



---

## OBJETIVO

El alumno podrá conocer la cadena de valor del comercio electrónico y distintas herramientas, que le permitirá obtener un conocimiento general, para iniciar un negocio online minorista.

## A quién va dirigido

---

## PERFIL DE ESTUDIANTE

- Dueño y/o Gerente Pymes, que tiene intención de insertarse en canal digital.
- Empresas, que han iniciado el canal, y quieren capacitar sus equipos de trabajo.
- Emprendedores, que busquen comercializar sus productos por internet.
- Profesionales y públicos en general, con interés en desarrollar proyecto o conocer sobre la actividad.

A top-down view of a study desk. In the center is a white tablet with a dark screen. To its left is a stack of white papers and a pen. To its right is a white cup of coffee on a saucer. In the background, there is a stack of books. A dark blue banner with white text and an orange underline is overlaid on the bottom right.

# PROGRAMA DE ESTUDIOS

---

## MODULOS

### 01 Introducción al eCommerce

Situación del ecommerce en el mundo, región y Argentina y tendencias.  
Conceptos, consideraciones en la diagramación de la comercialización por internet y diferentes modelos de negocios.

### 03 Infraestructura, Plataformas y Mobile

Conoce las principales opciones para crear una tienda online.  
Ventajas y desventaja de cada alternativa y qué se adapte mejor a tu modelo de negocio e inversión.  
Impacto y dimensión del mobile.

### 02 Ominicanalidad y experiencia de compra

Desarrollar una estrategia de omnicanalidad, Ventajas - Desafíos.  
Detectar la relevancia de la experiencia de compra – recompra.  
Descubrir modelos y diferentes experiencias , para abordar a mis clientes.

### 04 Marketing para eCommerce

Consideraciones para definir tu estrategia y cómo va a impactar en la organización.  
Cómo armar buenos títulos, fotos y su relevancia en la conversión.  
SEM – SEO.  
Campañas en redes sociales y adwords.

**3 Clases Magistrales, de líderes de la industria nacional.**

[www.cienciasdeadministracion.uns.edu.ar](http://www.cienciasdeadministracion.uns.edu.ar)

## **05 Medios de Pago y aspectos legales**

Conoce las diferentes plataformas y medios de pagos, directo e indirecto.  
Costos – Ventajas y desventajas.  
Integración con mi plataforma.  
Profundizar los derechos y obligaciones que tenemos como empresa, en los momentos de insertarse en el canal digital.

## **07 Métricas y prácticas del negocio**

Aprender las principales métricas, para evaluar el negocio.  
Valoración financiera de mi proyecto.  
Cómo presentar mi proyecto ante un inversor o accionista de mi empresa.  
Marketplace – Negocios complementarios.  
Evaluar las mejores prácticas para comenzar a vender por Mercado libre.

## **06 Logística**

En qué momento tengo que evaluar la logística en mi proyecto.  
Metodologías y formas de envíos.  
Conocer los diferentes actores del mercado.  
Qué hacer cuando tengo que realizar mi primer pedido, para generar una buena experiencia de compra.

## **08 Transformación Digital**

El impacto que tendrá nuestras organizaciones, en cuanto a las personas y estructura.  
Conformación de equipos de trabajo para ecommerce.  
Futuro del ecommerce.

---

## CUERPO DOCENTE



**Patricia JESEN**  
Gerente Omnicanalidad  
CENCOSUD  
[Ver LinkedIn](#)



**Diego URFIEG**  
Director Ejecutivo  
CACE  
[Ver LinkedIn](#)



**Lorena DIAZ QUIJANO**  
Co Founder  
PUNTO TALENT  
[Ver LinkedIn](#)



**Daniel SARDEN**  
Gerente Comercial  
ANDREANI / Director  
CACE Región Sur  
[Ver LinkedIn](#)



**Gastón MILANESI**  
UNS  
[Ver LinkedIn](#)



**Pablo Javier GARCIA**  
Coordinador Ecommerce  
CASA LUCAIOLI SA  
[Ver LinkedIn](#)



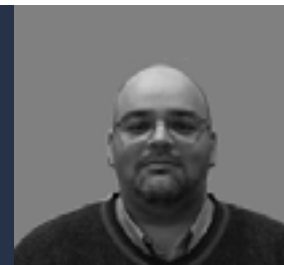
**Adolfo SCHRÖDER**  
Fundador y Gerente  
ClickOfertas  
[Ver LinkedIn](#)



**Pablo DI CARLO**  
Director  
AGENCIA 365  
[Ver LinkedIn](#)



**Bruno PALMIERI**  
Presidente  
ABAKO  
[Ver LinkedIn](#)



**Miguel A. HERNANDEZ**  
Socio Gerente  
SYNTAXIS SRL  
[Ver LinkedIn](#)

Los principales referentes del  
sector local y regional, más  
Docentes invitados de la UNS.



**Sebastian BECERRA**  
UNS  
[Ver LinkedIn](#)



**Gastón RIZZO**  
Abogado  
CACE Región Sur  
[Ver LinkedIn](#)



**Maximiliano RODRIGUEZ**  
NEXO SMART  
[Ver LinkedIn](#)

## Ubicación y horarios



Hasta: **09/12**

---

### UBICACION

Campus Palihue / UNS

---

### HORARIOS DE CLASE

Viernes de 18:00Hs a 21:00Hs.  
Sábados de 9:00Hs a 13:00Hs.

---

### DURACION

**20 Encuentros**  
**73 horas entre teoría y práctica**



## Beneficios

---

### VALOR DE LA CAPACITACION

- Bonificación del 15% por pago contado (no acumulable con otros beneficios)
- Docentes Universitarios y Socios CACE – 20% Descuento en valor cuotas (no acumulable con otros beneficios)
- EGO 2017 – 5% Descuento en valor cuotas (no acumulable con otros beneficios)

Matrícula + \$ 1000  
Valor Cuota Mensual + \$ 3000

---

**Total \$10.000**

**15% de  
BONIFICACIÓN  
PROMOCIÓN por  
PAGO CONTADO**

hasta **22/09**

---

### CERTIFICACION

- Se entregará certificado
- Se evaluará su proyecto final por un especialista.

**INFORMES E INSCRIPCION:**  
**0291 4595132**  
**extension\_administracion@uns.edu.ar**



[www.cienciasdeadministracion.uns.edu.ar](http://www.cienciasdeadministracion.uns.edu.ar)