



**CENTRUM
PUCP**

**Executive
Education**
SURCO

CURSO CORTO EDEX

E-commerce



EdEx
Executive Education Programs



**CENTRUM
PUCP**

CURSO CORTO EDEX

E-commerce



Dirigido a

Profesionales del área de marketing que quieran especializarse y desarrollar una tienda online, ejecutivos que deseen conocer los entornos digitales y la venta online, directivos que quieran ampliar sus canales de venta a través de un e-Commerce y, también, para emprendedores que quieren desarrollar ventas online.

La industria mundial del comercio electrónico se encuentra en un estado de aceleración y evolución. A medida que la población conectada del mundo continúa su crecimiento explosivo en los próximos años, se espera que el comercio electrónico en su conjunto se convierta en la nueva norma para una nueva generación de consumidores. Incluso durante el período actual de transición, aquellos con habilidades profesionales de administración de comercio electrónico ya están formando sus destinos y escribiendo sus propias historias de éxito. Las empresas y organizaciones de todo tipo y tamaño están repensando sus estrategias y cómo ejecutan sus operaciones. El e-commerce es un componente clave, o en algunos casos único, de la estrategia de comercio internacional de una organización. Muchas empresas ahora consideran que el Internet es la herramienta predeterminada para obtener, comercializar y vender productos y servicios. Aprovechan su plataforma de comercio electrónico para optimizar su cadena de suministro, mejorar la agilidad de las operaciones y mejorar la productividad empresarial.

El e-commerce se ha convertido en un canal importante para participar y recopilar datos sobre las necesidades, deseos y expectativas de los clientes de todo el mundo. Una plataforma de comercio electrónico bien implementada ofrece la capacidad de satisfacer las demandas cambiantes de los clientes de manera oportuna, lo cual es una ventaja competitiva importante. En este curso se desafía a los estudiantes a explorar las realidades e implicaciones de los negocios en Internet (es decir, el comercio electrónico) desde la perspectiva de un vendedor. Se examinan los mercados de comercio electrónico de empresa a consumidor (B2C) y de empresa a empresa (B2B). El curso presenta a los estudiantes una amplia gama de problemas de comercio electrónico para los vendedores, como base para el aprendizaje continuo en el entorno dinámico del e-commerce.

Objetivos

- 🎯 Utilizar los métodos de marketing digital en combinación con otros métodos de marketing e integrarlos en su plan de ventas.
- 🎯 Entender las necesidades de los clientes omnicanal.
- 🎯 Conocer los principales modelos de negocio ecommerce y en qué caso aplicar cada uno.
- 🎯 Comprender los principales aspectos técnicos que necesitará tu tienda online para ponerse en marcha.

Aplicar la teoría y los conceptos del e-commerce.

Estructura y Contenidos

Sesiones 1 - 2

Martes 25 de agosto

Introducción al e-commerce

- Tecnología en ecommerce: Plataformas, diseños y módulos
- Modelos de negocio en comercio electrónico
- The Pivot framework
- Desarrollo de producto

Sesiones 3 - 4

Martes 01 de septiembre

El cliente omnicanal

- El embudo de conversión
- Propuesta de valor
- Framework estratégico.
- Proyección financiera del canal
- Pasarela de pagos

Sesiones 5 - 6

Martes 08 de septiembre

Gestión de negocio y expansión en comercio electrónico

- Plan de negocio y viabilidad de comercio electrónico

Expansión en comercio electrónico

- Logística para el ecommerce
- Servicio al cliente.
- Interactuando con clientes

Sesiones 7 - 8

[Martes 15 de septiembre](#)

Marketing Digital para Ecommerce

- Fuentes de tráfico y estrategia para aumentar las ventas.
- Publicidad con Google Adwords –Facebook – compra programática
- Redes sociales para vender.
- Email Marketing para Ecommerce
- Marketing de contenidos.

Sesiones 9 - 10

[Martes 22 de septiembre](#)

Captación y analítica en comercio electrónico (Tráfico a la web)

- SEO y SEM para comercio electrónico
- Social Media y Social Commerce
- Analítica web para comercio electrónico

Sesiones 11 - 12

[Martes 29 de septiembre](#)

Gestión de tienda y escaparates online: Precio, catálogo y UX de compra

- El pricing y el margen en comercio electrónico
- La página de inicio y el catálogo de una tienda online: Categorías, Filtros, Atributos
- La página de producto y el check out como clave de venta
- Producción digital
- Diseño web
- Estructura de catálogo

Sesiones 13 - 14

[Martes 06 de octubre](#)

Tendencias, casos de éxito y claves en e-commerce

- Casos de éxito y claves de tiendas multimarca y multiproducto
- Casos de éxito y claves de marcas que usaron el ecommerce como lanzadera
- Nuevas tecnologías aplicadas al ecommerce

Sesiones 15 - 16

[Martes 13 de octubre](#)

Trabajo Aplicativo Final



Expositor



Rolando Carrasco Cuadros

El profesor Carrasco es Master of Business Administration MBA, ESADE Business School, Barcelona, España. Magíster en Administración de Empresas, Pacífico Business School, Perú. Máster en Dirección de Marketing y Ventas, CEU Business School, Madrid, España. Bachiller en Administración de Empresas, Universidad Católica San Pablo, Perú.

En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado como Gerente Corporativo de Estrategia Digital en Acceso Corp., Gerente de Ventas en Pacífico Business School, Sub Gerente de Productos Retail en HSBC Perú (Ahora Banco GNB), Jefe Comercial de Crédito Vehicular en Interbank y Jefe de Marketing e Inteligencia Comercial en La Positiva Seguros.

Actualmente es Socio y Director de Estrategia Digital en ITLand, firma consultora de estrategia y tecnología digital. Como ejecutivo corporativo y como consultor ha implementado proyectos estratégicos en diversas industrias: automotriz, banca, microfinanzas, consultoría, seguros, medios, tecnología y educación. Ha sido Profesor en el Área Académica de Marketing y TI en CENTRUM PUCP Business School.





**CENTRUM
PUCP**

**Executive
Education
SURCO**

Duración

8 semanas

Clase/Día

Martes 25 de agosto

Todos los martes (frecuencia semanal)

Hora

1era sesión : 19:00 a 20:30

Break : 20:30 a 21:00

2da sesión : 21:00 a 22:30

Modalidad

Online, aula virtual sincrónica (en tiempo real)

Inversión

S/. 1,900

Consulta por nuestros descuentos.

El código de vestimenta a las sesiones de clase es Smart Casual. En ningún caso se podrá ingresar a CENTRUM PUCP o a las instalaciones y/o locales contratados por la escuela en ropa sport o deportiva (shorts, polos, tops, jean, sandalias, entre otros). Cualquier cambio eventual en la programación será comunicado oportunamente. CENTRUM PUCP se reserva el derecho de reprogramar los cursos, certificados, mallas y lugar de dictado.

Informes:

centrum.executivesurco@pucp.edu.pe

www.centrum.pucp.edu.pe

EdEx

Executive Education Programs

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal

2017 Best Business Schools Ranking



EXECUTIVE EDUCATION

Nº 1 **TOP 10**

en el Perú en Latinoamérica
Financial Times 2018