DIPLOMADO EN COMERCIO ELECTRÓNICO
PROGRAMA DE FORMACION EN NUEVAS TECNOLOGIAS APLICADAS A LOS NEGOCIOS Y TRABAJO

DIPLOMADO EN COMERCIO ELECTRÓNICO PROGRAMA DE FORMACION EN NUEVAS TECNOLOGIAS APLICADAS A LOS NEGOCIOS Y TRABAJO 1
DIRIGIDO A 2
OBJETIVOS 2
ESTRUCTURA DE CADA MÓDULO 2
HABILIDADES A DESARROLLAR 2
REQUERIMIENTOS 3
RESUMEN CONTENIDO TEMÁTICO 3
PROGRAMA 3
CONTENIDOS 3
TRABAJO PRÁCTICO: ARMADO DE UN PLAN DE E-NEGOCIOS 5
CRONOGRAMA Y PLAN DE ACTIVIDADES 7
CONTENIDOS DESARROLLADOS DE LOS MODULOS DEL DIPLOMADO 9
MÓDULO UNO: CÓMO VENDER POR INTERNET / CIRCUITOS, LOGÍSTICA, MEDIOS DE PAGO EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO 9
MÓDULO DOS: NEGOCIOS Y COMERCIO ELECTRÓNICO /MARKETING POR INTERNET 10
MÓDULO TRES: MODELOS DE NEGOCIOS DEL CE / PLAN DE NEGOCIOS 11
TALER TRABAJO FINAL: PLAN DE NEGOCIOS / PLAN E-NEGOCIOS 12
PLATAFORMA DE AULA VIRTUAL Y TRABAJO COLABORATIVO 14
APROBACIÓN 14
CUERPO DOCENTE TITULARES 18
CUERPO DOCENTE INVITADOS CLASES MAGISTRALES 18
DIRECTOR DEL DIPLOMADO 26

El manejo de las nuevas herramientas, la tercerización de tareas, un cuarto canal disponible como Internet, el Comercio Electrónico y el uso de las nuevas tecnologías aplicadas al trabajo y los

negocios pasan a ser actividades de excelencia para todas las industrias y principalmente, en la prestación de servicios y comercialización de producto.

DIRIGIDO A

Gerentes de marketing o personal comercial de pequeñas y medianas empresas que estén realizando transacciones online y de todas aquellas empresas que planeen implementar esta nueva modalidad de negocios. Empresas Pymes o emprendedores interesados en conocer las claves y aspectos técnicos-comerciales de una estrategia de ventas por Internet

OBJETIVOS

- Facilitar conocimientos en comercio y negocios electrónicos como ventaja competitiva en cualquier sector de la economía
- Conocer los recursos y herramientas que ofrece Internet para crear sinergías con los canales tradicionales, comercializar productos o servicios y generar nuevos clientes.
- Poder diseñar un plan de acción para implementar políticas de ebusiness en un negocio o emprendimiento

Durante el curso los participantes recibirán capacitación sobre el uso de las herramientas y técnicas de Comercio Electrónico y practicarán su aplicación en casos reales a través de ejercicios que les permitan identificar su utilidad, detectar los obstáculos y cómo superarlos.

ESTRUCTURA DE CADA MÓDULO

La estructura del curso se organiza en unidades didácticas con aplicación práctica y presentación de casos de éxito local y regional. Cada unidad didáctica está formada, a su vez, por unidades menores de conocimiento adecuadamente estructuradas: vídeos, ejercicios prácticos, bibliografía complementaria, actividades de autoevaluación, conceptos clave, etc.

Los alumnos en forma individual o en equipos de trabajo resolverán consignas y/o tareas durante la cursada:

- Análisis y desarrollo de los casos seleccionados. Se busca que el alumno pueda realizar un análisis crítico a la luz de la bibliografía y documentación online propuesta por el docente; y, el material de apoyo de las exposiciones del docente e invitados

Los medios utilizados están de acuerdo con el perfil de los alumnos Es importante destacar que siempre se prioriza el proceso educativo y la interactividad entre los diferentes actores (docentes / educandos / tutores)

HABILIDADES A DESARROLLAR

- ✓ Capacidad de análisis crítico de casos reales de negocios basados en Internet.
- ✓ Reconocer oportunidades y detectar amenazas del mundo de Internet
- ✓ Adquirir nuevos conceptos y habilidades de los servicios tecnológicos y de telecomunicaciones
- ✓ Desarrollar la capacidad innovadora aplicada a Internet para lograr aptitudes de

    - Autogestión
    - Entrenamiento
    - Auto-evaluación

REQUERIMIENTOS

Conocimientos básicos de uso PC e Internet a nivel usuario. Acceso a un PC y conectividad mínima de una hora diaria durante la cursada.

