



/einstituto

Programa Senior en

DIGITAL COMMERCE

CON ORIENTACIÓN EN

PHARMA & COSMÉTICA

EDICIÓN 2019

Founding
Sponsor



DROGUERIA DEL SUD
SOCIEDAD ANONIMA

 **Commerce
Institute**
de Latinoamérica al Mundo

✉ elearning@einstituto.org | ☎ (+54-11) 4878-0178 / 79

www.ecapacitacion.org

2

PROGRAMA SENIOR PHARMA & COSMÉTICA

INTRODUCCIÓN

El Programa desarrolla contenidos prácticos sobre los productos más innovadores y es una importante oportunidad de trading para las empresas como de networking entre instituciones, profesionales e industria para actualizarse sobre las novedades y las innovaciones del sector a través de las herramientas TIC, procesos digitalizados y gestión online que facilita el Digital Commerce.

Internet hace accesible la farmacia y complementos a nivel masivo y pone énfasis en la accesibilidad a nivel asistencial regulada por expertos y normas legales.

OBJETIVOS

Desarrollar y gestionar un plan estratégico, enfocado en el desarrollo de productos y/o servicios alineados al eje del negocio y a las capacidades que brinda Internet y las nuevas tecnologías.

DIRIGIDO

A jóvenes ejecutivos e integrantes de empresas, emprendedores, Pymes y usuarios en general que desarrollen su actividad en el ámbito objeto del Programa, a candidatos procedentes de Argentina, la región y a nivel global. Con una titulación universitaria no excluyente y /o experiencia laboral, al menos de tres años relacionada con el sector vinculado al curso.

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

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

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.

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 Pharma & Cosmética” 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](#)

6

PROGRAMA SENIOR PHARMA & COSMÉTICA

DIRECCIÓN

Director Programa Senior
en Digital Commerce con orientación
en Pharma & Cosmética

Mg. Anibal Brullo

Co-Founder GPSFARMA.COM

y Director de Negocios de la Industria Farmacéutica



Subdirectora Programa Sr.

Mg. Maria Cecilia Crespi

Gerente de Negocios Digitales
DROGUERIA DEL SUD



Director Tutoria Online

Lic. Ada Isabel Vaquer

Director Formación y Certificación
ECOMMERCE INSTITUTE



DOCENTES

Son docentes-relatores-expertos y colaboradores que integran el Claustro Académico de eCommerce Institute con trayectoria en el uso y la aplicación de herramientas TIC con experiencia en Modelos de Negocios por Internet.

+ info: www.ecapacitacion.org/docentes

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



SINTESIS DE LOS CONTENIDOS

MÓDULOS COMUNES CENTRALES / MCC

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.

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.

SÍNTESIS

MÓDULOS CENTRALES

ORIENTACIÓN PHARMA & COSMÉTICA

MÓDULO 5.- Innovación, Impacto Cultural y Talento Digital:

- **Oportunidad digital:** identificación de la oportunidad digital en la industria, análisis del BAU y del Forward.
- **Transformación digital:** Transformación digital dentro del core business. ¿Es necesario tener una estrategia digital? Instrumentación de una estrategia de TD y convivencia con la estrategia del negocio.
- **Pilares del cambio:** estrategias, tecnológico y cultural. Cambio organizacional: Estructuración de la compañía ante un proceso de digitalización. Identificación de los agentes de cambio. Digital como área transversal.
- **Talento digital:** cambio generacional, nuevos equipos de trabajo, retención de recursos digitales, nuevos esquemas de trabajo colaborativos y el nuevo líder.
- **Innovación:** ámbito para innovación, casos de innovación en la industria, innovación aplicada a la transformación. Gestión y cultura de procesos disruptivos. Gestión del fracaso.

MÓDULO 6.- Gestión de los Datos, Capital Humano y Gestión de Crisis:

- Data Analytics aplicado al negocio. La importancia de la captura y gestión de datos. Herramientas tecnológicas y métricas de medición.
- Como utilizar Big data para la toma de decisiones.
- Machine learning, Aplicación de IOT y AI en la industria.
- Rol de los nuevos científicos de datos e impacto en la gestión del negocio.
- Nuevos modelos de negocios aplicados a la utilización de la data.

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:

- Cómo generar una Tienda Online
- Seguridad y Generación de Confianza;
- La logística y operaciones de transacciones virtuales;
- Buenas Prácticas de los Negocios por Internet;
- Entre otros

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

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
**PHARMA &
COSMÉTICA**

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

www.ecapacitacion.org