



## COMERCIO ELECTRÓNICO

**Duración:** 40 horas reloj

**Modalidad:** virtual con encuentros sincrónicos por zoom

**Ciclo lectivo:** 2025

**Convocatoria:** 2da

**Inicio:** 19 de mayo 2025

**Finalización:** 08 de julio 2025

### Programa

#### Síntesis

El comercio electrónico es uno de los segmentos de mayor crecimiento y éxito de las empresas en la actualidad. Y los motivos que hacen de este medio, un prometedor nicho que seguirá ampliándose es que tiene muchas ventajas como el bajo costo de inversión inicial, el alcance amplio que tiene una tienda de comercio electrónico sin barreras geográficas, el horario de atención es de 24 horas los 7 días de la semana y si están los procesos automatizados, aún es más sencilla la gestión. Hay muchas formas de hacer seguimiento al cliente, también analizar la competencia, ampliar el negocio, atender varias compras a la vez, reducir el tiempo de compra para mejorar la experiencia del cliente, entre varias más que se podrían mencionar, pero lo importante es que el comercio electrónico es un canal de ventas que todas las empresas, grandes y pequeñas, ya no pueden desatender. Y los emprendedores que deseen desarrollar un nuevo proyecto, también deberán incursionar en el mundo de las ventas en línea.

Entonces el desarrollo de las habilidades para gestionar una tienda o cuenta de comercio electrónico son muy valiosas a la hora de pensar en la inserción laboral de las personas, por ello este curso propone introducir a los cursantes en la temática.

#### Objetivos

- Conocer como funciona el ecosistema del comercio electrónico.
- Desarrollar habilidades para crear un comercio electrónico.
- Dotar de herramientas que permitan calcular precios y medios de pago.
- Interpretar los gustos y preferencias del cliente ideal.
- Diseñar una estrategia publicitaria y de posicionamiento web.

#### Contenidos

##### Módulo 1

Introducción al comercio electrónico.

Benchmarking (Investigación de la competencia).



Cliente ideal.  
Método Canvas.  
Digitalización de negocios existentes.

### **Módulo 2**

Productos Digitales y tipos de comercio electrónico.  
Multiplataformas para pagos y fijación de precios.  
Cupones de Descuentos.  
Logística y distribución de productos digitales y/o físicos.  
Introducción a la base de datos.

### **Módulo 3**

Introducción a las páginas web.  
Introducción al Marketing Digital (Funnel de conversión)  
Introducción al comercio en redes sociales.  
Fundamentos del Diseño UX.

### **Módulo 4**

Publicidad Digital.  
Introducción al Email Marketing.  
Buscadores, posicionamiento web, SEO y SEM.  
Post venta.

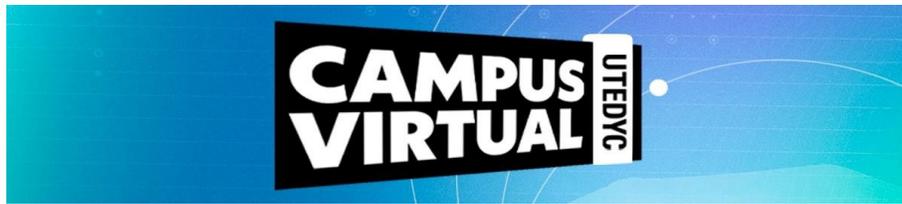
### **Metodología**

Este curso es de modalidad virtual y tiene una duración de dos meses. Asimismo, está planteado un (1) encuentro sincrónico semanal con el equipo de tutoría y expertos para facilitar el desarrollo de los temas a abordar. En dicho encuentro se realizará una exposición teórica como también la explicación de algún caso práctico o ejercicio. Las clases sincrónicas serán por zoom.

Los contenidos están desarrollados en seis (6) unidades didácticas, que contemplan palabras claves, material de lectura obligatoria y de apoyo, actividades de evaluación diseñadas por el docente junto con propuestas de reflexión y análisis orientadas a poner en práctica los conocimientos adquiridos. Todos los recursos disponibles en el campus podrán ser descargados por los participantes y alojados en sus respectivos dispositivos electrónicos.

El día de inicio del curso cada alumno recibirá sus datos de ingreso (usuario y contraseña) que le permitirán acceder a los materiales.

El campus virtual está articulado sobre una plataforma entorno Moodle, que es un sistema de gestión que propicia y promueve la construcción de comunidades de aprendizaje de la que participan los expertos, tutores y cursantes. Tiene una interfaz de navegador de tecnología sencilla que simplificará sus recorridos didácticos.



La propuesta educativa propicia la construcción de comunidades de aprendizaje conformadas por personas geográficamente distantes pero que comparten esta experiencia en un entorno virtual, y así podrán de manera compartida recorrer un trayecto formativo que les permita adquirir nuevas herramientas para su desarrollo laboral.

#### **Evaluación / Condiciones de aprobación**

Una vez abierto el curso, el estudiante podrá acceder con su usuario y contraseña al campus virtual e ir descargando el material como así también realizando las tareas que el equipo de tutoría vaya proponiendo a lo largo de la cursada.

La aprobación del mismo combinará la evaluación de los siguientes factores:

- Realización de las actividades que se propongan.
- Participación en foros.
- 75% de asistencia a las clases sincrónicas.
- Aprobación de la instancia final de evaluación integral.

Una vez aprobado el curso, la plataforma requerirá al cursante responder una encuesta relacionada a la experiencia de aprendizaje transitada y una vez respondida se podrá descargar el certificado que es digital con formato para impresión y avalado por UTEDYC.