

# Diplomado en Comercio Electrónico

Presencial apoyada en el modelo PAT



## PRESENTACIÓN

La penetración de internet en nuestro país ya alcanzó niveles similares a los de medios tradicionales como la radio y la prensa, luego resulta impensable una estrategia de mercadeo que no incluya a internet como medio de promoción de productos y servicios.

De acuerdo con lo anterior, los gerentes comerciales de hoy, no solo deben estar preparados en la administración de una fuerza de ventas y las últimas técnicas de negociación, sino también en cómo desarrollar canales como el comercio electrónico que complementen sus estrategias comerciales. Los gerentes de mercadeo, por otro lado, deben conocer las nuevas posibilidades que ofrecen los medios digitales para promover productos y servicios y afianzar las relaciones con sus clientes. Todo esto y más se tratará en profundidad en el Diplomado en Comercio Electrónico y Marketing Digital para Gerentes Comerciales.

## OBJETIVOS DEL PROGRAMA

### GENERAL

Comprender la gestión del comercio electrónico en los negocios digitales identificando elementos de promoción y comunicación de productos y servicios a través de medios electrónicos.

### ESPECÍFICOS

- Identificar distintos modelos de negocio y formas de ingresos que pueden originarse por el uso de internet como extensión de negocios actuales o nuevos emprendimientos.
- Evaluar las ventajas de los canales electrónicos frente a los canales tradicionales como complemento a la gestión comercial.
- Conocer las características del consumidor on-line en la búsqueda de adecuadas estrategias comerciales.
- Valorar los componentes de un proyecto de comercio electrónico teniendo en cuenta la logística, los medios de pago, la tecnología, hasta el servicio al cliente.
- Aprender a utilizar las redes sociales, buscadores, influenciadores y en general los recursos digitales en la promoción de un producto o servicio a través de internet.

## PERFIL DEL INTERESADO

- Asociados a la cámara colombiana de comercio electrónico
- Emprendedores en Latinoamérica que desean iniciar un negocio propio en internet.
- Líderes comerciales y administrativos de empresas que actualmente tienen una estrategia de comercio electrónico y desean capacitarse para mejorar sus resultados.

## METODOLOGÍA

Este es un diplomado presencial con una duración total de 110 horas, distribuidas en 4 sesiones semanales de 4 horas cada una.

Cada sesión será guiada por un conferencista experto en la materia, pero con alta participación del estudiante. Durante cada uno de los módulos los docentes guiarán la construcción de un proyecto de emprendimiento en comercio electrónico y marketing digital con la ayuda de varias matrices de negocio que le permitirán al estudiante encaminarse en el uso práctico de los conocimientos adquiridos.

Al finalizar las sesiones académicas, los estudiantes socializarán los proyectos desarrollados frente a sus compañeros y al docente coordinador del diplomado, recibiendo la retroalimentación propositiva del trabajo realizado, orientando la experiencia de emprendimiento en marketing digital.

