

Estrategia Digital: Redes Sociales, E-commerce

CEM

Cursos de
Especialización
Modular

El comercio electrónico ha ganado mayor relevancia para los negocios en el escenario post COVID-19,

donde el internet se ha vuelto imprescindible en la vida de las personas. Los usuarios buscan hacer sus compras online y muchas de ellas han eliminado sus miedos y temores de esta modalidad de compra. Con eso, los negocios tienen la oportunidad para integrar esta modalidad de comercialización para expandirse a nuevos mercados, desarrollar su portafolio de productos y servicios, automatizar y hacer crecer sus ventas. Por ello, en la Universidad Privada del Norte, hemos preparado un programa especializado efectivo para que las empresas y emprendedores conozcan, identifiquen, integren y potencien sus oportunidades de negocio a través del e-commerce.

¿A quién va dirigido?

- ▲ A empresarios, emprendedores, líderes de equipo, responsables de comercialización y analistas de las áreas de ventas, marketing y distribución que consideren que existe una oportunidad tangible para desarrollar oportunidades comerciales a través del e-commerce y que esto se traduzca en más negocios.

¿Qué voy a lograr llevando este programa?

Conocer las bases del e-commerce, cómo implementar una estrategia de comercio electrónico, además de los criterios para desarrollar e implementar un e-commerce.

Ventajas diferenciales

- ▲ Certificado en **Estrategia Digital** a nombre de la Universidad Privada del Norte.
- ▲ Tendrás la posibilidad de lograr una especialización progresiva en el **área de marketing y gestión de ventas**.
- ▲ **Clases en modalidad sincrónica:** desarrollo de la clase en tiempo real, generando interacción continua entre el docente y los alumnos y entre los propios compañeros.
- ▲ **Reuniones de equipo:** desarrollo de talleres interactivos, trabajados en equipos monitoreados y verificados con exposiciones en línea para promover la participación.
- ▲ **Aprendizaje interactivo:** a través de video conferencias, presentaciones interactivas, sesiones y casos en vivo con nuestro docente experto.
- ▲ **Plataforma:** podrás llevar tus clases a través de Blackboard Collaborate.
- ▲ **Networking:** acceso a una amplia red de contactos y actividades que te permitirán potenciarla.



Duración

4 semanas con
12 horas de duración



Cronograma de clases

- > Jueves 26 de noviembre
- > Jueves 03 de diciembre
- > Jueves 10 de diciembre
- > Jueves 17 de diciembre



Horario

De 07:30 p.m. a 10:00 p.m.



Inversión

S/. 545

(Consulta por nuestros beneficios)

Estructura curricular

Tema	Horas
Modelo de negocio e-commerce	3
Investigación del comprador digital	3
Implementación del e-commerce: Áreas, procesos, infraestructura de un e-commerce	3
Logística, canales, tecnologías	3
Marketing digital para e-commerce	3
Analítica e indicadores clave del e-commerce	3
Total horas: 12	

Docente

Lozano Urbano, Víctor Manuel

Master Search y Social Media Marketing por la Universidad de Barcelona y Dirección Comercial PAD, Universidad de Piura. Director de Estrategia en Catalán Studio, Branding y Comunicación, 15 años de experiencia en Marketing, Investigación de Mercados y Gestión de Marcas. Director ejecutivo en Método P, Consultoría y Formación del Marketing. Ha sido fundador y director de negocios en Futuro Labs. Ganador de Proyectos de innovación para fondos de FYNOCIT e Innova Perú.