



Programa Ejecutivo

# RETAIL ECOMMERCE

MODALIDAD ONLINE



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.

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

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

Organiza



Founding Sponsor



## INTRODUCCIÓN

El Programa Ejecutivo Retail eCommerce 100 % online, reúne lo último y las mejores prácticas en Digital Commerce para organizaciones offline de comercio minorista.

El primero en América Latina que vincula las necesidades del retail.com con soluciones actuales y la asesoría de expertos del sector a través de 12 módulos con estructura modular que se dictan a través de clases online que brindan una visión teórico-práctica para diseñar la estrategia Digital Commerce adecuada a cada tienda online.

## BRINDA

- Docentes expertos
- Contenidos actualizados
- Enfoque práctico
- Apoyo tutorial individual
- Casos reales actuales Becas y beneficios
- Clases Magistrales
- Invitados del sector
- Talleres online
- Charlas Informativas
- Testimonios

## DIRIGIDO A

- Integrantes de un Retail Tradicional
- Responsables de eCommerce
- Profesionales de marketing digital
- Consultores corporativos
- Gerentes de PYMES
- Asesores y emprendedores del sector



PROGRAMA DE **10 MESES**

**1 CLASES VIRTUALES CENTRALES**

- 6 horas por mes.
- 3 clases dictadas en una misma semana por mes. Incluye un módulo inicial introductorio.

**2 CICLO BÁSICO DE NIVELACIÓN ONLINE**

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

**3 12 CLASES MAGISTRALES**

**4 8 TALLERES PRÁCTICOS ONLINE**

**5 TUTORIA ONLINE**

- A través del Aula Virtual

**6 EVALUACIONES**

- Exámenes multiple choice al final de cada módulo.

CARGA  
HORARIA

**185 hs.**

**40 hs.**

**24 hs.**

**18 hs.**

**40 hs.**

**8 hs.**

**CARGA HORARIA TOTAL 320 HORAS**

**320 hs.**

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

## 1

## MÓDULOS CENTRALES COMUNES/MCC

**01 INTRODUCCIÓN  
AL DIGITAL COMMERCE:**

- Economía Digital.
- Impacto de Internet a nivel regional.
- eCommerce & eBusiness.
- Ecosistema del Digital Commerce.
- Pilares y puntos clave.
- Customer centric vs products centric.

**02 LOGÍSTICA, OPERACIÓN Y  
MEDIOS DE PAGO EN DIGI-  
TAL COMMERCE:**

- Almacenaje, logística y distribución.
- Importancia del fulfillment.
- Barreras y retos de la logística online.
- Medios de pago online, offline e híbridos.
- Prevención del fraude.
- Atención y exigencias del Cliente Multicanal.

**03 MARKETING PARA DIGITAL  
COMMERCE DE BIENES Y  
SERVICIOS**

- Fundamentos del Marketing online.
- Conceptos y definiciones.
- Nuevo punto de venta SO-LO-MO-Objetivos estratégicos.
- Plan previo de Marketing online "hands-on- aprender haciendo"

**04 PLATAFORMAS Y MODELOS  
DE NEGOCIO PARA DIGITAL  
COMMERCE**

- Negocios Digitales y modelos disruptivos.
- Nuevos conceptos o "habilitadores digitales".
- Integración de Canales: Omnicanalidad.
- Desarrollo a medida vs Open Source.
- Tienda Tradicional & Tienda Digital.
- Clientes más informados.

\* Todos los módulos son teórico-prácticos, incluyen ejercitación, análisis de casos, trabajos prácticos, debates y práctica en clase virtual.

## MÓDULOS CENTRALES ESPECÍFICOS/MCE

2

### 05 ASPECTOS LEGALES Y REGULATORIOS EN COMERCIO MINORISTA

- Legislación Aplicable en Retail
- Protección de Datos Personales
- Propiedad Intelectual
- Fiscalización de las transacciones
- Generación de confianza online.
- Gestión de Crisis en el Medio Digital

### 06 RETAIL MARKETING APLICADO A NEGOCIOS ONLINE

- Etapas clave de una venta online.
- Cliente Offline y Online.
- Retail Marketing y experiencia de compra positiva.
- Publicidad y flujo de clientes.
- Compras programáticas.
- Gestión del Equipo de Marketing

### 07 CREATIVIDAD EN ENTORNOS DIGITALES

- Transformación Digital
- Soluciones usables en Retail eCommerce.
- Proceso de creación de campañas creativas digitales.