## Módulo

## Contenido

## Intensidad

<b>1</b> ENTENDIENDO EL E-COMMERCE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Crea tu Modelo de negocio para el comercio electrónico</li><li>• B2B, B2C Otros, otros Modelos e-commerce: Marketplace, Social media Commerce</li><li>• Customer journey en el eCommerce</li><li>• Branding para el comercio electrónico</li><li>• Cómo escoger el mejor dominio para tu tienda virtual</li><li>• Anatomía de una página de inicio ganadora</li><li>• Anatomía de página de productos</li><li>• Páginas complementarias (garantías, políticas, servicio)</li></ul>	<b>12 horas</b>
<b>2</b> ESTUDIO DE MERCADO ONLINE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Creación de Matriz de palabras Clave</li><li>• Estudio de la competencia</li></ul>	<b>8 horas</b>
<b>3</b> ESTRATEGIA DEL E-COMMERCE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Definición de Objetivos y OKR's</li><li>• Identificación y Evaluación de plataformas y alternativas de Desarrollo</li><li>• Fundamentos de SEO para el comercio electrónico</li><li>• Selección de Pasarelas de Pago</li></ul>	<b>20 horas</b>
<b>4</b> SELECCIÓN DE MODELO DE DISTRIBUCIÓN	<ul style="list-style-type: none"><li>• Modelos de distribución</li><li>• Omnicanalidad</li><li>• Sinergias de la tienda online y la tienda física</li><li>• Logística cross-border- Principios de gestión del cliente post-venta (énfasis en logística)</li><li>• Oportunidades para Negocios Cross-Border</li><li>• Logística inversa: límites, alcances y definición de términos y condiciones para el proceso de devoluciones- Principios de gestión del cliente post-venta (énfasis en logística)</li><li>• Comparativo de proveedores en Latinoamérica y Estados Unidos</li></ul>	<b>8 horas</b>
<b>5</b> SERVICIO AL CLIENTE APLICADO AL COMERCIO ELECTRÓNICO	<ul style="list-style-type: none"><li>• Modelos de servicio al cliente para el comercio electrónico</li><li>• Plataformas para la administración del servicio al cliente</li></ul>	<b>4 horas</b>
<b>6</b> COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA PRÁCTICA	<ul style="list-style-type: none"><li>• Alternativas de Infraestructura Tecnológica para el e-Commerce</li><li>• Ventajas y desventajas de cada alternativa.</li><li>• Construcción de una tienda con CMS's: Planes, módulos,</li><li>• Integración con Google Analytics y Google Search Console</li><li>• Integración del catálogo de productos con Facebook, Instagram y Google Shopping</li><li>• Integración con pasarelas de pago y proveedores de logística.</li><li>• Ejemplos de tiendas ideales</li></ul>	<b>24 horas</b>
<b>7</b> MARKETING PARA EL COMERCIO ELECTRÓNICO	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing de contenidos para el e-commerce</li><li>• CRMs aplicados al comercio electrónico</li><li>• Email marketing</li><li>• WhatsApp Business</li><li>• Social Media Marketing</li><li>• Social Ads</li><li>• Google Ads: Campañas para Red de Búsqueda, Red de Display, Shopping y Red de Video</li></ul>	<b>28 horas</b>
<b>8</b> ASPECTOS LEGALES JURÍDICOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO	<ul style="list-style-type: none"><li>• Generalidades de la contratación de equipos de trabajo</li><li>• Marco constitucional, Ley de comercio electrónico</li><li>• Ley 663 de 200 y otras leyes</li><li>• Estatuto del consumidor</li><li>• Habeas Data</li><li>• Propiedad intelectual e industrial</li></ul>	<b>6 horas</b>

## EQUIPO DOCENTE

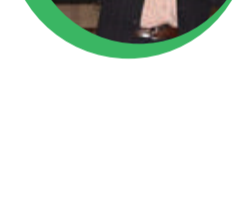
Expertos en esta área del conocimiento



### JUAN CARLOS LOAIZA B COORDINADOR ACADÉMICO

Líder metodológico del Consultorio para el Comercio Electrónico de la Universidad Ean. Comunicador social - Periodista con amplia experiencia en emprendimiento y su relación con las nuevas tecnologías. Profesor de la Universidad Externado de Colombia, Pontificia Universidad Javeriana, Universidad Central y Santo Tomás. Conferencista especializado en temas digitales y medios de pago electrónicos. Ha sido socio y fundador de varias compañías: E-RA Interactive, B&P Medios, iPayments y Pagueatiempo.com. También ha participado como mentor y asesor en el programa Apps.co y actualmente es el Líder metodológico del Consultorio para el Comercio Electrónico de la Universidad Ean.

<https://www.linkedin.com/in/juancarlosloaizab>



### FERNANDO MARÍN DOCENTE

Head of Digital and Analytics. Gerente de planeación estratégica digital y habilidades en business and consumer data analysis.

Director de agencias digitales, equipos creativos y ejecutivos. Media planning y compra digital, gestión comercial.

Certificado en Marketing Digital, E-Commerce, Desarrollo de Apps y Cloud Computing.

