



# Diplomatura

# COMERCIO ELECTRONICO

2da Edición

Capacítate sobre el sector que más crece en el país

---

## OBJETIVO

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

Al finalizar el Programa, el alumno podrá responderse estas consultas:

- ¿Qué factores considerar antes de iniciar a comercializar en línea? Cómo beneficia y qué cambios debe realizar en mi organización? Cómo son los equipos de trabajo?
- Qué plataformas de ecommerce hay en el mercado? Y cuál se adapta mejor a mi negocio? Cómo hago para llevar clientes a mi tienda? Cómo abordar a esos clientes por diferentes canales, para generar recompra?
- Cuáles son los medios de pagos disponibles? y cuál se adapta mejor a mi organización?
- La relevancia de la logística en el negocio, en la tecnología y para generar mejores experiencias de compras?Cómo se mide el negocio?
- Cómo generar una estrategia omnicanal? para una mayor sinergia e integralidad entre la venta física y online.

## A quién va dirigido

---

### PERFIL DE ESTUDIANTE

- Dueño, Gerente Pymes y Emprendedores que tiene intención de insertarse a comercializar sus productos por internet.
- Empresas, que han iniciado el canal, y quieren capacitar sus equipos de trabajo.
- Profesionales, Ejecutivos y Representantes de Ventas, que quieren entender las oportunidades de los negocios en línea y fortalecer sus competencias.
- Público en general, sin requisitos de titulación previa, sin límite de edad y sin necesidad de conocimientos previos. Se recomienda (no excluyente) manejo de tecnología básica e interés por el desarrollo de negocio.

A top-down view of a study desk with a laptop, tablet, coffee, and hands working. The scene is bathed in a blue light. A silver laptop is open in the center-right, with a hand on the trackpad and another on the keyboard. To its left is a tablet being held by a hand. In the top-left, hands are using a blue pen on a tablet. A white coffee cup sits in the center. A ruler and sticky notes are on the right. The text 'PROGRAMA DE ESTUDIOS' is overlaid in white on a blue background at the bottom.

# PROGRAMA DE ESTUDIOS

---

## MODULOS

### **01** Introducción al eCommerce y Transformación Digital

Situación y tendencias del ecommerce en el mundo, la región y Argentina.  
La toma de conciencia de las distintas transformaciones, que necesitamos llevar a cabo antes de iniciarnos en el canal.  
El impacto que se generará en nuestras organizaciones, en cuanto al negocio, las personas y los procesos. Conformación de equipos de trabajo.

### **02** 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.

### **03** Marketing Digital

Consideraciones para definir tu estrategia y cómo va a impactar en la organización.  
Tráfico Orgánico (SEM) e Inorgánico (SEO)  
Cómo armar campañas en redes sociales y Google. Email marketing.

### **04** 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.

## 05 Logística

En qué momento tengo que evaluar la logística en mi proyecto. Metodologías y formas de envíos. Conocer los diferentes actores del mercado. El impacto de la tecnología en la logística. Cómo evaluar y medir la logística, para una mejor experiencia de compra.

## 06 Métricas y prácticas del negocio

Aprender las principales métricas, para evaluar el negocio. Valoración financiera de mi proyecto. Marketplace – Negocios complementarios. Evaluar las mejores prácticas para comenzar a vender por Mercado libre.

**3 clases magistrales de líderes de la industria nacional.**

## 07 Omnicanalidad 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.





**DOCENTES**

**Patricia JEBSEN**

Gte. Omnicanalidad  
CENCOSUD

**Gustavo SAMBUCETTI**

Director  
GOFORCOMMERCE

**Mateo NAVARRA**

Co Founder LOCUS

**Daniel SARDEN**

Gte Comercial  
ANDREANI /  
Dir. CACE Región Sur

**Pablo GARCIA**

Coord. Ecommerce  
CASA LUCAIOLI SA

**Adolfo SCHRÖDER**

eCommerce Mgr  
TIENDALANUEVA.COM

**Pablo DI CARLO**

Director  
AGENCIA 365



**Miguel A. HERNANDEZ**

Socio Gerente  
SYNTAXIS SRL

**Bruno PALMIERI**

Presidente ABAKO

**Maximiliano RODRIGUEZ**

NEXO SMART

**Los principales referentes del  
sector local y regional junto  
con docentes de la UNS**

**Sebastian BECERRA** **Gastón CABRERIZO**

UNS

Gerente

ANIMALL.COM.AR

**Gastón RIZZO**

Abogado CACE



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS  
DE LA ADMINISTRACION

---

## HORARIOS

Jueves y Viernes de 18:00Hs a 21: 00Hs.

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

---

## CAMPUS

Campus Palihue / UNS

**25 Encuentros**  
**75 horas entre teoría y práctica**

---

**20% de  
BONIFICACIÓN  
PROMOCIÓN por  
PAGO CONTADO**

hasta: **10/08**

---

## VALOR

## Beneficios

- Bonificación del 20% por pago contado (no acumulable con otros beneficios)
- Socios CACE, docentes y alumnos UNS: 20% Descuento en valor cuotas (no acumulable con otros beneficios)

**3 cuotas de \$ 4.000**  
**Inversión final \$ 12.000**

---

## CERTIFICACION

- Se entregará certificado con asistencia superior al 75%
- Confección de trabajos prácticos de cada módulo.

**INFORMES E INSCRIPCION:**

**0291 4595132**

**[extension\\_administracion@uns.edu.ar](mailto:extension_administracion@uns.edu.ar)**

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



Departamento de Ciencias de la Administración

