**Programa de capacitación en Comercio Electrónico**

**y Marketing Digital**

***Presentación:***

El curso de Capacitaciones Profesionales en Ecommerce y Marketing Digital, ofrecido por la el CEA (Centro de Estudios de Administración) de la Universidad Nacional del Sur (UNS), brinda una introducción clara y concisa a los fundamentos esenciales para el desarrollo y gestión de proyectos de comercio electrónico. Durante el curso, los participantes adquirirán habilidades para analizar el mercado en línea y comprender la importancia de los componentes tecnológicos, así como dominar las claves logísticas y los métodos de pago en este entorno dinámico.

Además, los estudiantes aprenderán a aplicar diversas herramientas de marketing digital en todas las etapas del funnel de ventas o de marketing, permitiéndoles mejorar la eficacia de sus estrategias y alcanzar un mayor éxito en sus proyectos comerciales en línea.

***Objetivo General:***

Capacitar a los participantes en los pasos y tareas necesarias para establecer una presencia efectiva de un negocio en la web y crear un plan de trabajo para implementar o gestionar una tienda digital.

***Objetivos Específicos:***

1. Analizar el mercado digital y tomar decisiones fundamentadas para seleccionar la mejor opción de plataforma (Marketplace, Tienda Online, Sitio Web, Redes Sociales) para su negocio.

2. Generar un Plan de Acción completo para implementar un proyecto de Ecommerce desde cero.

3. Adquirir las habilidades necesarias para planificar y ejecutar un proyecto de comercio electrónico.

4. Entender los procesos y actividades esenciales para establecer una presencia efectiva en la web para un emprendimiento o negocio.

***A quiénes va dirigido:***

* Personas con responsabilidad por proyectos en Internet que deseen perfeccionarse y mantenerse al día con las últimas tendencias y herramientas.
* Emprendedores y líderes de negocios tradicionales que buscan expandir su presencia en línea y capitalizar el potencial del comercio electrónico.
* Profesionales o aspirantes a profesionales en áreas de marketing, comunicación, publicidad y ventas que buscan especializarse en estrategias digitales.
* Profesionales de agencias y consultoras interesadas en ampliar su conocimiento en marketing digital y comercio electrónico para ofrecer soluciones más completas y efectivas a sus clientes.

Está dirigida a profesionales de marketing, comunicaciones, relaciones públicas y áreas relacionadas que buscan mejorar sus habilidades en community manager y producción de contenidos. También es adecuado para estudiantes y aquellos que buscan cambiar de carrera hacia estos campos.

***Forma de dar la capacitación:***

El curso se impartirá a través de clases presenciales que combinarán, actividades prácticas, estudios de casos y debates. Se fomentará el aprendizaje colaborativo mediante la participación activa en clase, consultas y correos electrónicos.

***Forma de evaluación:***

La evaluación será continua, considerando la asistencia, participación en clases y entrega de trabajos prácticos. Además, se realizará una evaluación final integradora que consistirá en la presentación y defensa de un proyecto individual o grupal. Para obtener la certificación, los participantes deberán contar con al menos el 70% de asistencia al curso.

***Duración del curso:***

La duración total del curso será de 40 horas, distribuidas en 16 clases.

Las clases se llevarán a cabo los días martes y jueves de 18 a 20:00 hs en DCA – Campus Palihue

***Temario:***

Módulo 1: Fundamentos del Comercio Electrónico

* Introducción al comercio electrónico
* Datos del comercio electrónico hoy.
* Consumidor online expectativas y comportamiento
* Modelos de negocio en línea

Módulo 2: Creación y Gestión de Tiendas en Línea

* Elección de plataformas de comercio electrónico
* Gestión de productos y catálogos en línea
* Proceso de compra y pago seguro: experiencia de usuario (UX/UI)
* Elementos de la tienda online

Módulo 3: Analítica y Optimización

* Herramientas de analítica web
* Interpretación de datos y KPIs
* Optimización de la conversión (CRO)
* A/B testing y mejora continua

Módulo 4: Logística y Gestión de Inventarios

* Proceso de gestión de pedidos y envíos
* Alianzas con proveedores logísticos
* Gestión eficiente de inventarios
* Logística inversa y atención al cliente

Módulo 5: Aspectos Legales y Éticos VER TEMAS

* Legislación aplicada al comercio electrónico
* Protección de datos y privacidad
* Contratos y términos de servicio
* Ética en el comercio electrónico

Módulo 6: Introducción al marketing.

* El concepto de marketing. Sus etapas y su evolución hasta la actualidad.
* Microambiente y macroambiente de una organización.
* La incidencia del entorno en la aplicación de herramientas comerciales.
* Marketing estratégico: Comportamiento del Consumidor. Segmentación de Mercados. Posicionamiento. Sistemas de Información del Marketing (SIM) e Investigación de Mercados.
* Marketing táctico u operativo: Producto/Servicio. Precio. Comunicación. Canales de Distribución o Plaza.
* Planificación de Marketing

Módulo 7: Marketing Digital

* Introducción, Fundamentos y evolución del Marketing Digital
* SEO (Optimización de Motores de Búsqueda): Principios básicos, evolución del SEO y Herramientas SEO y seguimiento de métricas/ Investigación de palabras clave y análisis de competencia/ Optimización on-page y off-page
* Estrategia de Contenidos y Copywriting: Creación de contenido, copywriting, Blogging y storytelling digital /Herramientas y plataformas de gestión de contenido
* SEM (Marketing en Motores de Búsqueda): Campañas de Google Ads: búsqueda, display y video/ Estrategias de puja y calidad del anuncio/Retargeting y remarketing
* Redes Sociales: Estrategias de publicidad, Campañas, Segmentación de audiencia y análisis de resultados / Herramientas de gestión de publicidad en redes sociales.Influyentes en Redes sociales

Módulo 8: Email Marketing

* Campañas de email marketing
* Listas de suscriptores y segmentación
* Herramientas de automatización y flujos de trabajo
* Métricas y análisis de rendimiento en email marketing

Proyecto Final: Desarrollo de un proyecto de Comercio Electrónico

[Días de dictado y módulos correspondientes](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1QgeX_LRfqewRo9aTFap5Qfj3pigbofd4Zg94ZeH9BsM/edit#gid=0)

Docentes:

Mg. Mario Litterio

Lic. Karina Machado

Mg. Gustavo Silva

Mg. Esteban Nantes

Dr.Julio Corenfeld ( legales)

Días: Martes y Jueves