



/einstituto

Programa Senior en

# DIGITAL COMMERCE

CON ORIENTACIÓN EN

# MODA



EDICIÓN 2019

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

☎ (+54-11) 4878-0178 / 79

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

 **Commerce  
Institute**  
de Latinoamérica al Mundo

## INTRODUCCIÓN

Los **Programas Senior** promueven las mejores prácticas y estrategias de un e-commerce de alto rendimiento para organizaciones de Comercio Minorista.

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

El **Programa Senior en Digital Commerce** es el primero en América Latina con estas características de especialización en herramientas y recursos que vincula al **Mundo de la Moda** con las ventajas del ámbito virtual para incorporar los diferentes puntos de contacto y puntos de venta necesarios para ser omnicanal.

## OBJETIVOS

- **Desarrollar:** La capacidad del análisis crítico en casos reales de negocios basados en Internet y la adquisición innovadora de nuevos conceptos y habilidades de los servicios tecnológicos y telecomunicaciones para lograr aptitudes de:

### - AUTOGESTIÓN - ENTRENAMIENTO - AUTOEVALUACIÓN

- **Reconocer:** Oportunidades y detectar amenazas del mundo de Internet
- **Gestionar:** Un plan estratégico, enfocado en el desarrollo de productos alineados al eje del negocio.

El participante finalizará el **Programa Senior** con las competencias necesarias para responder a los nuevos retos con los que se enfrentan las empresas y los emprendimientos en un mercado en constante evolución como es el Retail minorista.



## PERFIL DEL PARTICIPANTE

- Jóvenes ejecutivos e integrantes de empresas, emprendedores, Pymes y usuarios en general que desarrollen su actividad en el ámbito objeto del Programa, procedentes de Argentina, la región y a nivel global.
- Profesionales de la industria de consumo masivo: alimentos, bebidas, cosmética, tocador, limpieza, bazar, textil y electrónica y canales comerciales.
- Con una titulación universitaria no excluyente y /o experiencia laboral, al menos de tres años relacionada con el sector de la moda offline o tradicional.

## ARANCELES

**INSCRIPCION  
ABIERTA**

**MATRICULA**

1 pago  
US\$ 200

**4 CUOTAS  
MENSUALES**  
de US\$ 600

### 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**

## MODALIDAD

“APRENDIZAJE ONLINE” / “E-LEARNING”

Clases sincrónicas + Clases Magistrales, Talleres y Foros Online con apoyo tutorial y otros recursos.

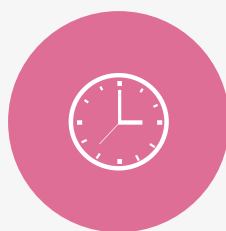
### REQUERIMIENTOS

Uso de PC y/o dispositivos móviles con o sin práctica en Comercio Electrónico.



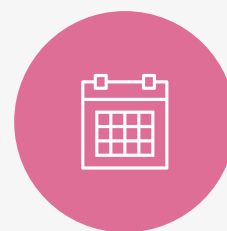
#### MODALIDAD:

Virtual con  
estructura modular



#### CARGA HORARIA

200 Horas



#### DURACIÓN

4 meses

### CARGA HORARIA = 200 HS

- Módulo Inicial Introdutorio = 5 hs
- Ciclo básico online autogestionable = 40 hs
- 4 Módulos Básicos e-learning = 60 hs
- 2 Módulos Específicos según orientación elegida = 30 hs
- 6 Talleres virtuales = 9 hs
- 6 Clases magistrales = 9 hs
- Tutoría online = 30 hs
- Trabajo Final = 12 hs
- Evaluación = 5 hs

**DURACIÓN: 6 MESES**

“

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.

“

Se usan herramientas como **SLACK**: una plataforma de trabajo colaborativo que permite a los participantes interactuar al estilo whatsapp pero en forma cerrada y privada con sus compañeros, docentes y tutores.

**ZOOM**: Plataforma de Videoconferencias para clases sincrónicas, clases magistrales, webinar y tutorías online con acceso e intervención proactiva entre el docente y los alumnos.

