

# Vender en Mercado libre

## Programa de contenidos

**Sobre el Programa:** En este curso los alumnos podrán adquirir los conocimientos y las competencias necesarias para desempeñarse como Asistente de Ventas para empresas que vendan sus productos o servicios a través de Mercado Libre.

**Objetivos:** Al finalizar el curso los alumnos serán capaces de:

- El objetivo de este curso es maximizar el uso de la plataforma Mercado Libre para obtener mejores resultados en las ventas.
- Realizar las acciones necesarias para la publicación y venta de productos de forma efectiva.
- Realizar análisis de oportunidades comerciales y optimizar la publicación de productos en base a resultados.

**Dinámica:** El curso es netamente práctico, de modo que los participantes puedan ir experimentando los contenidos que van adquiriendo. Para este fin al comenzar el curso cada alumno deberá elegir una marca, emprendimiento o empresa que utilizará como caso práctico para todo el curso. La idea es que cada módulo, vaya aplicando lo que se va viendo en el curso en esta marca. Al fin de la cursada el alumno deberá presentar el trabajo realizado a un comité inspirador en las oficinas de una empresa digital, de modo que sirva también como una experiencia para acercarse al mundo laboral digital.

### Programa de Clases y Contenidos:

1. Presentación de Mercado Libre para vendedores profesionales.
2. ¿Cómo diseñar una estrategia digital integral, usando a Mercado Libre como nuestro aliado de negocios?
3. Definir una estrategia de precios clave para GANARLE a tu competencia y además SER RENTABLE.
4. Detectar oportunidades de mercado, nichos y palabras claves para los títulos de tus productos a través de apps que se integran a MercadoLibre. Análisis de la Competencia.
5. ¿Cómo armar tu mezcla de productos y oferta de publicaciones de manera tal que estés presente en todas las búsquedas?
6. Cómo está compuesto el ecosistema de aplicaciones de MercadoLibre y qué debes tener en cuenta para integrar tu negocio a la plataforma de manera eficiente con aplicaciones que te ahorren costos operativos.
7. ¿Cómo redactar descripciones de texto realmente VENDEDORAS? (y ahorrar preguntas innecesarias de compradores)
8. Cómo utilizar las fotos y los videos como nueva pieza CLAVE para la venta.
9. Qué herramientas son CLAVES para incorporar en tu operativa diaria y optimizar procesos para vender MÁS
10. ¿Cómo funciona el nuevo sistema de opiniones y cómo jugar estratégicamente con él? (tanto para la compra como para la venta)
11. Alineación y finalización del trabajo final.
12. Presentación Trabajo Práctico.
13. Clase Final: Devolución de la Presentación del Caso Práctico y entrega de Certificados.