

FORMACIÓN EN ESTRATEGIA, MARKETING Y TRANSFORMACIÓN ECOMMERCE

DIRIGIDA A ENTIDADES DE
COMERCIO JUSTO Y ECONOMÍA SOCIAL
CON VENTA EN TIENDAS

Formación para **transformar** la **estrategia digital** de tu **entidad** desde **marketing** y **contenidos** hasta **ecommerce**, **automatización**, **social ads** e **IA**.

Con enfoque práctico, aprenderás a atraer más público, vender mejor online y offline, crear contenido que funciona, optimizar tu tienda, usar herramientas accesibles y medir resultados.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

- Entidades de Comercio Justo con venta en tiendas física y/o online
- Entidades de la Economía Social con venta en tiendas física y/o online
- Personas que trabajan o hacen voluntariado en tiendas de Comercio Justo y tiendas de la economía Social con venta en tiendas.

OBJETIVOS

- Mejorar la estrategia digital y la visibilidad online.
- Fortalecer la venta digital y la conversión en tiendas online.
- Incorporar herramientas prácticas: ecommerce, CRM, email marketing, IA, social ads y más.

METODOLOGÍA

Curso modular **autoformativo asincrónico**. A través de **materiales grabados por modulo**, cada participante podrá avanzar a su ritmo y aprender sobre diferentes temáticas y se realizarán **3 sesiones virtuales en directo*** (vía Zoom).

Las *sesiones en directo* se basarán en las *necesidades identificadas* en el *diagnóstico previo* realizado mediante el *formulario de inscripción*. Cada encuentro *combinará contenidos prácticos, resolución de dudas, análisis de buenas prácticas y espacios de intercambio de experiencias* con el fin de asegurar una formación útil, participativa y adaptada a la realidad de las entidades participantes. ¡Además esperamos contar con la participación de organizaciones de la Economía Social y Solidaria para que expongan sus buenas prácticas y casos de éxito.

Fechas de las sesiones en directo:

→ **4 de diciembre de 9:30h a 12:00h**

Thinking estratégico: metodología 4C's + pilares de contenido + estrategias de amplificación

→ **11 de diciembre de 9:30h a 12:00h**

Cómo preparar una campaña de Navidad: Contenidos, social ads y activadores de venta

→ **18 de diciembre de 9:30h a 12:00h**

Tips-Cómo migrar una tienda física a un ecommerce rentable (paso a paso)

*Los contenidos indicados para cada sesión son orientativos. La programación final se ajustará a las necesidades y temas señalados por las personas inscritas en el formulario, garantizando un enfoque práctico y participativo y las sesiones serán grabadas.

INSCRIPCIÓN

Abierta. Completa el formulario de solicitud [aquí](#).



CERTIFICACIÓN

Las personas participantes recibirán un certificado de participación emitido por la Coordinadora Estatal de Comercio Justo al completar al menos el 70% de la formación.

Para ello será necesario:

- Rellenar el formulario de inscripción
- Realizar los cuestionarios asociados a los módulos grabados

PRECIO

Gratuito

DURACIÓN ESTIMADA

55 horas

PLAZAS LIMITADAS

Se asignarán por orden de inscripción

¿TE QUEDA ALGUNA DUDA?

Escríbenos a coordinadora@comerciojusto.org

PROGRAMA

- **MÓDULO 1 · Fundamentos del Marketing Digital para el Comercio Justo.**
- **MÓDULO 2 · Estrategia digital, metodología 4C's (Consumidor, Competencia, Organización, Cultura), Plan de Marketing y Embudos de Venta**
- **MÓDULO 3 · TikTok e Instagram para vender más**
- **MÓDULO 4 · Ecommerce, CRM, Email Marketing y Automatización**
- **MÓDULO 5 · Social Ads de bajo presupuesto**
- **MÓDULO 6 · IA para Marketing, Contenidos y Ventas**

FORMADORES/AS

Claudia Trasobares

Estratega creativa y digital con más de 10 años de experiencia. Ha desarrollado su carrera tanto en agencias internacionales (McCann Erickson, WPP), como agencias independientes españolas (La Despensa, Burns The Agency, Vampire), consultoras de marca (Picnic). Además ha colaborado desde el lado de agencia para campañas de ONGs como Fundación Aladina y UNICEF, aportando su expertise para impulsar su comunicación y su impacto.

Ismael Durán

Desde 2013 trabajó como director de fotografía en Goya Producciones, donde ha participado en numerosos proyectos audiovisuales aportando su experiencia en iluminación, cámara y postproducción. Además, desempeñó funciones como responsable de marketing de la misma empresa, coordinando acciones de comunicación y promoción. También gestionó la tienda online encristiano.com, supervisando su funcionamiento diario y el contenido visual relacionado.

Javier Gómez

Especialista en Marketing Digital y Crecimiento eCommerce con 9 años de experiencia en proyectos IT y consultoría digital. Experto en optimización y estrategias analíticas (online e Inteligencia de negocio). Es un profesional orientado a resultados, habiendo superado objetivos y expandido áreas de negocio durante 6 años consecutivos. Defiende la visión 360° y la colaboración interdepartamental (RRPP Inhouse). Ha impartido diversos talleres sobre la materia.

Estibaliz Ruiz

Estibaliz Ruiz Gutiérrez es Publicista, Fundadora de Muerto y una profesional con experiencia en Marketing Digital, Social Media y Branding. Ha trabajado durante más de 8 años en grandes agencias de marketing y en una consultora tecnológica. Ha dado diferentes cursos sobre marketing, emprendimiento y social media. Combina su expertise en estrategia digital y creativa con una visión empresarial, habiendo desarrollado su propio negocio basado en la creatividad. Es reconocida por su participación como ponente internacional en congresos y por su trabajo previo en el blog Marketinize.com que ella creó.

Organiza:



Con la financiación de:

