

CÓMO GERENCIAR CON ÉXITO UNA TIENDA ONLINE

✉ cursos@einstituto.org

☎ (+54-11) 4878-0178 / 79

www.ecapacitacion.org



/einstituto

2

CÓMO GERENCIAR CON ÉXITO UNA TIENDA ONLINE

El Taller se propone abordar desde un enfoque práctico e integral las técnicas y aplicaciones de las TIC para atraer y seducir a clientes como a potenciales interesados.



4 Clases
Presenciales / 12 hs.
(19.00 a 22.00 hs)



Tutoría online
8 hs.

INFORMES: capacitacion@einstituto.org

LUGAR: eCommerce Institute >> Digital Commerce Lab Center
25 de Mayo 611 Piso 3°, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina

EXPERTO INVITADO:

Marcos Pueyrredon

Global VP Hispanic Markets VTEX
Presidente eCommerce Institute



INTRODUCCIÓN

El Taller “Cómo gerenciar con éxito una Tienda Online” se propone abordar desde un enfoque práctico e integral las técnicas y aplicaciones de las TIC para atraer y seducir a clientes como a potenciales interesados.

A través de las TIC e Internet se logran nuevas formas de atención y comunicación con los clientes, proveedores, usuarios en general y se obtienen beneficios como el aumento de la productividad, la fidelización, la mejora del servicio y además se logra “valor agregado” utilizando estrategias de marketing “per to per” focalizadas a las necesidades de cada cliente o interesado que a su vez, se encuentra con propuestas diferentes y atractivas.

El Taller responde a las necesidades del mercado y a las requeridas por el sector como un plus de los servicios que aporta el eCommerce Institute a fin de lograr la “capacitación continua” de todos los actores que participan o quieren ingresar al Comercio Electrónico y los Negocios por Internet y a aquellos colectivos que si bien disponen o no de los recursos tecnológicos (PC / Banda Ancha / soft / dispositivos móviles, etc.) desconocen las ventajas que ofrecen las TIC, hacen uso limitado de los recursos de la Web.2.0 o tienen otras restricciones.

OBJETIVOS

- Identificar las técnicas de la venta online y los medios de pago electrónicos; las medidas de seguridad en plaza y las nuevas herramientas profesionales
- Conocer y ejercitarse en la utilización de plataformas y productos de acceso libre en el mercado para llevar adelante acciones tácticas de marketing digital en el ámbito de los Negocios Electrónicos.
- Introducir al alumno en el análisis, implementación y ejecución de acciones de Marketing online
- Pasar del Offline al Online en empresas multicanales
- Crear, enviar, medir y optimizar las acciones / campañas online.

INFORMES E INSCRIPCIÓN

Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico

Emiliano Bardin

elearning@einstituto.org

Tel. (011) 4878-0178/79

DURACIÓN DEL CURSO: 20 HORAS



CLASES PRESENCIALES:

4 clases presenciales /
Total 12 horas



MODALIDAD:

Presencial con apoyo Virtual: 20 horas.



TUTORÍA ONLINE:

Total 8 horas



HORARIOS:

de 19:00 a 22:00 hs.

+ INFORMACION: cursos@einstituto.org

**Confirme siempre la fecha de inicio porque puede llegar a modificarse. Quorum 15 alumnos.*

DIRIGIDO

- Empresas, Pymes, profesionales y emprendedores.
- Personas que ofrezcan bienes y /o servicios a través de Internet.

6

ARANCEL



- **CUPO MÍNIMO POR CURSO:** a partir de 15 alumnos

BECAS DE HASTA UN 50%

- **CONSULTE LA MODALIDAD Y LOS REQUISITOS DE ACCESO AL PROGRAMA REGIONAL DE BECAS ***
- Consulte, aranceles corporativos y otros beneficios - * Las becas, descuentos y beneficios no aplican sobre la matricula. Idem no son acumulativos. becas@einstituto.org

PRE-INSCRÍBASE

CUPOS LIMITADOS

RESERVE SU PLAZA SIN COMPROMISO

COMPLETE EL FORM AQUÍ



BECAS

CONSULTE LA MODALIDAD Y LOS REQUISITOS DE ACCESO A ESTOS BENEFICIOS *

[Postúlate Aquí](#)



CERTIFICACIÓN

Los participantes que hayan cumplido satisfactoriamente con los requerimientos de forma y procedimiento del taller recibirán un diploma rubricado por el eCommerce Institute que acredita la finalización y aprobación del curso.



