



Programa Ejecutivo

RETAIL ECOMMERCE

MODALIDAD ONLINE



Director del Programa:
Marcos Pueyrredon
Global VP Hispanic Markets VTEX
y Presidente eCommerce Institute



Las mejores prácticas para integrar una tienda ecommerce de alto rendimiento a un retail tradicional.

cursos@einstituto.org | Teléfono: (+54-11) 4878-0178 / 79

www.ecapacitacion.org

Organiza



Founding Sponsor



INTRODUCCIÓN

El **Programa Ejecutivo Retail eCommerce** promueve las mejores prácticas estratégicas que integran un eCommerce de alto rendimiento para organizaciones de comercio minorista.

La gestión exitosa de un canal online requiere un conocimiento sistémico de tecnologías, recursos de marketing, indicadores, procesos de fulfillment, entorno jurídico, experiencia del usuario y adaptación a entornos Mobile de una Tienda Online, entre otros elementos.

El **Programa Ejecutivo** es el primero en América Latina que vincula las necesidades del retail para incorporar el canal online. Proporciona una visión global del sector para crear una Tienda Online eficiente e interconectada.

Son 12 módulos que relacionan la operación tradicional y la online. Facilita encarar un proyecto de eCommerce de alto rendimiento con costos estructurales eficientes, integrando procesos y sistemas.

Cada módulo está dirigido por especialistas. Un docente dicta el marco teórico y un referente de una empresa líder expone casos de éxito para acortar caminos y reducir desaciertos del plan que el alumno desarrollará.

De esta forma, el alumno obtiene una visión teórico-práctica para diseñar la estrategia de eCommerce para su organización en cada módulo de cursada, con la asesoría de expertos en cada materia.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

- Profesionales de Retail Tradicional
- Responsables de eCommerce
- Profesionales de marketing digital
- Responsables de infraestructura web
- Gerentes de PYMES
- Consultores corporativos y digitales



PROGRAMA DE **12 MESES**

1 CLASES VIRTUALES CENTRALES

- 6 horas por mes.
- 3 clases dictadas en una misma semana por mes. Incluye un módulo inicial introductorio.

2 CICLO BÁSICO DE NIVELACIÓN ONLINE

- 4 Módulos de Nivelación auto-gestionables en horario libre. Aula Virtual

3 12 CLASES MAGISTRALES

4 8 TALLERES PRÁCTICOS ONLINE

5 TUTORIA ONLINE

- A través del Aula Virtual

6 EVALUACIONES

- Exámenes multiple choice al final de cada módulo.

CARGA
HORARIA

185 hs.

40 hs.

24 hs.

18 hs.

40 hs.

8 hs.

CARGA HORARIA TOTAL 320 HORAS

320 hs.

* No se incluyen actividades optativas tales como Webinars, eCommerce Day Tour y OmniCommerce Experience.

1

CLASES VIRTUALES | **MÓDULOS CENTRALES****INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LOS NEGOCIOS DIGITALES**

- Economía Digital
- Impacto de Internet a nivel regional
- eCommerce & eBusiness
- Ecosistema del eCommerce
- Pilares y puntos clave
- Customer centric versus products centric

LOGÍSTICA Y MEDIOS DE PAGO INTELIGENTES

- Almacenaje, logística y distribución
- Importancia del fulfillment
- Barreras y retos de la logística online
- Medios de pago online, offline e híbridos
- Prevención del fraude
- Atención y exigencias del Cliente Multicanal

MARKETING PARA ECOMMERCE Y NEGOCIOS DIGITALES

- Fundamentos del Marketing online
- Conceptos y definiciones
- Nuevo punto de venta
- SO-LO-MO: objetivos estratégicos
- Plan previo de Marketing online: "hands-on aprender haciendo"

MODELOS DE NEGOCIOS DIGITALES

- Negocios Digitales y modelos disruptivos
- Nuevos conceptos o "habilitadores digitales"
- Integración de Canales: Omnicanalidad
- Desarrollo a medida vs Open Source
- Tienda Tradicional & Tienda Digital.
- Clientes más informados

ASPECTOS LEGALES Y REGULATORIOS EN COMERCIO MINORISTA

- Legislación Aplicable en Retail
- Protección de Datos Personales
- Propiedad Intelectual
- Fiscalización de las transacciones
- Generación de confianza online
- Gestión de Crisis en el Medio Digital

RETAIL MARKETING APLICADO A NEGOCIOS ONLINE

- Etapas clave de una venta online
- Cliente Offline y Online
- Retail Marketing y experiencia de compra positiva
- Publicidad y flujo de clientes
- Compras programáticas
- Gestión del Equipo de Marketing.

