
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 are several sheets of paper, some with pencil marks. A wooden pencil sharpener sits on the papers. A silver pen lies horizontally below the tablet. To the right is a white cup of coffee on a matching saucer. In the background, a stack of books is visible. A dark blue semi-transparent banner is overlaid across the middle of the image, containing the text 'PROGRAMA DE ESTUDIOS' in white, bold, uppercase letters. A thin orange horizontal line is positioned below the text within the banner.

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

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.

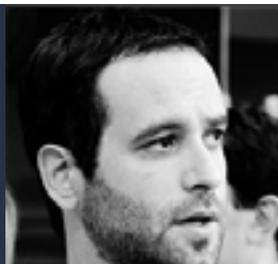
08 Transformación Digital

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](#)



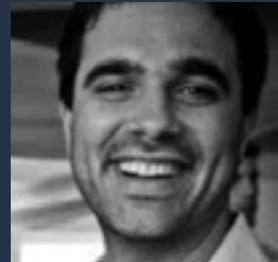
Lorena DIAZ QUIJANO
Co Founder
PUNTO TALENT
[Ver LinkedIn](#)



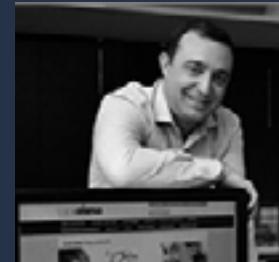
Daniel SARDEN
Gerente Comercial
ANDREANI / Director
CACE Región Sur
[Ver LinkedIn](#)



Gastón MILANESI
UNS
[Ver LinkedIn](#)



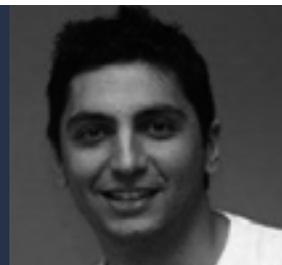
Pablo Javier GARCIA
Coordinador Ecommerce
CASA LUCAIOLI SA
[Ver LinkedIn](#)



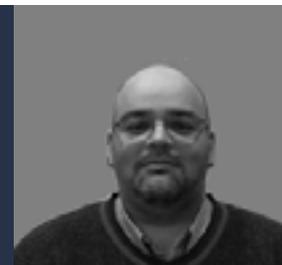
Adolfo SCHRÖDER
Fundador y Gerente
ClickOfertas
[Ver LinkedIn](#)



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



Bruno PALMIERI
Presidente
ABAKO
[Ver LinkedIn](#)



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

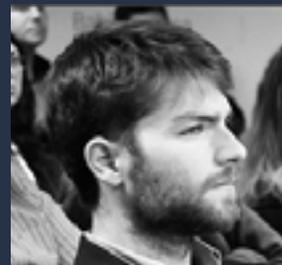
Los principales referentes del
sector local y regional, más
Docentes invitados de la UNS.



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