



COMERCIO ELECTRÓNICO INTERNACIONAL & TIENDAS ONLINE



Vende tus productos por todo el mundo
a través de mercados electrónicos

cominton

Internacionalización 360°

Objetivos

Conocer las oportunidades que ofrecen las distintas variantes de comercio electrónico para posicionarnos ante clientes internacionales y así diversificar mercados.

Comprender los mecanismos del comercio internacional de bienes y de servicios, entre empresas y con particulares (B2B & B2C)

Programa

- ✓ El eCommerce internacional, tendencias y oportunidades globales.
- ✓ Tipos de mercados virtuales, sus ventajas e inconvenientes.
- ✓ La relación cliente-vendedor en las tiendas online.
- ✓ El *dropshipping*: características de la intermediación y precauciones a considerar.
- ✓ Mercados globales, *market places* internacionales y plataformas de terceros.
- ✓ *Social selling*: tendencias, oportunidades y aplicaciones.
- ✓ Comercio electrónico de productos vs comercio electrónico de servicios
- ✓ Compraventa internacional y la exportación/importación en canales online
- ✓ Logística, transporte internacional y formas de pago recomendadas
- ✓ El IVA en el comercio electrónico de bienes y de servicios
 - Entregas/Adquisiciones intracomunitarias
 - Exportaciones/Importaciones
- ✓ Recomendaciones para construir una tienda online internacional propia
- ✓ Recomendaciones para vender en plataformas internacionales de terceros
- ✓ *Inbound marketing* para lograr tráfico suficiente y cualificado hacia mi tienda online
- ✓ Casos de éxito en eCommerce internacional de bienes y de servicios.



Marketing Internacional Estrategias Online
Comercio Exterior Formación

www.cominton.es

Carmen Urbano

 BSSC Romareda
C/ Eduardo Ibarra, 6
50009 Zaragoza (España)

 +34 976 794 371

 gestion@carmenurbano.com



Duración



Mínimo media jornada.

Recomendada entre 8 y 15 horas (varias jornadas)

Consultoría personalizada



Posibilidad de atender a los participantes en sesiones de consultoría de media hora, para un mejor aprovechamiento de los contenidos aplicados al caso concreto de cada empresa.

En este caso, la duración mínima sería de una **jornada completa**: mañana de formación y tarde de sesión *clinic*.

Medios en el aula



Internet y **WIFI** en la sala para un mayor enfoque práctico y aprovechamiento por parte de los asistentes.

Pizarra y proyector.

cominton

Marketing Internacional Estrategias Online
Comercio Exterior Formación

www.cominton.es

Carmen Urbano

 BSSC Romareda
C/ Eduardo Ibarra, 6
50009 Zaragoza (España)

 +34 976 794 371

 gestion@carmenurbano.com



Docente



Carmen Urbano, profesional del marketing, del comercio exterior y de la internacionalización 360º, con dos décadas de experiencia empresarial y especialización en el aprovechamiento de recursos online para el desarrollo de negocios.

Licenciada en Derecho, Master internacional MBA, Técnico en comercio exterior, Consultor acreditado por ICEX España desde 2001 para sus programas de apoyo a pymes con potencial, y Master en International eBusiness en curso.

Profesora en Master universitarios, organismos e instituciones de apoyo a la internacionalización, escuelas de negocios, foros de emprendedores, etc.

Capacitadora internacional con experiencia formadora en países UE y de Latinoamérica. Miembro de Top Ten Management Spain y acreditada por la EOI.

Social, empresaria convencida, mentora y formadora vocacional.

En su portal web www.cominton.es comparte contenidos de interés que permiten conocer más a fondo su labor.



CARMENURBANO.COM

Leer dossier :

[«Una marca personal»](#)



[@CARMENURBANO](https://twitter.com/CARMENURBANO)

[LinkedIn](#)

cominton

Marketing Internacional Estrategias Online
Comercio Exterior Formación

www.cominton.es

Carmen Urbano



BSSC Romareda
C/ Eduardo Ibarra, 6
50009 Zaragoza (España)



+34 976 794 371



gestion@carmenurbano.com