<https://www.linkedin.com/in/fernandomarin/>



### ALEJANDRO DELGADO MARÍN DOCENTE

Áreas principales de experiencia: TIC, transformación digital, innovación, emprendimiento. Consultor y economista de economía digital, tendencias y transformación digital. Miembro de la Comisión de Economía Digital de la Cámara Internacional de Comercio. Asesor en regulación de temas TIC (Comisión de Regulación de Comunicaciones). Cofundador de [www.compraorganico.co](http://www.compraorganico.co), marketplace de productos orgánicos (2020). Cofundador de [www.happylives.co](http://www.happylives.co), marketplace de experiencias (2019).

<https://www.linkedin.com/in/alejodm/>



### GERMÁN REALPE DOCENTE

Abogado, Especialista en Derecho Informático y Nuevas tecnologías, Consultor en seguridad de la información, Delitos Informáticos, Hacking y Cloud Computing en diferentes empresas públicas y privadas en Latinoamérica. Profesor de Seguridad de la Información en Universidades como el Externado y Piloto. Participó en proyectos de comercio electrónico y cloud computing para entidades públicas y privadas. Columnista y socio de enter.co. CEO de Cloud Seguro, empresa de consultoría en temas de Desarrollo de Soluciones en la nube, hacking, privacidad y seguridad de la información.

<https://www.linkedin.com/in/germread/>



### ANDREA DEVIA DOCENTE

Ingeniera Industrial, especialista en Gerencia Logística, con experiencia en implementación de nuevos productos, servicios y modelos de Negocio, en organizaciones líderes del sector logístico del país (Servientrega y 4-72).

Ha liderado procesos de innovación a través de la implementación de nuevos sistemas de información, diseño y desarrollo de servicios alineados con nuevas tecnologías.

<https://www.linkedin.com/in/andrea-carolina-devia-9a2a8253/>



### JOHN GARCÍA DOCENTE

Profesional en ingeniería de sistemas con especialización en gerencia de proyectos y más de 16 años de experiencia en seguridad de la información, ciberseguridad y regulaciones aplicables como SOX, PCI, Privacidad de datos personales, entre otras.

Ha trabajado para compañías multinacionales como Avianca, Brinks, Alpina y KPMG; desempeñando cargos como Chief Information Security Officer (CISO) y Consultor senior.

<https://www.linkedin.com/in/johnagr/>



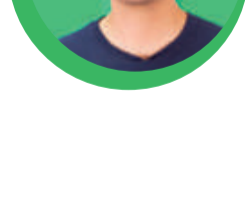
### MANUEL NEIRA DOCENTE

Magister en Inteligencia de Negocios, Especialista en Gerencia de Mercadeo. Más de 20 años de experiencia profesional en áreas de Estrategia e innovación, Investigación de mercados, Mercadeo, Comercial y Servicio al cliente. Profesional en servicios de consultoría especializada en Investigación de mercados e innovación, Mercadeo, Ventas y Analítica de negocio. Orientado a la alineación estratégica empresarial.

Experiencia en empresas como Amadeus, Grupo Dam Inversiones, Isolución. Sistemas integrados de gestión S.A., GPstrategy Ltda, BI PLANNING LTDA y ANALYTICS DATA SAS.

Actual Consultor de BID para el proyecto Factura electrónica de la Dian y de BI y Big Data para el proyecto Evertec.

<https://www.linkedin.com/in/manuel-vicente-neira-aponte-90b86725/>



### EDUARDO RINCÓN HIGUERA DOCENTE

Doctorando en Filosofía de la Universidad Autónoma de Madrid. Magister en Filosofía de la Universidad del Rosario. Filósofo y Licenciado en Filosofía. Profesor e investigador universitario en temas de Ética Ecológicas, Ética Animal y Filosofías Helenistas. Miembro del Instituto Latinoamericano de Estudios Críticos Animales. Miembro del Grupo de Investigación sobre Transiciones Socioecológicas de Madrid, España. Director del Semillero de Ética Animal del Observatorio Distrital de Protección y Bienestar Animal de Bogotá.

