



**PROGRAMA  
SENIOR AVANZADO  
en Digital Commerce**

**BUSINESS  
INTELLIGENCE  
& MARKETING  
PREDICTIVO**

**Edición  
2019**

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

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

En este programa se trabaja sobre un proyecto de Big Data en el área de negocios con el objetivo de sacar el máximo provecho de los datos y transformarlos en conocimiento a través de los análisis matemáticos y estadísticos que facilitan las herramientas tecnológicas. Se busca que los participantes puedan obtener a través de esos datos una visión 360 del consumidor y familiarizarse con las técnicas y recursos más relevantes que utilizan los Data Scientists para capturar, clasificar, organizar y analizar datos.

### DIRECCIÓN

Director del Programa

#### **Mg Sebastián Rojas**

*Gerente de Sistemas eCommerce,  
Omnicanalidad y BI WALMART*



Licenciado en Sistema de la Universidad de Belgrano con un Master en Ingeniería de Software en el Instituto Tecnológico de Buenos Aires ITBA y la Universidad Politécnica de Madrid.

## INTRODUCCIÓN

El mercado demanda profesionales con conocimientos y práctica en “Negocios Online” es decir en procesos organizacionales para las empresas virtuales; además en la actualidad hay que considerar los cambios que conlleva la “transformación digital” para fortalecer las áreas de talento humano porque “el futuro es hoy” y el marketing es más inteligente al disponer al instante de información y de inmensos volúmenes de datos, conocidos como “Big Data”.

### **INFORMES E INSCRIPCIÓN**

Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico

Luciano Acuña

[elarning@einstituto.org](mailto:elarning@einstituto.org)

Tel. (011) 4878-0178/79

## OBJETIVOS

- Conocer en la práctica las técnicas y herramientas más relevantes del Business Intelligence & Big Data.
- Tomar decisiones basadas en datos a partir del análisis práctico del Dashboard.
- Aprender a integrar una estrategia Data Driven en un plan de marketing.
- Descubrir cómo aplicar algoritmos y herramientas analíticas para alcanzar los objetivos de negocios.
- Analizar las diferentes oportunidades que el Business Intelligence & Big Data ofrecen para detectar nuevas oportunidades de negocios.
- Definir & automatizar reglas de negocios, políticas comerciales y personalización.
- Predecir los futuros hábitos a corto, medio o largo plazo del público objetivo.
- Desarrollar y gestionar un plan estratégico de Business Intelligence & Marketing Predictivo, enfocado la facturación & rentabilidad alineados al eje del negocio y a las capacidades que brindan los nuevos puntos de venta y contacto con foco en omnicanalidad.

### DIRIGIDO

- A profesionales que desean incorporar el análisis y las estrategias de Big Data & Marketing Predictivo en el plan de Marketing, de Comunicación & Desarrollo de Negocios en su negocio o emprendimiento.
- A perfiles como Directores, Gerentes y Responsables de Marketing, eCommerce, Omnicanalidad, CRM, Business Intelligence y Consultores Digitales.

**CARGA HORARIA = 130 HS**

**DURACIÓN: 4 MESES**

#### FRECUENCIA:

Un Módulo Central por mes desarrollado en tres clases sincrónicas Lunes, Miércoles y Viernes + las actividades previstas en cada mes + Clases Magistrales - Talleres - Foros- Tutoría Online.

• Módulo Inicial Introdutorio	10 hs
• 4 Módulos Centrales	40 hs
• 4 Talleres Virtuales	10 hs
• 4 Clases magistrales	10 hs
• Tutoría online	34 hs
• Trabajo Final	16 hs
• Evaluación	10 hs

## ARANCELES

**INSCRIPCION  
ABIERTA****MATRICULA**1 pago  
US\$ 200**4 CUOTAS  
MENSUALES**  
de US\$ 400**PROGRAMA REGIONAL DE BECAS**

- **CONSULTE LA MODALIDAD Y LOS REQUISITOS DE ACCESO AL PROGRAMA REGIONAL DE BECAS \***
- Consulte valores bonificados en pesos para los residentes en Argentina.
- Las becas, descuentos y beneficios no aplican sobre la matricula. Idem no son acumulativos.
- Contáctenos >> [becas@einstituto.org](mailto:becas@einstituto.org)

**MÁS INFORMACION**

## BUSINESS INTELLIGENCE & MARKETING PREDICTIVO

### REQUERIMIENTOS:

- Entrevista de Admisión -CV- antecedentes- trayectoria.
- Titulación universitaria no excluyente, estudios y /o experiencia al menos de tres años relacionada con el sector vinculado al curso.
- No es necesario tener conocimientos de programación pero si es recomendable experiencia previa en Digital Commerce o Marketing Digital.

### CERTIFICADO

eCommerce Institute otorga al participante que haya cumplido con los requisitos de calificación, el Certificado de aprobación del “**Programa Digital Commerce Avanzado en Business Intelligence & Marketing Predictivo**” que acredita 130 horas de carga horaria y que le permite acceder como invitado sin cargo a la Certificación y Sello “eCommerce Specialist”.

### MODALIDAD:

“Aprendizaje online” / “e-Learning”.  
Clases sincrónicas + Clases Magistrales, Talleres y Foros Online con apoyo tutorial y otros recursos.

### REQUISITOS DE APROBACIÓN:

- Contar con el 75% de asistencia a las clases virtuales y ejercitación online.
- Test de evaluación final, teórico-práctico, que incluye 40 preguntas (10 por módulo ) que evalúan los conocimientos adquiridos.
- Presentación y defensa del Trabajo Final Integrador.

