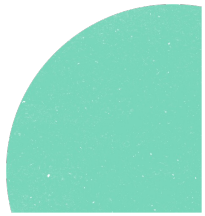




E-Commerce Specialist





Descripción general



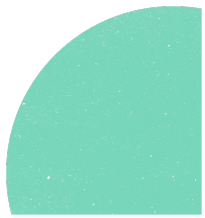
Acerca del curso

- Este curso está destinado principalmente a profesionales y emprendedores que buscan iniciar y/o potenciar la presencia comercial de su empresa en el mundo digital. Este curso está diseñado como un viaje de aprendizaje recorriendo la cadena de valor del comercio electrónico, desde la definición de la estrategia de negocios hasta la operación logística y la atención al cliente. El curso está estructurado en 6 módulos, con una duración total de 60 horas cronológicas, distribuidas en 10 semanas. Para aprobar el alumno debe cumplir satisfactoriamente los requisitos académicos (evaluación sobre 4,0) y tener al menos 80% de asistencia

Objetivos del curso

1. Generar aprendizaje sobre el proceso E-Commerce de punta a punta.
2. Analizar la interdependencia de la estrategia de negocio, Estrategia Comercial, Estrategia Digital e E-Commerce.
3. Dar las herramientas que permita a los alumnos crear sus tiendas de comercio electrónico
4. Evaluar los costos y beneficios de pertenecer a un marketplace
5. Identificar los elementos relevantes para tomar decisiones sobre logística
6. Conocer y elaborar un plan de marketing para e-commerce
7. Evaluar y analizar desempeño de campañas
8. Aplicar en un proyecto integrado todo el contenido del curso





Descripción general



Metodología

Durante el desarrollo de todo el programa de estudio, las sesiones de clases serán diseñadas y ejecutadas usando una o varias metodologías de aprendizaje activo, según la pertinencia que tenga cada una con el objetivo de aprendizaje específico del módulo y la sesión. Todas y cada una de estas metodologías buscan instalar las prácticas del "Learning by Doing".

Entre las metodologías a trabajar están el Aprendizaje Basado en Proyecto (ABP), el Aprendizaje Invertido y el Aprendizaje Basado en Equipo. Todas las sesiones incluyen 2 profesores por aula y el sistema de evaluación está basado en la autoevaluación, la co-evaluación y el diseño de una bitácora de aprendizaje.

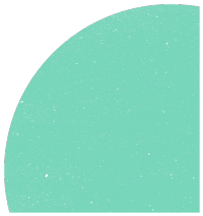
El curso está compuesto de seis módulos, los primeros cinco buscan instalar conceptos a partir de actividades prácticas y el sexto es un proyecto integrado para crear un e-commerce.

Horarios y duración

La institución se reserva el derecho de asignar a los estudiantes a cualquiera de los horarios propuestos a continuación y al matricularse se entiende que el estudiante acepta esta condición.

Grupo	Horario	Días de clases	Fechas inicio y término estimadas
1	19:00 a 22:10 hrs.	Lu-Mi o Ma - Ju	7 de agosto – 31 de Octubre
2	19:00 a 22:10 hrs.	Lu-Mi o Ma - Ju	7 de agosto – 31 de Octubre





¿Qué vas a aprender?

Dale un vistazo al contenido:



Módulo I: Contexto Estratégico

Este es un módulo introductorio, donde el objetivo es comprender el escenario empresa donde se desplegará un proyecto de comercio electrónico y comprender la interdependencia de los distintos tipos de estrategia (Negocios, Comercial, Digital). Además, presenta la cadena de valor completa del e-commerce con el propósito de tener una visión global del proceso.

Módulo II: Tienda Digital y medios de pago

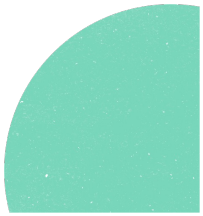
En este módulo se revisará alternativas tecnológicas para crear una tienda digital y se presentan las condiciones de infraestructura tecnológicas mínimas que se requieren para tener un despliegue de tienda adecuado. Se presentarán los pro y contra de ser parte de un Marketplace como alternativa a tener tienda propia. Finalmente, se presentan alternativas de medios de pago que se pueden integrar a las tiendas.

Módulo III: Logística para E-commerce

En este módulo se conocerán los elementos claves del proceso logístico, tanto interno como externo, para tener un e-commerce exitoso.

Incluye una revisión de la cadena logística desde la etapa de importación de productos y presentaremos los mínimos necesario en cuanto a gestión de inventarios, sistemas de venta, transporte, etc.

Se presentará el modelo fulfillment de logística como alternativa al modelo tradicional. Se analizará el costo y beneficio de ambas alternativas, además de presentar algunas alternativas que hay en el mercado.



¿Qué vas a aprender?

Dale un vistazo al contenido:



Módulo IV: Marketing para Ecommerce

En este módulo revisaremos todo lo referente a marketing estratégico (segmentación y posicionamiento) así como las decisiones de marketing operativo como fijación de precios, política de descuentos y campañas publicitarias. También revisaremos lo más relevante de content marketing y herramientas para automatizar campañas. Todo en el contexto de un proyecto de e-commerce.

Módulo V: Experiencia de Usuario para Ecommerce

En este módulo se busca conocer y entender conceptos, elementos e importancia de UX asociados a la creación de una tienda digital. Además, comprender las consideraciones para definir una estrategia de experiencia de usuario.

Módulo VI: Métricas y Analítica

En este módulo comenzaremos revisando el funnel de ventas en un entorno digital, los principales conceptos de conversión en cada etapa del funnel. Presentaremos las principales métricas utilizadas para evaluar desempeño en el comercio electrónico. Conoceremos algunas herramientas tecnológicas para hacer analítica digital.

Módulo VII: Proyecto Integrador

En este módulo repasaremos los conceptos presentados en los módulos anteriores y pondremos en práctica lo aprendido diseñando un proyecto de comercio electrónico de punta a punta.

El objetivo de este módulo es integrar conocimiento y aplicarlo a una situación real.

Al finalizar este curso podrás...



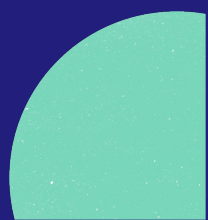
Construir tu tienda digital

Este programa de estudio está diseñado para que todos los alumnos puedan crear su tienda digital, evaluar alternativas de proveedores tecnológicos e identificar las condiciones básicas (tecnológicas y de gestión) que se requieren para un despliegue adecuado.



Gestionar con visión integral

La tienda digital es la parte observable del comercio electrónico, que sin duda tiene sus desafíos, sin embargo, se debe tener en cuenta muchos otros factores y este curso te prepara para comprender las áreas más relevantes donde debes tomar buenas decisiones. Logística, Publicidad, Descuentos, entre otras.



Ventajas de tomar este curso

Los principales beneficios de ser becado en el curso E-commerce Specialist:

- Tendrás una formación eminentemente práctica, aprenderás haciendo.
- Nuestras clases están diseñadas en tres tiempos: Presentación de contenido, ejercicio práctico y espacio de reflexión colectiva.
- Conocerás casos reales de comercio electrónico de empresas pequeñas, medianas y grandes.
- Aprenderás a construir tu tienda digital integrándola con los principales medios de pago.
- Aprenderás que elementos a tomar en consideración para decidir sobre la logística de tu e-commerce.
- Conocerás técnicas de marketing que harán más efectiva tus campañas.
- Comprenderás que el comercio electrónico comprende un amplio abanico de decisiones y por tanto requiere una dedicación profesional.





Postula en

www.becascapitalhumano.cl

