



Plataforma de Capacitación para la transformación comercial digital

Del local físico a la pantalla de todo el país.





Por qué ahora

Si no te subís a la digitalización, te quedarás afuera.

La oportunidad no pasa por sumar más herramientas, sino por ordenar procesos, canales y criterios de gestión.

Generación y gestión de clientes

Leads que se enfrían por falta de seguimiento, tiempos de respuesta y cierre comercial.

Rentabilidad incierta

Comisiones, cuotas, envíos y costos ocultos que erosionan el margen real.

Operación logística

Entregas, stock y devoluciones que impactan en la experiencia y en la reputación.

A quién está dirigida

Personas, comercios y PyMEs cordobesas que ya venden, quieren empezar a vender online o necesitan ordenar su operación digital.

1 Comercio de cercanía

- Local físico fuerte
- Digital básico
- Foco: operación + confianza

Punto de partida

2 PyME híbrida

- Meta + WhatsApp + Mercado Libre
- Datos y stock fragmentados
- Foco: reglas + integración

Necesidad de orden

3 Venta digital lista para escalar

- Tienda activa
- Foco: conversión + CAC
- Optimización y automatización

Necesidad de escala

Qué propone FEDECOM IMPULSA

1 Desde cero

No requiere conocimientos previos y baja la barrera de entrada.

2 Aplicación inmediata

Plantillas, checklists y herramientas de uso directo sobre el negocio.

Objetivo común:
profesionalizar la venta
digital

3 Asincrónico asistido

Cursado flexible con soporte dentro del recorrido.

4 Capilaridad territorial

Llegada de manera eficiente a una gran cantidad de puntos y destinos dentro de la provincia.

Trayecto formativo

Un curso introductorio + un certificado integrado por 4 cursos.

Curso introductorio Profesionalización de la Venta Digital

Brinda los fundamentos para ordenar la operación comercial digital, integrar canales y vender mejor.

Base
práctica

Desde
cero

continúa
con



Certificado en Gestión Comercial Digital

Integrado por 4 cursos para montar una tienda, competir con otras plataformas, gestionar a los usuarios y optimizar rentabilidad y logística.

1

Ecommerce
para PyMEs

2

Marketplaces y Venta
Multicanal: Estrategias
para competir con grandes
plataformas

3

Automatizaciones
para potenciar la
Experiencia de
Usuario

4

Gestión Comercial,
Financiamiento y
Escalamiento:
Rentabilidad & Logística

Curso introductorio Profesionalización de la Venta Digital

Objetivo general

Brindar los fundamentos para ordenar, profesionalizar y hacer sostenible su operación comercial digital.

Módulo 1

Nuevo contexto comercial

Cambios en el consumidor, profesionalización y errores frecuentes al vender online.

Módulo 2

Propuesta comercial y orden de la oferta

Catálogo, productos clave, fotos, descripciones, precios, pagos y envíos.

Qué se lleva el participante

- Mayor orden comercial
- Mejor uso de WhatsApp, Instagram y marketplaces
- Primer tablero de indicadores para decidir mejor

Módulo 3

Procesos básicos de operación

Atención, cierre, postventa, roles, stock y buenas prácticas por canal.

Módulo 4

Gestión y mejora continua

Indicadores simples, cuellos de botella y plan de mejora de 30 a 90 días.

Certificado en Gestión Comercial Digital

1. Ecommerce para PyMEs

Fundamentos del ecommerce y estructura comercial. Configuración de tienda y arquitectura de productos. Conversión: fichas de producto, pagos y envíos. Operación y medición del ecommerce.

2. Marketplaces y Venta Multicanal

Estrategia de marketplaces en el negocio digital. Publicaciones y posicionamiento. Operación, reputación y rentabilidad. Gestión multicanal e integración.

3. Automatizaciones para Experiencia de Usuario

Embudo comercial y generación de demanda. Automatización de atención y canales. Gestión de leads y conversión. IA y optimización del proceso comercial

4. Rentabilidad & Logística

Lectura comercial y financiera del negocio digital. Precios, promociones y costos. Logística y operación rentable. Indicadores y escalamiento del negocio

Resultados esperados: vender con más orden, convertir más consultas, entender la rentabilidad real, organizar entregas y competir con mayor inteligencia.

Qué resultados busca la propuesta

Impacto esperado en el comercio participante

- Vender con mayor orden y profesionalismo en canales digitales
- Convertir más consultas en ventas
- Entender qué canales son realmente rentables
- Organizar entregas sin destruir margen
- Competir mejor frente a grandes plataformas

Enfoque pedagógico: lenguaje simple, casos reales del interior, herramientas inmediatas y actividades sobre el propio negocio.



Fedecom está pensando en vos.

Una propuesta de capacitación práctica para que personas, comercios y PyMEs cordobesas vendan con más orden, más criterio y más alcance.