CLASES VIRTUALES | MÓDULOS CENTRALES

1

PLATAFORMAS Y SOLUCIONES PARA ECOMMERCE

- Arquitectura de una Tienda Online
- Integración de Servicios y Aplicaciones
- SaaS vs. Desarrollo a medida
- Soluciones para Retail eCommerce
- Transformación Digital
- Seguridad Informática en los Retail

TECNOLOGÍA MÓVIL Y OMNI CHANNEL EN RETAIL

- Cadena de Valor del eMobile
- Convergencia cliente Multicanal y Multidispositivo
- Mobile Webs y Apps
- Fundamentos del Mobile Marketing
- Formatos de Publicidad Movil

BUSINESS INTELIGENCE Y KPI EN RETAIL APLICADOS AL ECOMMERCE

- Estrategia Social CRM
- Análisis Predictivo
- KPI de clientes, negocios, canales
- Herramientas de Business Inteligence
- Tablero de Gestión y Análisis de los KPI
- Segmentación por Cluster

GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL CANAL ONLINE

- Principios Estratégicos de Internet
- Centro de Bases de Datos y Big Data
- Ecosistema del eCommerce en la práctica Del FMOT al ZMOT
- Claves de la planificación Digital
- Gestión del Cambio Digital

RETAIL ECOMMERCE Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- Consultoría y gestión del Retail
- Financiación de un Proyecto Digital
- Activos Tradicionales vs Activos Digitales
- Hoja de Ruta de la Transformación Digital
- Trabajo final: consignas y armado del Roadmap de un Retail.

MODELOS DE NEGOCIOS E INNOVACIÓN DIGITAL

- Innovación en los Negocios Digitales
- Proyectar escenarios a futuro
- La Sociedad Liquida de la Era Digital
- Cambio Cultural y nuevos roles
- RRHH del eCommerce y de eBusiness
- Defensa del Trabajo Final Integrador TFI

* Todos los módulos son teórico-prácticos, incluyen ejercitación, análisis de casos, trabajos prácticos, debates y práctica en clase virtual.

2

CICLO BÁSICO DE NIVELACIÓN **ONLINE****4 MÓDULOS AUTO-GESTIONABLES:**

- **ABC de la Economía digital:** Tendencias del ecommerce, Gobierno electrónico, nuevos modelos de negocio.
- **Claves de éxito en los negocios por internet:** Canales, conversión, decisión de compra, Cliente 2.0.
- **Elementos vitales:** Tecnología, marketing, logística y operaciones.
- **Marketing básico de buscadores y posicionamiento web:** SEO y SEM.

CLASES MAGISTRALES **ONLINE**

3

Doce (12) clases online asincrónicas a cargo de los docentes de cada módulo. Una por módulo y tema a su elección. Además, en el transcurso del programa se dictan seis (6) clases magistrales a cargo de profesionales especializados. Algunos de los temas a tratar:

- Desing Thinking orientado a la Experiencia del Usuario
- Casos de inteligencia artificial en ebusiness
- Cómo diseñar un sistema logístico efectivo de entrega y postventa
- Herramientas y procesos para enfrentar el desafío del Big Data
- eCommerce Crossborder o la venta online sin fronteras
- Visión estratégica de la compraventa digital entre empresas (B2B)
- Organizaciones Inteligentes: Gestión de RR.HH y los nuevos roles digitales

4

TALLERES PRÁCTICOS **ONLINE**

Cuatro (4) Talleres sobre casos de estudio a discutir a través de videoconferencias sincrónicas, con debates coordinados por el tutor online.

REQUISITOS DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN

- Contar con el 75% de asistencia a las clases presenciales/virtuales.
- Uso del Aula Virtual y cumplir con la ejercitación online.
- Test de evaluación final, teórico-práctico, que incluye 120 preguntas (10 por módulo) que evalúan los conocimientos adquiridos.
- Presentación y defensa del Trabajo Final Integrador que se lleva a cabo en forma grupal a través del Método del Caso, con talleres de apoyo, seguimiento y devoluciones a fin de fijar el contenido práctico que se adquiere durante el Programa Ejecutivo

CERTIFICADO A OTORGAR

eCommerce Institute, otorga al participante que haya cumplido con los requisitos enumerados, el Certificado de aprobación del "Programa Ejecutivo Retail eCommerce", que acredita 320 horas de clases

EQUIPO DE APOYO

Un equipo de profesionales se encuentra a disposición del alumno durante el proceso formativo, para poder responder consultas de índole pedagógicas, técnicas, de contenidos, entre otras requeridas.

El alumno recibe un flujo continuo de información y asesoramiento del docente y del equipo de soporte sobre sus tareas, desempeño, intervenciones y cumplimiento del plan del programa.

