

Curso:

Conquistador Digital - Cómo Facturar en Amazon desde Colombia.

60 horas

PAT

Presentación

Formar vendedores internacionales de alto nivel, entregándoles herramientas y estrategias para trazar un camino claro hacia una facturación de seis cifras anuales, dominando Amazon USA y otros mercados globales desde Colombia.



Objetivos del Programa

GENERAL

Formar vendedores internacionales de alto nivel, entregándoles herramientas y estrategias para trazar un camino claro hacia una facturación de seis cifras anuales, dominando Amazon USA y otros mercados globales desde Colombia.

ESPECÍFICOS

- 1. Configurar tu operación digital: aprender a crear cuentas sólidas y optimizadas en menos de siete días.
- 2. Descubrir productos ganadores: aplicar una metodología basada en datos para identificar nichos con potencial de más de USD 10.000 mensuales.
- 3. Dominar la logística internacional: implementar un sistema con centros de preparación y operadores logísticos eficientes.
- 4. Activar campañas de publicidad rentables: estructurar campañas publicitarias que apunten a un retorno de inversión superior al 300 %.
- 5. Escalar de forma inteligente: diseñar estructuras legales y financieras que permitan un crecimiento.

Perfil del Interesado



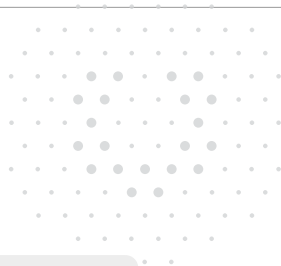
Este programa está diseñado para emprendedores y empresarios que:

- 1. Piensan en grande y buscan construir un negocio con visión global.
- 2. Quieren escapar de la volatilidad del mercado local y generar ingresos en dólares.
- 3. Están dispuestos a invertir entre 10 y 15 horas semanales (aproximadamente 2 a 3 horas diarias) durante ocho semanas para aprender y ejecutar.
- 4. Comprenden que se requiere una inversión de capital inicial para inventario y publicidad.



KEYWORDS

Social Commerce, Tiendas en Instagram, TikTok Shop, Facebook Shops, Comercio Digital, Contenido Vendedor, E-commerce en Redes Sociales, Ventas Digitales, Marketing Conversacional, Live Shopping, Influencer, Youtubers, UGC, Marketing Digital, Dropshipping, Google Io, Creador de Contenido, Tik Tok Live, Monetizar Redes, Social Selling, Tiendas Sociales, Instagram Shopping, Tik Tok Shop, Facebook Shops, Venta en Redes Sociales, Tienda Digital, Automatización Ventas, Persuasión Digital, Social Commerce, Dropshipping Redes, Vendedor Digital, Tienda Online, E-commerce Social, Marketing Conversacional, ROI Ventas Sociales, Emprendimiento Digital, Cómo Vender en Instagram Colombia, Activar Tik Tok Live, Aumentar Ventas en Redes Sociales, Qué es el Social Selling, Principios de Persuasión de Cialdini, Mejor Curso de Venta en Redes Sociales, Programa Social Selling Pro, Curso de Automatización de Ventas, Inscribirse a Curso de Social Selling, Precio Curso Social Selling Pro.



