemplos prácticos de comercio electrónico y plataformas de venta.

**04** **Proyecto integrador**

Desarrollo de una propuesta de negocio digital con retroalimentación.

**05** **Grupos enfocados**

Máximo 30 participantes por generación.

05 / RECONOCIMIENTOS

# Certificación y diploma

Dos reconocimientos para acreditar tu formación y competencias.

## DIPLOMA EDEM / VALOR CURRICULAR

Diploma de formación continua correspondiente al Diplomado en E-commerce & Marketplaces de 45 horas, sujeto a los requisitos académicos establecidos.

## CERTIFICACIÓN MERCA 2.0 + EDEM

Se obtiene al aprobar un proyecto final y su presentación-defensa ante un panel evaluador. Se consideran la aplicación de conocimientos, la estrategia y la argumentación.

Si el proyecto no se aprueba, existe una segunda oportunidad de corrección y evaluación. Tras dos intentos sin aprobar, no se entrega la certificación.

EDEM
ESCUELA DE MERCADOTECNIA

**ADMISIONES / 2027**

# Haz crecer tus ventas con E-commerce & Marketplaces.

Conecta estrategia, experiencia de compra, marketplaces y analítica para construir un negocio digital rentable.

**HABLEMOS DE TU PRÓXIMO PASO**


**WHATSAPP / ASESORÍA DE ADMISIONES**

**55 3011 6618**

**CORREO ELECTRÓNICO**

**admisiones@escuelademercadotecnia.org**


**escuelademercadotecnia.org**