En todo el Programa Senior el participante aprende, a través del uso intensivo y del funcionamiento de las principales herramientas y recursos que se utilizan en la gestión de canales online, el conocimiento y práctica que le permitirá identificar cuál de ellas puede y/o debe utilizar en función de los fines que quiera obtener; 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.

# 6

## REQUISITOS DE APROBACIÓN

- Contar con el 75% de asistencia a las clases virtuales y a la ejercitación online.
- Test de evaluación final, teórico-práctico, que incluye 60 preguntas (10 por módulo ) que evalúan los conocimientos adquiridos; el test puede incluir preguntas propiamente dichas, frases incompletas, verdadero-falso, preguntas con múltiples opciones o solo una respuesta correcta.
- Presentación y defensa del Trabajo Final Integrador.

## CERTIFICADO

**eCommerce Institute** otorga al participante que haya cumplido con los requisitos mínimos de calificación, el Certificado de aprobación del “**Programa Senior Commerce Digital con orientación en Moda**” que acredita 200 horas de carga horaria y que le permite acceder como invitado sin cargo a la **Certificación y Sello “eCommerce Specialist”**.

[ENTRA AQUÍ](#)

## DIRECCIÓN

Directora Programa Senior  
en Digital Commerce  
con orientación en Moda

### **Lic Julieta Maidana**

*Gerente de eCommerce*

JAZMIN CHEBAR



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. Post-grado en E-Business Management (Universidad del Salvador - Georgetown University of Washington).

+ **info:** [www.ecapacitacion.org/isabel-vaquer](http://www.ecapacitacion.org/isabel-vaquer)

# 8

## SINTESIS DE LOS CONTENIDOS

### CICLO INTRODUCTORIO ONLINE

#### ESTRUCTURA-MODALIDAD-RECURSOS

- Programa y docentes online
- Entrenamiento y recursos del Aula Virtual
- Presentación de los asistentes virtuales
- Clases online sincrónicas a través de video-conferencia
- Clases auto-gestionadas con apoyo tutorial

#### ABC DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LOS NEGOCIOS DIGITALES

Ciclo Virtual de cuatro módulos online auto-gestionables asincrónicos de aproximadamente 10 horas cada uno que el alumno programa de acuerdo con sus tiempos, aplicando técnicas de autogestión y autoevaluación

**1-ABC DE LA ECONOMÍA DIGITAL:** Principios y tendencias. Teletrabajo. Comercio Electrónico. Negocios Electrónicos. Diferencias entre Comercio y Negocios Electrónicos. Gobierno Electrónico. Nuevos Modelos de Negocios (B2B, B2C, etc.).

**2-CLAVES DEL ÉXITO DE LOS NEGOCIOS POR INTERNET:** Tasa de Conversión. Desarrollo de Canales Alternativos. Decisión de Compra Online. Orientación al Cliente: Web 2.0.

**3-ELEMENTOS VITALES PARA TENER UN NEGOCIO ONLINE:** Tecnología, Marketing, Logística y Operaciones.

**4-INTRODUCCIÓN AL MARKETING EN BUSCADORES Y POSICIONAMIENTO** Web: SEO (Search Engine Optimization) y SEM (Search Engine Marketing).



# SÍNTESIS

## MÓDULOS CENTRALES

Los módulos están dirigidos 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 en su Trabajo Final Integrador; de esta forma, el alumno obtiene una visión teórico-práctica para diseñar la estrategia de ecommerce para su organización en cada módulo de cursada.

### **MÓDULO 1: Introducción al Digital Commerce:**

Hoja de Ruta del Programa. Introducción al Comercio y Negocios Electrónicos. Tendencias del Mercado Latinoamericano y Mundial. Modelos de Comercio Electrónico: B2C, B2B, Pure Players. Soluciones de Comercio Electrónico. Product Centric vs Customers Centric. Buenas prácticas en la Seguridad y Generación de Confianza Online.

### **MÓDULO 2: Logística, Operación y Medios de Pago en Digital Commerce:**

Medios de pagos tradicionales y no tradicionales. Prevención de fraudes online de bienes y servicios. Circuitos y mecanismos de pago para venta online. Almacenamiento, Distribución y Logística del Digital Commerce. El ciclo fulfillment en Retail aplicado al Digital Commerce.