Módulo	1	Mentalidad y Estrategia de Dominación Intensidad: • 7 horas. Temas: • Realidad del negocio: por qué y cómo vender cross-border desde Colombia sin necesidad de una empresa extranjera en la etapa inicial. Casos de éxito y errores costosos a evitar. • Modelos de negocio (FBA, FBM, dropshipping) y su viabilidad. • Mentalidad empresarial: análisis de datos, persistencia y gestión de la frustración. • Introducción a VTEX como plataforma para operaciones omnicanal y distribución en marketplaces desde Colombia. • Aprende a pensar como un CEO: análisis profundo de por qué el 99 % falla en Amazon y cómo ser parte del 1 % exitoso.	7 h
Módulo	2	Cuentas Seguras y Dominio de Plataformas Intensidad: • 7 horas. Temas: • Proceso detallado para Amazon Seller Central (EE. UU./LATAM). • Apertura de cuentas en marketplaces: Amazon, Mercado Libre, Linio y Falabella. • Estrategias para superar bloqueos de verificación (documentación perfecta y coherencia en la información). • Configuración fiscal inicial en Colombia para exportar. • Protocolo avanzado para apertura de cuentas en Amazon.	7 h
Módulo	3	Productos Ganadores Intensidad: • 7 horas. Temas: • Metodología de investigación data-driven: identificación de nichos de alta demanda y baja competencia. • Criterios de selección de producto para exportación (peso, tamaño, regulaciones, aranceles). • Cálculo de rentabilidad real incluyendo costos ocultos. • Validación rápida con baja inversión.	7 h
Módulo	4	Logística Estratégica y Abastecimiento de Colombia al Mundo Intensidad: • 7 horas. Temas: • Cadena de suministro optimizada: búsqueda y negociación con proveedores y fabricantes colombianos. • Embalaje y etiquetado para exportación. • Uso estratégico de Prep Centers en EE. UU. (evaluación y negociación). • Proceso aduanero e importación en destino. • Optimización de fletes internacionales y selección de operadores logísticos..	7 h
Módulo	5	Gestión de Inventario de Precisión y Listings de Alta Conversión Intensidad: • 7 horas. Temas: • Planificación avanzada de inventario para evitar quiebres o sobrestock en el extranjero. • Estrategias de reabastecimiento. • Creación de listings de alta conversión: títulos, descripciones y palabras clave que atraen ventas. • Optimización SEO en marketplaces. • Creación de contenido A+ y Storefronts.	7 h
Módulo	6	Gestión de Inventario de Precisión y Listings de Alta Conversión Intensidad: • 7 horas. Temas: • Estrategias de lanzamiento de productos para posicionamiento. • Configuración y optimización avanzada de Amazon PPC (Sponsored Products, Sponsored Brands, Sponsored Display). • Publicidad en Mercado Libre Ads. • Análisis de KPIs publicitarios (ACoS, RoAS) para asegurar rentabilidad y escalabilidad. • Gestión proactiva de reseñas.	7 h
Módulo	7	Finanzas, Fiscalidad y Escalado Legal del Negocio Global Intensidad: • 7 horas. Temas: • Gestión de pagos internacionales: configuración y uso de Payoneer y Wise (retiro a Colombia). • Cumplimiento fiscal en Colombia para exportadores (DIAN). • Impuestos en el país de destino. • Estrategias de escalado: cuándo y cómo establecer una LLC y cuenta bancaria en EE. UU., con sus implicaciones fiscales y operativas. • Plataformas Enterprise como VTEX para escalar operaciones fuera de Amazon y Mercado Libre.	7 h

Equipo Docente

Expertos en
esta área del
conocimiento



Jorge Arias / COORDINADOR ACADÉMICO

Coordinador académico de programas de comercio digital en la Universidad Ean y fundador del Five Festival, cuenta con más de 18 años de experiencia en formación y consultoría en ecosistemas digitales de ventas. Ha liderado programas en dropshipping, marketplaces, automatización y ventas B2B para instituciones como el Instituto Europeo de Posgrado, Velocity Go, iNNpulsa y el Ministerio de Comercio, y hoy acompaña a emprendedores y empresas en estrategias de escalamiento y conexión con proveedores.



Leonel García / Docente

Ingeniero de sistemas y CEO de Smart Sends, es un referente en comercio internacional y operaciones cross-border. Como seller activo en Amazon USA y México ha superado las siete cifras en ventas anuales, combinando estrategias de publicidad, dominio de herramientas como Helium10 y control logístico con aliados como FedEx y DHL. Su trayectoria empresarial refleja una visión integral de negocios escalables en América Latina.



David Rodríguez Medina / Docente

Head of Partners CO-EC-VE en VTEX, cuenta con más de diez años de experiencia liderando procesos de transformación digital en empresas como Grupo Éxito, Vélez y Estudio de Moda. Experto en unified commerce y soluciones omnicanal, ha acompañado a más de 100 compañías en la migración y escalamiento de sus operaciones digitales, integrando canales físicos, marketplaces y plataformas B2B cross-border..



Carlos Méndez Tafur / Docente

CEO y fundador de Banana Script, es ingeniero con más de diez años de experiencia en transformación digital, desarrollo de software e inteligencia artificial en empresas de Estados Unidos, Colombia y Europa. Ha liderado equipos de más de 75 personas y gestionado presupuestos de hasta 20 millones de dólares, diseñando soluciones basadas en IA, automatización y plataformas cloud. Speaker en universidades y eventos internacionales, es egresado de programas ejecutivos de la Saïd Business School de la Universidad de Oxford.



Recursos Pedagógicos y didácticos

Tu inversión en el programa te da acceso a un conjunto de herramientas y recursos diseñados para acelerar tu éxito:

- **Calculadora de rentabilidad "Conquistador":** herramienta propia para analizar todos los costos ocultos (logística, comisiones, publicidad) y proyectar la rentabilidad real de un producto.
- **Licencia de software (3 Meses):** acceso a una herramienta líder en el mercado para investigación de productos y palabras clave.
- **Plantillas y listas de verificación:** checklists para apertura de cuentas, inspección de proveedores y lanzamiento de productos.
- **Acceso a red de contactos:** conexión con centros de preparación (Prep Centers) y agentes de carga con tarifas previamente negociadas.