



Programa Ejecutivo

# RETAIL ECOMMERCE

MODALIDAD SEMI-PRESENCIAL



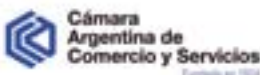
Director del Programa:  
Marcos Pueyrredon  
Global VP Hispanic Markets VTEX  
y Presidente eCommerce Institute

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)

Organizan



Founding  
Sponsor



Apoyos  
Institucionales



## INTRODUCCIÓN

El Programa Ejecutivo Retail eCommerce semi-presencial, 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 presenciales 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 MÓDULOS CENTRALES INTENSIVOS  
(8 HORAS POR MES)**

**Clases Presenciales:**

10 módulos de dos medias jornadas por mes.  
Sede Universidad CAECE.

- 4to viernes de 14:00 a 18:00
- 4to sábado de 9:00 a 13:00

**Clases Virtuales:**

Módulo Inicial  
(Lunes, Miércoles y Viernes - 19:30 a 21:00)  
Módulo Transversal  
Aspectos Legales y Regulatorios

**2 CICLO BÁSICO DE NIVELACIÓN ONLINE**

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

**3 CLASES MAGISTRALES ONLINE**

**4 TALLERES PRÁCTICOS ONLINE**

**5 TUTORIA ONLINE**

- A través del Aula Virtual
- Incluye Foros de lectura dirigida

**CARGA  
HORARIA**

**96 hs.**

**40 hs.**

**16 hs.**

**18 hs.**

**40 hs.**

**CARGA HORARIA TOTAL 210 HORAS**

**210 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.

## 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.

## 2 MÓDULOS CENTRALES ESPECÍFICOS /MCE

### 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

## 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

La Universidad CAECE junto con eCommerce Institute, otorgan al participante que haya cumplido con los requisitos enumerados, el Certificado de aprobación del "Programa Ejecutivo Retail eCommerce", que acredita 210 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       | \$ 4.000         |
| Curso     | 10 cuotas de | \$ 9.500         |
|           | <b>Total</b> | <b>\$ 99.000</b> |

## &gt;&gt; PROGRAMA BECAS, DESCUENTOS y BENEFICIOS

La matrícula no está incluida en las becas, beneficios y/o descuentos.

## &gt;&gt; DESCUENTOS

Alumnos, docentes y egresados de la Universidad CAECE, Asociados CAC.

**20%**  
de descuento

## &gt;&gt; PROGRAMA REGIONAL DE BECAS CORPORATIVAS

Socios de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE) y socios de la Asociación de Marketing Directo de Argentina (AMDIA). (Cupos limitados).

**POSTÚLESE  
AQUÍ**

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

## &gt;&gt; DESCUENTOS CORPORATIVOS O GRUPALES

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

## &gt;&gt; BENEFICIOS SEPYME

La **Universidad CAECE** se encuentra inscripta ante **SEPYME** como **Unidad Capacitadora (UCAP)**, por lo que nuestras actividades están habilitadas para aplicar al beneficio del **Crédito Fiscal para Capacitación**.

**CONSULTE**

[www.industria.gob.ar/  
credito-fiscal-capacitacion](http://www.industria.gob.ar/credito-fiscal-capacitacion)

**SEPYME** permite a las pymes obtener reintegros por sobre la inversión que realicen en la capacitación de sus recursos humanos, ya sea en actividades abiertas, dictadas en instituciones públicas o privadas; o cerradas, como cursos a medida de la empresa. El beneficio se hace efectivo a través de la emisión de un certificado de Crédito Fiscal (bono electrónico) aplicable a la cancelación de impuestos nacionales. El reintegro puede ser desde el 40% y alcanzar el 90% del monto de las actividades de capacitación si se cumplen con los requisitos de priorización: localización productiva de las empresas, actividad económica, tipo de actividad de capacitación, rango de facturación y temáticas y destinatarios.

## 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 SEMI-PRESENCIAL**

eCommerce Institute | División Capacitación

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

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