RESUMEN CONTENIDO TEMÁTICO

Han sido seleccionados para demostrar la importancia de Internet como herramienta para hacer negocios y como generador del cambio en la forma de hacer negocios: tomando en cuenta dos variables relacionadas entre sí ***"Internet en los negocios y los negocios en Internet"***

- ✓ Aspectos generales de Internet, Comercio y Negocios Electrónicos
- ✓ Creación y/u optimización de una empresa basada en Internet y las nuevas tecnologías para trabajar.
- ✓ Factores de éxito en iniciativas empresariales sobre Internet
- ✓ Claves para el éxito en el uso de las nuevas tecnologías
- ✓ Modelos de negocio por Internet y sus características principales
- ✓ Análisis de casos de éxito
- ✓ Benchmarking y la red, fuente de información y guía
- ✓ Como realizar un Plan de Negocio
- ✓ Análisis de Costos
- ✓ Primeros pasos y aspectos importantes del Plan de implementación
- ✓ Aspectos legales, impositivos y logísticos a tener en cuenta

PROGRAMA

El diplomado está conformado por módulos presenciales y virtuales con una duración total de 120 horas divididas en **60 horas de clases presenciales** (6 clases presenciales, un taller práctico y una clase magistral)

40 horas de un ciclo online a través de la plataforma virtual y **20 horas de trabajo grupal final**

CONTENIDOS

1. CICLO DE CAPACITACIÓN ONLINE

Está conformado por 4 cursos online, (duración total: 40 horas cátedra asincrónicas que el alumno las programa de acuerdo con sus tiempos), a realizarse a través de la Plataforma Online de Aula Virtual y Trabajo Colaborativo, a saber:

- **ABC de la Economía Digital:** Principios y tendencias. Teletrabajo. Comercio Electrónico. Negocios Electrónicos. Diferencias entre Comercio y Negocios Electrónicos. Gobierno Electrónico. Nuevos Modelos de Negocios (B2B, B2C, etc.).
- **Claves del éxito de los Negocios por Internet:** Tasa de Conversión. Desarrollo de Canales Alternativos. Decisión de Compra Online. Orientación al Cliente: Web 2.0.
- **Elementos Vitales para tener un Negocio Online:** Tecnología, Marketing, Logística y Operaciones.
- **Introducción al Marketing en Buscadores y Posicionamiento Web:** SEO (Search Engine Optimization) y SEM (Search Engine Marketing).

El objetivo de esta actividad es que los alumnos alcancen la siguiente instancia, que se desarrolla en formato presencial, compartiendo un nivel básico de conocimientos sobre la temática.

Por consiguiente, todos los inscriptos tienen que cumplir con la totalidad de los cursos online y con las actividades contempladas en ellos, como condición para participar de las clases presenciales del Diplomado en Comercio Electrónico.–El cumplimiento de este requisito será supervisado por un docente tutor a través del panel de control de la Plataforma.

Desde el inicio del curso y acceso a la Plataforma, los alumnos tienen un plazo de una semana por cada curso online que comprende contenidos, consignas y otras actividades incluidas en ellos.

Se incluye a continuación el cuadro con la síntesis de contenidos:

CICLO DE CAPACITACIÓN ONLINE: CÓMO HACER NEGOCIOS POR INTERNET				
Tipo/Nombre de Actividad	**Curso #1**	**Curso #2**	**Curso #3**	**Curso #4**
	ABC de la Economía Digital y las Nuevas Tecnologías	**Claves de Éxito de un Negocio por Internet**	**Elementos Clave para tener un Negocio Online**	**Marketing en Buscadores & Posicionamiento Web**
Contenidos	Principios y tendencias. Teletrabajo. Comercio Electrónico. Negocios Electrónicos. Diferencias. Gobierno Electrónico. Nuevos Modelos de Negocios.	Tasa de Conversión. Desarrollo de Canales Alternativos. Decisión de Compra Online. Orientación al Cliente: Web 2.0.	Tecnología, Marketing, Logística y Operaciones	SEO (Search Engine Optimization) y SEM (Search Engine Marketing).
Duración	10 horas cátedra	10 horas cátedra	10 horas cátedra	10 horas cátedra
Método	Online	Online	Online	Online
Lugar	Plataforma Online de Aula Virtual y Trabajo Colaborativo	Plataforma Online de Aula Virtual y Trabajo Colaborativo	Plataforma Online de Aula Virtual y Trabajo Colaborativo	Plataforma Online de Aula Virtual y Trabajo Colaborativo

CLASES PRESENCIALES

- **Módulo #1: Cómo vender por Internet:** Circuitos, logística y mecanismos de pago en el comercio electrónico. Distribución y Logística: Particularidades y requisitos. Precios y plazos de entrega. Proveedores de Servicios Logísticos. Componentes de un sistema de comercio electrónico. Soluciones, servicios y plataformas. Medios de pago online, offline e híbridos. Implementación. Seguridad en las transacciones.