### **MÓDULO 3: Marketing para Digital Commerce de Bienes y Servicios:**

Retail Marketing aplicado al Digital Commerce. Experiencia del Cliente Offline y Online. Estrategias de marketing y políticas comerciales. Plan de marketing pre y post click centradas en conversión, engagement y branding. Redes sociales y comunidades online Mobile Marketing y formatos de Publicidad Móvil.

### **MÓDULO 4: Plataformas y Modelos de Negocio para Digital Commerce:**

Gestión Estratégica, Arquitectura técnica y elementos de una Tienda Online. Integración de Servicios y Aplicaciones. Principales Productos. Soluciones y Servicios del Mercado. Desarrollo a Medida. Open Source, Software as a Service SaaS. Servicios y Soluciones para eCommerce de alta escala. Capacidades multicanales centradas en el Cliente. Seguridad Informática y programación segura. La Cadena de Valor del Mobile y el Multicanal. Principales Plataformas de Comercio Móvil.

# 10

## SÍNTESIS MÓDULOS CENTRALES

### ORIENTACIÓN **MODA**

#### **MÓDULO 5: La Moda en los entornos digitales de Argentina y el Mundo:**

Principales indicadores. Tipo de usuarios que consumen moda a través del e-commerce. Principales barreras para la compra online de moda y herramientas y mejoras específicas para potenciar y mejorar la conversión. Las marcas internacionales y locales que lideran las mejores prácticas en e-commerce. Optimización de un sitio web de moda: su funnel (embudo). Gestión de la home, el catálogo, ficha de producto y el check out. Fashion Mobile first: el papel de los dispositivos móviles a la hora de comercializar moda. El rol de la usabilidad (UX) aplicada a la venta de moda online.

#### **MÓDULO 6: Omnicanalidad, convivencia entre e-commerce y retail: cómo potenciar y maximizar el rendimiento entre ambos canales:**

Supply Chain: modelos de cadena de abastecimiento para negocios sólo de e-commerce o mixtos (omnicanalidad). El servicio como diferencial en la propuesta de valor. Gestión de canales digitales orientados a branding y performance : cuáles son los medios y formatos óptimos para comunicar moda online según tipo de producto y/o posicionamiento de marca. El impacto de las redes sociales: cómo llevar adelante una estrategia efectiva de influencers. Planificación comercial y foco en rendimiento: kpis e información necesaria para la gestión diaria del negocio de moda online.



# SÍNTESIS

## MÓDULOS CENTRALES

**SEIS 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:

- Estrategias y Herramientas de Marketing de Contenidos & Marketplace
- Todo lo que hay que saber de la Análítica Web
- Diseño y Gestión de Campañas en Google Adwords y Comparadores de Precios
- BI, Marketing Predictivo y Machine Learning
- Cómo generar una Tienda Online para vender en el extranjero
- Buenas Prácticas de los Negocios por Internet;
- Automation Marketing & Personalización
- Análisis de Casos, Buenas Prácticas & Estrategias de Participación en Eventos Masivos: Hotsale, Cyberday, Cybermonday & Blackfriday

## TRABAJO FINAL INTEGRADOR

Roadmap Omnichannel a 24 meses de un canal online definiendo las acciones y los procesos que va a soportar el canal online; y el equipo en sus distintas fases que se llevará a cabo a través del Método de Casos, que permite fijar el contenido que se adquiere de manera real.

### Comprende:

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

# 12

## PROCESO DE INSCRIPCIÓN



### INSCRIPCIÓN

Complete el Formulario de inscripción



### ENTREVISTA INICIAL

Individual para asegurar un proceso de admisión con éxito



### PAGO

MercadoPago  
Tarjeta de Crédito o Efectivo  
Transferencia Bancaria

## EMPRESAS QUE NOS ELIGIERON





EDICIÓN 2019

Programa Senior en

**DIGITAL  
COMMERCE**

CON  
ORIENTACIÓN EN  
**MODA**

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

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