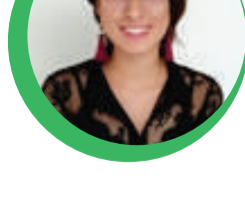
<https://www.linkedin.com/in/eduardo-rincon-higuera-36819a35>



### GUSTAVO MORENO DOCENTE

Ingeniero de Sistemas, Especialista en Ingeniería de Software. Co-Fundador & CTO de Komerica. Emprendedor, apasionado por la tecnología y los deportes. Ha trabajado en varias empresas de diferentes sectores adquiriendo gran experiencia liderando equipos de desarrollo de software. Busca aprender constantemente, participar en proyectos que brinden soluciones reales a través de la tecnología. Con Komerica espera cambiar la forma en que las personas venden sus productos por internet, digitalizar el comercio de las ciudades.

<https://www.linkedin.com/in/gusplayer>

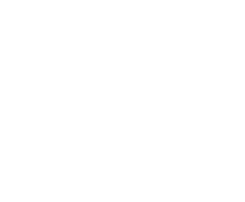


### ÓSCAR DURÁN DOCENTE

MBA, Especialista en Finanzas Corporativas. Estratega de productos digitales, con más de 13 años de experiencia investigando, diseñando y construyendo productos digitales y estrategias de crecimiento en distintos sectores: financiero, tecnología, servicios financieros, logística de última milla entre otros. Mentor de más de 25 emprendimientos digitales en Apps.co y Torrenegra Accelerate, y profesor en programas de Marketing digital en las asignaturas de estrategia digital, modelos de negocio y desarrollo de productos. Ha laborado como Director de Proyectos Especiales y de Productos Transaccionales en el Banco Popular S.A, Gerente de Estrategia y Producto en Movii - Moviiired, VP de Producto y Tecnología en Mensajeros Urbanos (start-up Colombiana de tecnología en logística de última milla).

Actualmente se desempeña como Mentor de emprendimientos digitales en Latam Torrenegra Accelerate, Mentor en Ean Impacta de la Universidad Ean y es creador de su propio Podcast llamado Xtrategia Talks.

<https://www.linkedin.com/in/duranoscarf>



### ANDREA CAROLINA MENESES DOCENTE

Profesional en ingeniería comercial con énfasis en negocios internacionales, apasionada por la experiencia de usuario. Cuenta con experiencia en entornos multiculturales laboral y personal. Ha laborado en FollowUP Bussines Intelligence como Internship y Key Account Manager - Comercial Analyst. Actualmente se desempeña en el cargo de Retail Digital Analyst en Sodimac Colombia. Posee conocimientos en: administración, marketing social media y contenidos, e-commerce, administración de portafolio y contenido backend, análisis, coaching, Excel avanzado y modelamiento en Tableau | power BI

<https://www.linkedin.com/in/ingenieramenezesandrea>



### MARÍA ALEJANDRA BUITRAGO BERJÁN DOCENTE

Abogada egresada de la Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario. Enfoca su práctica en impuestos, impuestos internacionales, estructura fiscal, estructuración de fusiones y adquisiciones, litigios tributarios, zona franca, beneficios tributarios para comercio internacional e inversión extranjera. Tiene más de seis años de experiencia en el área de derecho tributario en firmas como Abusaid Gomez & Asociados y Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero DU & Uría S.A. Actualmente se desempeña como Abogada Senior en el área de Derecho Tributario en DLA Piper Martínez Beltrán S.A.S.

## RECURSOS TECNOLÓGICOS

Uso de la plataforma Webex. Todos los docentes y estudiantes deberán tener un buen acceso a internet, sonido y cámara para poder facilitar las sesiones.

## CERTIFICADOS

La Universidad Ean emite un certificado por participación a quienes asistan al 80% de las sesiones programadas.

Los certificados se generan y entregan únicamente a aquellos participantes que hayan cumplido con la cantidad mínima de horas según requerido en la presente propuesta.

## DURACIÓN

**110 horas**

