ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Venta en Marketplaces: Estrategia, Catálogo, Precios y Publicidad

2 ECTS | 50 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Especialízate con este programa formativo diseñado para profesionales que buscan dominar el comercio electrónico en plataformas digitales. En ICUFOR comprendemos que los marketplaces representan hoy una de las vías más rentables para expandir cualquier negocio, por lo que hemos desarrollado una formación completa que te permitirá competir con éxito en este ecosistema cada vez más exigente y dinámico.

A lo largo del programa, profundizarás en los fundamentos estratégicos para seleccionar las plataformas más adecuadas según tu producto y público objetivo, dominando aspectos legales y fiscales imprescindibles. Aprenderás a crear fichas de producto optimizadas con técnicas de SEO específicas, gestionar eficazmente tu inventario multicanal y conquistar la Buy Box para maximizar tus ventas.

Duración
50 horas

Créditos
2 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Conocer el ecosistema de marketplaces digitales identificando sus tipologías, modelos de negocio, estructuras de comisiones y marcos legales, fiscales y normativos aplicables.

Dominar la gestión del catálogo de productos optimizando fichas, contenidos, técnicas de SEO específicas y recursos multimedia orientados a maximizar la conversión.

Aplicar estrategias de fijación de precios diferenciando modelos de pricing por costes, valor percibido y análisis competitivo, utilizando herramientas de repricing y monitorización en tiempo real.

Implementar técnicas de optimización publicitaria avanzada analizando métricas clave como ACoS, TACoS, CTR y ROAS para la mejora continua del rendimiento de las campañas.

Diseñar planes de negocio para la venta multicanal aplicando herramientas de investigación de mercado y criterios de selección estratégica de plataformas según producto, público objetivo y capacidad operativa.

Comprender los mecanismos de la Buy Box, la reputación del vendedor y la logística diferenciando los factores algorítmicos y operativos que determinan la visibilidad y competitividad en cada plataforma.

Desarrollar campañas publicitarias dentro de los marketplaces planificando su estructura, segmentación, distribución presupuestaria y estrategias de puja alineadas con el embudo de conversión.

Medir el rendimiento integral del negocio en marketplaces interpretando KPIs, informes de resultados y datos de atribución para fundamentar la toma de decisiones estratégicas.

Temario

01 Fundamentos estratégicos de la venta en marketplaces digitales

1.1. Definición, tipología y evolución del ecosistema de marketplaces
1.2. Análisis del mercado y selección estratégica de marketplaces para cada negocio
1.3. Diseño del plan de negocio para la venta multicanal en marketplaces
1.4. Marco legal, fiscal y normativo aplicable a la venta en marketplaces
1.5. Indicadores clave de rendimiento (KPIs) y métricas fundamentales para la gestión del negocio en marketplaces

Temario

02 Gestión y optimización del catálogo de productos en marketplaces

2.1. Estructura, organización y jerarquización del catálogo de productos
2.2. Creación de fichas de producto optimizadas para maximizar la conversión
2.3. Gestión del inventario y sincronización multicanal del catálogo
2.4. La Buy Box como elemento central de la competitividad en Amazon y otros marketplaces
2.5. Gestión de valoraciones, reseñas y reputación del vendedor en la plataforma
2.6. Logística y fulfillment como factor de posicionamiento y visibilidad del catálogo
2.7. Herramientas tecnológicas para la gestión integral del catálogo en múltiples marketplaces

03 Estrategias de fijación de precios y posicionamiento competitivo en marketplaces

3.1. Fundamentos de la fijación de precios en entornos de marketplace
3.2. Estrategias de pricing aplicadas a la venta en marketplaces
3.3. Herramientas de monitorización de precios y sistemas de repricing automático
3.4. Gestión de promociones, cupones y ofertas estacionales dentro del marketplace

Temario

04 Publicidad y estrategias de visibilidad dentro de los marketplaces

4.1. El ecosistema publicitario dentro de los marketplaces: retail media y su creciente protagonismo
4.2. Amazon Advertising: tipología de campañas y estructura publicitaria completa
4.3. Publicidad en otros marketplaces relevantes: eBay Ads, AliExpress, Miravia y plataformas europeas
4.4. Planificación y arquitectura de campañas publicitarias en marketplaces
4.5. Optimización y gestión avanzada de campañas publicitarias activas
4.6. Estrategias de generación de tráfico externo hacia los listings del marketplace
4.7. Medición integral de resultados y elaboración de informes de rendimiento publicitario para la toma de decisiones

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 2 créditos ECTS y 50 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06

Contenidos actualizados

Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07

El curso, por escrito

Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08

Autónomo, pero acompañado

Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09

Enseñanza adaptada

Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10

Estudio sencillo e intuitivo

Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