### 08 TECNOLOGÍA MÓVIL Y OMNI CHANNEL EN RETAIL

- Cadena de Valor del eMobile
- Convergencia cliente Multicanal y Multidispositivo.
- Mobile Webs y Apps.
- Fundamentos del Mobile Marketing.
- Formatos de Publicidad Movil.

\* Todos los módulos son teórico-prácticos, incluyen ejercitación, análisis de casos, trabajos prácticos, debates y práctica en clase virtual.

## 2

## MÓDULOS CENTRALES COMUNES/MCC

**09 BUSINESS INTELIGENCE Y KPI EN RETAIL APLICADOS AL ECOMMERCE**

- Estrategia Social CRM
- Análisis Predictivo
- KPI de clientes, negocios, canales.
- Herramientas de Business Intelligence
- Tablero de Gestión y Análisis de los KPI
- Segmentación por Cluster

**10 GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL CANAL ONLINE**

- Principios Estratégicos de Internet
- Centro de Bases de Datos y Big Data
- Ecosistema del e-Commerce en la práctica del FMOT al ZMOT.
- Claves de la planificación Digital.
- Gestión del Cambio Digital.

**11 RETAIL ECOMMERCE Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL**

- Consultoría y gestión del Retail
- Financiación de un Proyecto Digital.
- Activos Tradicionales vs Activos Digitales.
- Hoja de Ruta de la Transformación Digital
- Trabajo final: consignas y armado del Roadmap de un Retail.

**12 MODELOS DE NEGOCIOS E INNOVACIÓN**

- Innovación en los Negocios Digitales
- Proyectar escenarios a futuro.
- La Sociedad Líquida de la Era Digital.
- Cambio Cultural y nuevos roles RRHH del eCommerce y de eBusiness Defensa del Trabajo Final Integrador TFI

\* 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 (10por 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

eCommerce Institute, otorga al participante que haya cumplido con los requisitos enumerados, el Certificado de aprobación del "Programa Ejecutivo Retail eCommerce", que acredita 320 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 PUEYRREDON**

Global VP Hispanic Markets, VTEX  
y Presidente, eCommerce Institute

**>> CARMELO FERRANTE**

Gerente General, Sommiercenter

**>> DIEGO URFEIG**

Director Ejecutivo, CACE

**>> ANDREA DÍAZ**

Directora Conocimiento e  
Innovación, Think-Thanks

**>> JORGE BELTRAMONE**

Especialista en Medios de Pagos

**>> LEANDRO GONZÁLEZ FREA**

Abogado, especializado en Derecho  
Laboral y Derecho Informático, Socio  
Titular Estudio Jurídico Gonzalez  
Frea & Asoc. Abogados

**>> PABLO SCASSO**

Gerente Regional de Proyectos de  
Omnicanalidad CENCOSUD

**>> ARIEL LEIRO**

Gerente de Operaciones y Procesos  
eCommerce Walmart

**>> SANTIAGO D'ANDRÉ**

Coordinador Consultor y Costumer  
Experience Brandlive

**>> JOSÉ MARÍA BELTRAMINI**

Managing Partner, Summa Solutions

**>> DIEGO A. ALONSO**

COO, Dos Monos

**>> MARCELO GALINDEZ**

Director de Desarrollo de Negocio  
Adquirente at First Data Corporation

**>> MARIANO TORDÓ**

eCommerce Manager, Farmacity

**>> GUSTAVO KOBLINC**

Omnichannel Development Director  
at emBlue Marketing Cloud

**>> SEBASTIÁN ROJAS**

Gerente de Sistemas eCommerce,  
Omnicanalidad y BI Walmart

**>> JOSÉ IGNACIO CALLE**

Gerente de Canales Remotos y Digi-  
tales Finning

**>> NICOLÁS VALENZUELA**

Founder & CEO andabi.com

**>> CARLA MARTINEZ**

Co Founder en e-Beyond)

**>> JULIETA JAZMIN MAIDANA**

Gerente de eCommerce Jazmín  
Chebar

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

## ARANCELES

Matrícula	1 pago	US\$ 300
Curso	10 pagos de	US\$ 450
	<b>Total</b>	<b>US\$ 4.800</b>

**>> PROGRAMA REGIONAL DE BECAS:**

La matrícula no está incluida en el Programa Regional de Becas.

**>> PROGRAMA REGIONAL DE BECAS CORPORATIVAS**

Socios de Cámaras y Asociaciones vinculadas a eCommerce Institute (Cupos limitados).

**POSTÚLESE  
AQUÍ**

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

**>> DESCUENTOS CORPORATIVOS O GRUPALES**

**CONSULTE**

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

## INSCRIPCIONES ABIERTAS

- 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 ONLINE

eCommerce Institute | División Capacitación

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

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