



Programa Ejecutivo

RETAIL ECOMMERCE

MODALIDAD ONLINE



Director del Programa:
Marcos Pueyrredon
Global Executive SVP VTEX
Presidente eCommerce Institute

Las mejores prácticas para integrar una tienda ecommerce de alto rendimiento a un retail tradicional.

elearning@ecommerce.institute | Cel. (+54-9-11) 5906-5540

Teléfono: (+54-11) 4878-0178 / 79

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 de tutoría por Módulo
- 3 clases dictadas en una misma semana por mes
- 12 horas por Módulo
- 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
- Nuevos puntos de venta
- SO-LO-MO: Objetivos estratégicos
- Plan de Marketing online
- Campañas efectivas

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

- Arquitectura técnica de una Tienda Online
- Desarrollo a medida vs. Open Source
- Integración de Canales: Omnicanalidad
- Plataformas colaborativas de e-commerce
- La transformación digital en los Modelos de Negocios
- Análisis y estrategias de casos prácticos y de éxito

* 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
- "Hands-on: Aprender haciendo
- Gestión del Equipo de Marketing

07 COMUNICACIÓN Y CREATIVIDAD EN ENTORNOS DIGITALES

- Comunicación creativa
- Evaluación del mensaje publicitario
- Soluciones en Retail eCommerce
- Compras Programáticas
- Proceso de creación de campañas creativas digitales
- Estudio de casos prácticos y reales

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.
- Purchase Funnel "Embudo de Conversión" Mobile
- 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 DIGITAL

- 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 (10 por 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 Executive SVP, VTEX
Presidente, eCommerce Institute

>> CARMELO FERRANTE

Gerente General, Sommiercenter

>> DIEGO URFEIG

Director Ejecutivo, CACE

>> ANDREA DÍAZ

Head of Digital Marketing, L'Oréal

L'Oréal >> JORGE BELTRAMONE

Jefe Integración de Servicios,
Prisma Medios de Pago

>> LEANDRO GONZÁLEZ FREA

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

>> PABLO SCASSO

Gerente Regional de Productos
Digitales, CENCOSUD

>> CARLA MARTINEZ

Co-Founder, e-Beyond

>> SANTIAGO D'ANDRÉ

Coordinador Consultor y Customer
Experience Brandlive

>> DIEGO A. ALONSO

COO, Dos Monos

>> JOSÉ MARÍA BELTRAMINI

CEO, Summa Solutions

>> MARCELO GALINDEZ

Director de Desarrollo de Negocio
Adquirente at First Data Corporation

>> MARIANO TORDÓ

eCommerce Manager, Farmacity

>> ARIEL LEIRO

Gerente de Operaciones y Procesos
eCommerce Walmart

>> GUSTAVO KOBLINC

Integral Customer Service Mana-
gement Corporate Manager, Grupo
OMINT

>> SEBASTIÁN ROJAS

CTO TA-TA (Ex Gerente de Sistemas
eCommerce, Omnicanalidad y BI
Walmart)

>> JOSÉ IGNACIO CALLE

Director de Transformación Omni-
canal, Mallplaza

>> NICOLÁS VALENZUELA

Director of Customer Success
AR-BO-PY-UY, VTEX

>> JULIETA JAZMIN MAIDANA

Gerente de eCommerce BSG (Blue
Star Group)

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

ARANCELES*

Matrícula	US\$ 300
Curso	US\$ 4500
Total	US\$ 4.800

RESIDENTES EN EL MERCADO ARGENTINO

Matrícula	AR\$ 15.000
Curso	AR\$ 240.000
Total	AR\$ 255.000

>> 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

INSCRIPCIONES ABIERTAS

- Registrarse en el Formulario de Inscripción del Programa:
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@ecommerce.institute | Cel. (+54-9-11) 5906-5540
Teléfono: (+54-11) 4878-0178 / 79

www.ecapacitacion.org