ADA ISABEL VAQUER, Director Programa Regional Formación y Certificación
capacitacion@einstituto.org

DELFINA DE LA RUA, Coordinador Técnico-Pedagogo Unidad de Formación y Certificación
tutor@einstituto.org

EQUIPO DOCENTE

>> MARCOS PUEYRREDON

Global VP Hispanic Markets, VTEX
y Presidente, eCommerce Institute

>> DIEGO URFEIG

Director Ejecutivo, CACE

>> ANDREA DÍAZ

Directora SEO, Think-Thanks

>> MARTIN OLMÍ

Digital Mktg & Sales Executive, El País

>> JORGE BELTRAMONE

Jefe de Negocios Especiales, Decidir

>> MAXIMILIANO GONZÁLEZ FREA

Director de la Comisión de Aspectos
Legales y Regulatorios, CACE

>> PABLO SCASSO

Gerente de Procesos y Operaciones
eCommerce, Walmart

>> ARIEL LEIRO

Coordinador Backoffice y Sr. eCommerce
Project Manager, Walmart

>> SANTIAGO D'ANDRÉ

Coordinador Consultor y Customer
Experience, Brandlive

>> JOSÉ MARÍA BELTRAMINI

Managing Partner, Summa Solutions

>> MAXIMILIANO GARCÍA VETERE

Asociado, González Frea y Asoc.

>> DIEGO A. ALONSO

COO, Dos Monos

>> MARCELO GALINDEZ

Gerente General, Decidir

>> GUSTAVO KOBLINE

Digital Channels Manager, Cablevisión
Fibertel

>> SEBASTIÁN ROJAS

Gerente Omnicanalidad e Inteligencia
de Negocio, Walmart

>> MARIANO TORDÓ

eCommerce Manager, Farmacity

* Plantel docente sujeto a la disponibilidad de Agenda y fechas de los Módulos

MÁS INFORMACIÓN EN**www.ecapacitacion.org/docentes**

EXPERTOS INVITADOS

»» **JUAN FRANCISCO DI NUCCI**

Managing Partner, Tomorrow Digital

»» **LUCAS LANDESMAN**

Gerente General, Falabella.com

»» **ALBERTO CALVO**

Director América Latina, Netshoes

»» **ZE LUIS RODRIGUES**

Head of UX/UI, Lyracons

»» **SANTIAGO LOMBARDI**

Fundador y COO, Frubis

»» **NICOLÁS VALENZUELA**

CEO, Andabi.com

»» **VICTOR VARGAS**

Gerente de Proyecto,
Grupo El Comercio

»» **HORACIO STERING**

Consultor en Capacitación
y Coaching

»» **ANDRÉS ZAIED**

Gerente de Negocios Digitales,
Musimundo

»» **FEDERICO MALEK PASCHA**

Fundador y CEO, Avenida.com

»» **VICTOR VARGAS**

Gerente de Proyecto, Grupo El Comercio

»» **MARÍA INÉS GONZÁLEZ**

Gerente Customer Experience, Farmacity

»» **DANIEL SOLDÁN**

Co-Founder & CEO, emBlue eMail Marketing

»» **JAVIER BUITRAGO**

Gte. Dinero Móvil, Banco Nación Argentina

»» **SEBASTIÁN PO**

CTO, Lyracons

»» **ALEJANDRO LEMBO**

Gerente Regional de eCommerce y
Marketing Digital, AssistCard

»» **MATÍAS JULIÁN DRAULT**

Director, emBlue eMail Marketing

»» **GABRIEL CABRERA**

Regional Director Digital Marketing, Online
Business, CRM and Field Marketing, Sony
Latin America

MÁS INFORMACIÓN EN

www.ecapacitacion.org/docentes

ARANCELES

Matrícula	1 pago	US\$ 300
Curso	12 pagos de	US\$ 400
	Total	US\$ 5.100

>> PROGRAMA REGIONAL DE BECAS:

La matrícula no está incluida en el Programa Regional de Becas.

>> PROGRAMA REGIONAL DE BECAS CORPORATIVAS

Socios de Cámaras y Asociaciones vinculadas a eCommerce Institute (Cupos limitados).

**POSTÚLESE
AQUÍ**

[www.ecapacitacion.org/
becas-y-financiacion](http://www.ecapacitacion.org/becas-y-financiacion)

>> DESCUENTOS CORPORATIVOS O GRUPALES

CONSULTE

cursos@einstituto.org

INSCRIPCIÓN | Abierta hasta el 19 de Enero 2018

- Registrarse en el Formulario de Inscripción del Programa:
www.ecapacitacion.org/programa-ejecutivo-argentina
- Copia de DNI
- Pago de matrícula para asegurar vacante
- Copia de título de grado (no excluyente)

EMPRESAS QUE NOS ELIGIERON





Programa Ejecutivo
RETAIL ECOMMERCE

MODALIDAD ONLINE

eCommerce Institute | División Capacitación
cursos@einstituto.org | Teléfono: (+54-11) 4878-0178 / 79

www.ecapacitacion.org