- **Módulo #2: Marketing Digital:** Nociones básicas de Marketing. Estrategias de marketing. Herramientas y recursos de marketing en internet. Marketing en Buscadores y Posicionamiento Web. Email Marketing y Comunicación Web. Marketing en Redes Sociales y Social Media. Buenas Prácticas. Administración de las relaciones con el Cliente. Inteligencia de Negocios en Internet.

- **Módulo #3: Modelos de negocios del comercio electrónico:** Armado del Plan de e-Negocios e implementación práctica. Modelos de Negocios. Armado de un plan de negocios. Análisis FODA. Análisis y definición de mercado. Estructura Organizacional.

Durante el desarrollo de los módulos, cada docente podrá presentar ejercicios en clase, relacionados con las temáticas específicas del módulo que le haya sido asignado.

Módulo #4: TRABAJO PRÁCTICO - ARMADO DE UN PLAN DE E-NEGOCIOS

Los alumnos deben armar un plan de negocios electrónicos donde puedan aplicar efectivamente los conocimientos adquiridos.

CLASES MAGISTRALES

Dos clases magistrales por modulo sincrónicas a cargo de docentes invitados en cada temática

- Aspectos legales de los negocios por Internet
- Seguridad y Generación de Confianza
- La logística y operaciones de transacciones virtuales
- Buenas Prácticas de los Negocios por Internet
- Consejos y Buenas Prácticas en la implementación de Medios de Pagos y Sistemas de Prevención de Fraudes
- Consejos y Buenas Prácticas en la Implementación de una Plataforma de Comercio Electronico
- Consejos y Buenas Prácticas en la Implementación de un Sistema de Logística para Comercio Electronico
- Consejos y Buenas Prácticas para Generar una Experiencia de Compra Positiva
- Como Pasar del Offline al Online en Empresas Multicanales

- Entre otras temáticas a definir por el Director del Diplomado

TALLERES PRÁCTICOS*

Dos por modulo sobre casos de estudio a discutir a través de videoconferencias sincrónicas con posterior debate, las temáticas que abordarán son:

- Estrategias para Aumentar la Tasa de Conversión de nuestro Canal Online
- Estrategias de optimización de mis campañas de Marketing en Buscadores
- Pasos y consejos para el armado de una Campaña de Email Marketing Efectiva
- Pasos y consejos para el armado de una Campaña de Marketing en Buscadores
- Análisis y Estudio de Casos de Éxito Locales y Regionales
- Entre otras temáticas a definir por el Director del Diplomado

(*) Dependiendo de lo que establezca la Dirección del Diplomado podrá realizarse al final del mismo un Workshop intensivo de Jornada Completa (8 horas presenciales). En caso de realizarse esta actividad solo se dictarán dos talleres prácticos

SÍNTESIS DE CONTENIDOS DEL DIPLOMADO

DIPLOMADO EN COMERCIO ELECTRÓNICO				
	Módulo #1	**Módulo #2**	**Módulo #3**	**Módulo #4**
Tipo/Nombre de Actividad	**Cómo Vender por Internet: Circuitos, Logística, Medios de Pago en el Comercio Electrónico**	**Marketing Digital**	**Modelos de Negocios del Comercio Electrónico**	**Armado del Plan de e-Negocios**
Contenidos	Logística y Operaciones. Soluciones de comercio electrónico. Sistemas de pago. Seguridad en las transacciones.	Nociones básicas de Marketing. Estrategias. Herramientas y recursos. Buenas prácticas.	Armado del plan de negocios. FODA. Análisis y Definición de Mercado. Estructura Organizacional.	Trabajo Práctico: Armado de un plan de e-Negocios.
Duración	14 horas cátedra	14 horas cátedra	14 horas cátedra	14 horas cátedra
Método	Presencial	Presencial	Presencial	Presencial
Horario	Jueves de 18 a 22 hs Viernes, de 18 a 22 hs. Sábado, de 9 a 13 y de 14 a 16hs.	Jueves de 18 a 22 hs Viernes, de 18 a 22 hs. Sábado, de 9 a 13 y de 14 a 16 hs.	Jueves de 18 a 22 hs Viernes, de 18 a 22 hs. Sábado, de 9 a 13 y de 14 a 16 hs.	Jueves de 18 a 22 hs Viernes, de 18 a 22 hs. Sábado, de 9 a 13 y de 14 a 16 hs.