



Programa Ejecutivo

# RETAIL ECOMMERCE

MODALIDAD SEMI-PRESENCIAL



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.

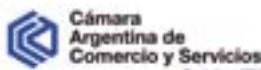
[cursos@einstituto.org](mailto:cursos@einstituto.org) | Teléfono: (+54-11) 4878-0178 / 79

[www.ecapacitacion.org](http://www.ecapacitacion.org)

Organizan



Auspicia



Founding  
Sponsor



Apoyos  
Institucionales



## 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 MÓDULOS CENTRALES INTENSIVOS  
(8 HORAS POR MES)**

**Clases Presenciales:**

10 módulos de dos medias jornadas por mes entre Marzo y Diciembre 2018. Sede Universidad CAECE.

- 4to viernes de 14:00 a 18:00
- 4to sábado de 9:00 a 13:00

**Clases Virtuales:**

Módulo Inicial en Febrero 2018  
(Lunes 5, Miércoles 7 y Viernes 9 - 19:30 a 21:00)  
Módulo Transversal Mayo - Septiembre 2018  
Aspectos Legales y Regulatorios

**2 CICLO BÁSICO DE NIVELACIÓN ONLINE**

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

**3 CLASES MAGISTRALES ONLINE**

**4 TALLERES PRÁCTICOS ONLINE**

**5 TUTORIA ONLINE**

- A través del Aula Virtual
- Incluye Foros de lectura dirigida

**CARGA  
HORARIA**

**96 hs.**

**40 hs.**

**16 hs.**

**18 hs.**

**40 hs.**

**CARGA HORARIA TOTAL 210 HORAS**

**210 hs.**

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

## 1

## MÓDULOS CENTRALES INTENSIVOS

**01 INTRODUCCIÓN  
RETAIL ECOMMERCE\*:**

- Economía digital
- Ecosistema del eCommerce
- Modelos de negocio
- Impactos sociales y comerciales regionales

**02 MEDIOS DE PAGO  
Y FRAUDE:**

- Medios de pagos offline y online
- Procesos para implementación
- Mecanismos de pagos
- Métodos de prevención del fraude

**03 PLATAFORMAS  
DE ECOMMERCE:**

- Principales Soluciones y servicios del mercado
- Comparativos y matrices de selección
- SaaS vs. Desarrollo a Medida
- Metodologías ágiles de desarrollo

**04 LOGÍSTICA OPERACIÓN  
Y FULFILLMENT**

- Almacenamiento, logística y distribución
- Infraestructura adaptada
- Fulfillment
- Modelos y desafíos del ecosistema

**05 ASPECTOS  
LEGALES\***

- Legislación aplicable
- Contratos y mediaciones
- Consumidor y atención al cliente
- Publicidad, comunicación y RR.SS

**06 MARKETING  
PARA ECOMMERCE**

- Nuevo punto de venta
- Experiencia del cliente offline y online
- Branding, Fidelización y Equipo de ventas
- Generación del Flujo de clientes

\* MÓDULOS VIRTUALES

## MÓDULOS CENTRALES INTENSIVOS

1

### 07 MARKETING ONLINE PARA RETAIL:

- Plan de marketing digital
- Tráfico, Conversión, Múltiples canales
- SEM y SEO, Email marketing, Redes Sociales
- Predictividad y Programática

### 08 MOBILE Y OMNICANALIDAD:

- Cadena de Valor multicanal
- Convergencia Cliente Multicanal y Multidispositivo
- Mobile First: Publicidad, Apps y gaming
- Mobile eCommerce

### 09 BUSINESS INTELLIGENCE Y KPI

- Social CRM
- Segmentación por clúster
- Analítica web
- Tablero de gestión / Dashboards

### 10 INFRAESTRUCTURA Y TECNOLOGÍA

- Integrar servicios y aplicación
- Centro de datos y Big data
- Soluciones Cloud
- Seguridad informática

### 11 GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL CANAL

- Estilos de gestión y operación
- Capital humano y habilidades
- Estrategias de eficiencia
- Gestión del ecosistema

### 12 MODELOS DE NEGOCIOS

- eCommerce Business Plan
- Activos digitales
- Roadmap Transformación digital
- Migración y cambio cultural

\* 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

La Universidad CAECE junto con eCommerce Institute, otorgan al participante que haya cumplido con los requisitos enumerados, el Certificado de aprobación del "Programa Ejecutivo Retail eCommerce", que acredita 210 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 PUEYREDON**

Global VP Hispanic Markets, VTEX  
y Presidente, eCommerce Institute

**>> CARMELO FERRANTE**

Gerente General, Sommiercenter

**>> 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

**>> MARIANO TORDÓ**

eCommerce Manager, Farmacity

**>> GUSTAVO KOBLENC**

Digital Channels Manager, Cablevisión  
Fibertel

**>> SEBASTIÁN ROJAS**

Gerente Omnicanalidad e Inteligencia  
de Negocio, Walmart

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

MÁS INFORMACIÓN EN

[www.ecapacitacion.org/docentes](http://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

## ARANCELES

Matrícula	1 pago	\$ 3.500
Curso	12 pagos de	\$ 5.400
	<b>Total</b>	<b>\$ 68.300</b>

## &gt;&gt; PROGRAMA BECAS, DESCUENTOS y BENEFICIOS

La matrícula no está incluida en las becas, beneficios y/o descuentos.

## &gt;&gt; DESCUENTOS

Alumnos, docentes y egresados de la Universidad CAECE, Asociados CAC.

**20%**  
de descuento

## &gt;&gt; PROGRAMA REGIONAL DE BECAS CORPORATIVAS

Socios de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE) y socios de la Asociación de Marketing Directo de Argentina (AMDIA). (Cupos limitados).

**POSTÚLESE  
AQUÍ**

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

## &gt;&gt; DESCUENTOS CORPORATIVOS O GRUPALES

**CONSULTE**  
[cursos@einstituto.org](mailto:cursos@einstituto.org)

## &gt;&gt; BENEFICIOS SEPYME

La **Universidad CAECE** se encuentra inscripta ante **SEPYME** como **Unidad Capacitadora (UCAP)**, por lo que nuestras actividades están habilitadas para aplicar al beneficio del **Crédito Fiscal para Capacitación**.

**CONSULTE**

[www.industria.gob.ar/  
credito-fiscal-capacitacion](http://www.industria.gob.ar/credito-fiscal-capacitacion)

**SEPYME** permite a las pymes obtener reintegros por sobre la inversión que realicen en la capacitación de sus recursos humanos, ya sea en actividades abiertas, dictadas en instituciones públicas o privadas; o cerradas, como cursos a medida de la empresa. El beneficio se hace efectivo a través de la emisión de un certificado de Crédito Fiscal (bono electrónico) aplicable a la cancelación de impuestos nacionales. El reintegro puede ser desde el 40% y alcanzar el 90% del monto de las actividades de capacitación si se cumplen con los requisitos de priorización: localización productiva de las empresas, actividad económica, tipo de actividad de capacitación, rango de facturación y temáticas y destinatarios.

## INSCRIPCIÓN | Abierta hasta fines de febrero 2018

- Registrarse en el Formulario de Inscripción del Programa: [www.ecapacitacion.org/programa-ejecutivo-argentina](http://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 SEMI-PRESENCIAL

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

[www.ecapacitacion.org](http://www.ecapacitacion.org)