# SINTESIS DE LOS CONTENIDOS

## CICLO INTRODUCTORIO ONLINE

### COMPRENDE:

- Tres Clases informativas
  - Hoja de Ruta del Programa
  - Entrenamiento y recursos del Aula Virtual
  - Presentación de los asistentes virtuales:
- Director- Docentes- Tutores online- invitados
  - Clases online sincrónicas a través de video-conferencias
  - Clases auto-gestionadas con apoyo tutorial.

## MÓDULOS CENTRALES

### MÓDULO 1 >> TRANSFORMACIÓN DIGITAL & DATOS

- Ecosistema del eCommerce.
- Tendencias del Mercado Local, Latinoamericano y Mundial.
- Producto Digital e Innovación Digital.
- Big Data vs Centro de la Base de Datos.
- Holística de los datos en Internet, la www y el impacto en los clientes.
- Algoritmos, Inteligencia Artificial, Internet de las cosas y emprendimientos.
- Minset: BI vs Big Data y los problemas a resolver.
- Business Intelligence: Fundamentos, estrategia y arquitecturas para abordarlo en las Organizaciones.



# SINTESIS DE LOS CONTENIDOS

## MÓDULOS CENTRALES

### MÓDULO 2 >> BUSINESS INTELLIGENCE, BIG DATA & DATA ANALYTICS

- Bases y aspectos fundamentales del Data Governance.
- Transformación de datos en conocimiento.
- Impacto del Análisis de datos en la Venta.
- Técnicas de Visualización de y Análisis de Big Data.
- Selección y combinación de técnicas.
- Financial Intelligence, Customer Intelligence, Comercial Intelligence, Web Intelligence.
- Web Intelligence: Introducción a “Web Analytics”.

### MÓDULO 3 >> INFRAESTRUCTURA, RECURSOS Y TECNOLOGÍA PARA BIG DATA

- Herramientas de BI y Visualización de Datos.
- Plataformas de Inteligencia de Negocios; Big Data & Customer Analytics.
- Arquitectura de soluciones de Big Data.
- Técnicas y Herramientas del DataLake.
- Modulador Predictivo.
- Técnicas Analíticas & Modelado Predictivo.

# SINTESIS DE LOS CONTENIDOS

## MÓDULOS CENTRALES

### **MÓDULO 4 >> IMPLEMENTACION Y APLICACION DE NEGOCIOS DE BI Y MARKETING PREDICTIVO**

- **Fundamentos para implementar MK Predictivo.**
- **Social Analytics & Customer Analytics.**
- **“Design Thinking”.**
- **Impacto del Análisis de datos en la Venta.**
- **Programas de Fidelización & Segmentación & Clusterización.**
- **Campañas a través de “Data Driven Marketing”.**
- **Aplicación de Negocios y Análisis de casos Prácticos Reales.**
- **Análisis del Embudo de Conversión o “Purchase Funnel”.**
- **Omnicommerce & Marketing predictivo.**

### **CUATRO CLASES MAGISTRALES ONLINE**

Sobre temas relacionados con los temas del curso coordinadas por el tutor online junto con los docentes de cada módulo a cargo de profesionales especializados en alguno de los siguientes temas:

- **GDPR & Aspectos legales y regulatorios del Big Data.**
- **Data Driven Marketing: Captación y Uso de Datos en la Práctica.**
- **Publicidad & Ecosistema Programático.**
- **Pricing Dinámico, Personalización & Automatización a través del Business Intelligence.**

# **SINTESIS DE LOS CONTENIDOS**

## **TRABAJO FINAL INTEGRADOR**

### **PLAN DE BI & MARKETING PREDICTIVO PARA UN RETAIL OMNICANAL**

**Comprende:**

- **Talleres Virtuales**
- **Guía y consignas para el Trabajo Final**
- **Formación de equipos**
- **Apoyo tutorial**
- **Presentación y Defensa**
- **Publicación de los TF**

## METODOLOGÍA, RECURSOS Y MATERIAL

Para acompañar el proceso de formación se cuenta con un sistema de apoyo y material, desarrollado en una variedad de formatos que pueden combinarse de manera efectiva junto con la selección y estudio de casos, listado de sitios recomendados en Internet, glosarios, guías para elaboración o selección de materiales, guías de lectura, guías de acompañamiento de videos, presentaciones elaboradas por otros autores; seleccionados y actuales.

Este material de apoyo se ofrece en nuestra plataforma exclusiva y personalizada de e-learning; se dictan las clases sincrónicas del Programa Senior en simuláneo e interactuando con los participantes, docentes y tutores.

Organizados en diferentes áreas o sesiones; entre ellas: Documentación, Hoja de Ruta, Calendario, Tareas, Módulos; los alumnos acceden a todas las funcionalidades necesarias para su formación online e intervienen en forma activa en propuestas de comunidad virtual, foros, blog, networking, webinars, videos on demand, u otros recursos como:

**SLACK:** plataforma de trabajo colaborativo; el área de trabajo digital centraliza las comunicaciones de los Programas Senior del eCommerce Institute y permite a los participantes interactuar en forma cerrada y privada con sus compañeros, docentes y tutores integrando numerosos recursos online para compartir conocimientos, documentos, enlaces en forma sencilla y dinámica. Más info [aquí](#).

**ZOOM:** Plataforma de Videoconferencias y trabajo colaborativo para el dictado de clases sincrónicas, clases magistrales, webinars y tutorías online; con acceso desde todos los dispositivos, en cualquier momento y lugar. Más info [aquí](#).

# EMPRESAS QUE NOS ELIGIERON





**PROGRAMA  
SENIOR AVANZADO  
en Digital Commerce**

**BUSINESS  
INTELLIGENCE  
& MARKETING  
PREDICTIVO**

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

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