DOCENTES



Ariel Leiro

*Gerente de Operaciones
y Procesos eCommerce
Walmart Argentina*

Destacado Profesional con vasta experiencia en logística y operaciones de comercio electrónico.



Jorge Beltramone

*Especialista
Medios de Pago
Prisma Medios de Pago*

Amplia experiencia en el desarrollo de Productos y Servicios para la industria de medios de pago y el mercado de software corporativos.

METODOLOGÍA - MODALIDAD - RECURSOS



METODOLOGIA:

“Aprendizaje semi-presencial” / “Blend e-Learning” - Es una experiencia que combina gracias a las TIC: Clases presenciales con Clases Magistrales, Talleres y Foros Online con apoyo tutorial y otros recursos a través del Aula Virtual.



MODALIDAD:

Durante el Taller los participantes, en grupo o en forma individual, aplicaran los conocimientos adquiridos en casos reales a través de ejercicios que les permitan identificar su utilidad, orientados a través de: Guías de preguntas / respuestas / Hojas de Ruta / Fichas / Test de Evaluación, entre otros medios relacionados con las herramientas TIC.



RECURSOS:

Aula Virtual. Videos, tutoriales, lecturas recomendadas, enlaces en Internet, etc.



AULA VIRTUAL:

Creación de ambientes educativos a través de la Web, en donde se fomenta una mayor comunicación interactiva entre el alumno y el profesor sin limitación de horario. En la 1era clase el docente mostrará en forma práctica el acceso y uso del Aula Virtual, sus contenidos y recursos, las actividades previstas y el rol del tutor online.

9

SINTESIS DE LOS CONTENIDOS

- **Introducción al Comercio y Negocios Electrónico.**
- **Experiencia del Cliente Offline y Online. Cómo presentarse online: a nivel personal o corporativo (empresa o Pyme) y a nivel de sus productos y/o servicios.**
- **Elementos básicos y accesorios de una página Web.**
- **Los Procesos de una Tienda Online.**
- **Cómo Vender por Internet: Circuitos, Logística, Medios de Pago en el Comercio Electrónico.**
- **Generación de Tráfico- de Conversión y de Cliente Multicanal.**
- **Redes sociales y comunidades online Estrategias de marketing online y offline.**
- **Capacidades multicanales centradas en el cliente, beneficios y limitaciones por canal. Integración con otros canales.**
- **Experiencia de compra positiva.**
- **Adecuado gerenciamiento de una tienda online.**
- **Indicadores: Tasa de Conversión / ROI de Campañas en medios online / SLA (Service Level Agreement) / Condición de margen (Markup) / TOR (Tasa Orgánica de Recompra) Google Analytic. Reportes.**
- **Seguridad en las transacciones. Buenas prácticas.**
- **Tendencias y preferencias del mundo digital. Estudio de casos conceptos claves Conclusiones y cierre del Taller. Encuesta de opinión.**

DIRECCIÓN

Director

Tutoría Online

Ada Isabel Vaquer

Director Formación y Certificación

ECOMMERCE INSTITUTE

Licenciado en Comercio Exterior (Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales – Facultad de Ciencias Empresariales) UCES / Buenos Aires. Postgrado en E-Business Management (Universidad del Salvador - Georgetown University of Washington).

+ **info:** www.ecapacitacion.org/isabel-vaquer

11

EMPRESAS QUE NOS ELIGIERON





CÓMO GERENCIAR CON ÉXITO UNA TIENDA ONLINE

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

www.ecapacitacion.org