

E-COMMERCE MANAGEMENT PROGRAM

POWERED BY



CON EL APOYO DE



GLOBAL RETAIL ALLIANCE
www.gra.world



> **Lidera** la estrategia omnicanal de tu organización

Desde la Universidad de San Andrés te invitamos a participar del primer **Programa Ejecutivo en e-Commerce para toda América Latina, realizado en conjunto con Mercado Libre**. Podrás visualizar la nueva realidad de los negocios estableciendo el canal digital como prioridad de tu organización.

Tendrás la oportunidad de identificar los factores claves de una estrategia de e-Commerce, impulsando a los negocios a crecer de manera rentable y sustentable, a través del canal online. El modelo propuesto reconoce las complejidades provocadas por la disrupción tecnológica y la transformación en la cultura de la organización, aplicando habilidades de gestión del cambio, aprendizaje y resiliencia para implementar la estrategia de e-Commerce definida.

Podrás conocer y aplicar rápidamente las herramientas clave de comercio electrónico, medir y optimizar la performance en la gestión de tus canales de venta online, combinando el respaldo académico de la Universidad de San Andrés y la potencia práctica de Mercado Libre.

COORDINACIÓN ACADÉMICA



Claudio Darín

MBA con especialización en Marketing, ESIC, Madrid. Licenciado en Administración de Empresas y Contador Público (Cum Laude), UBA. Profesor del MBA y la Maestría en Marketing y Comunicación de la Universidad de San Andrés, en temas de Marketing y Estrategia de Negocios. Coordinador Académico de los Programas Fintech, Agtech, Insurtech y el Senior Management Program de Educación Ejecutiva de la Universidad de San Andrés.



Gustavo Sambucetti

Posgrado en Marketing, Universidad de San Andrés y Dirección General, IAE. Licenciado en Administración de Empresas, UCA. Director de GoForEcommerce y Director Institucional de CACE. Fue Subdirector de e-Commerce de Walmart Argentina y Country Manager de Agrupate.com. Profesor de e-Commerce en la Maestría en Marketing y Comunicación de la Universidad de San Andrés.

PROFESORES

- > Marina Bericua
- > Agustín Otero
- > Nicolás Valenzuela
- > Gustavo Koblinc
- > Martina Rúa
- > Fernando Zerboni
- > Santiago Mora
- > Damián Sztarkman

SPEAKERS MERCADO LIBRE

- > Karen Bruck
VP Marketplace
- > Fernando Rubio
VP Mercado Ads
- > Ariel Szarfsztejn
Sr VP Mercado Envíos

CONTENIDOS DEL PROGRAMA

- > **Evolución y Tendencias del e-Commerce:** Tendencias globales. Evolución del e-Commerce en Argentina.
- > **Modelos de Negocio:** B2C, B2B, D2C, B2B2C. Marketplaces. Omnicanalidad. Integración On/Off. Cadena de Valor. La nueva cadena de distribución.
- > **Front-End:** Experiencia de Compra Gestión de clientes. Modelos de atención: diseño de Canales Directos. Ciclo de vida de clientes. Fidelización y retención de clientes. CRM. User Experience / User Interface. Desarrollo Comercial. Estrategia de surtido. Catalogación. Pricing. Dinámicas comerciales. Gestión de proveedores. Marketing integral On/Off. Gestión de campañas online. SEO. Marketing automation. Estrategia de redes sociales. Content Marketing. Métricas. Embudo de conversión. Modelos de atribución.
- > **Back-End:** Equipos de Trabajo y Procesos Logística y Supply Chain / Fulfillment. Gestión de Almacenes. Equipos y Talento. Mapeo y diseño de Procesos. Planificación operativa de campañas. Business Intelligence. Arquitectura de la información. Herramientas. Uso de la información aplicada al negocio. Análisis de inversiones (Capex) e ingresos y Gastos (Opex). Palancas financieras y operativas.
- > **Tecnología** Ecosistema de soluciones. Plataformas (SAS/On premise). Marketplaces. Arquitectura. Infraestructura. Integraciones/APIs.
- > **Medios de Pago** Entorno regulatorio. Métodos de pago. Procesamiento de pagos. Gerenciamiento del riesgo. Pagos móviles y pagos virtuales. Pagos offshore.
- > **Gestión de eventos masivos:** Objetivos, planificación de recursos, ejecución.
- > **Aspectos Legales** Regulaciones aplicables al Comercio Electrónico. Términos y Condiciones. Protección de datos. Propiedad intelectual. Autorregulación.
- > **Transformación de la Organización** Gestión del cambio. Disrupción y transformación cultural. Liderazgo, influencia. Resistencias y Resiliencia. Storytelling y Pitch para escalar ideas. Aprender a aprender. Aprender del error. Modelos de estructura para el negocio digital.
- > **Escenarios futuros de desarrollo.**
- > **Implementación: Caso Mercado Libre.** Ecosistema ML. Sellers de Mercado Libre. Integración MercadoPago. Integración MercadoShops. MercadoAds.

MODALIDAD ONLINE INTENSIVA

Lunes y miércoles de 16 a 19 h, 20 webinars, 60 h + action points + cápsulas inspiradoras.

DIRIGIDO A

Directores y Gerentes de áreas Comerciales, Marketing y Ventas, e-Commerce, Producto, Desarrollo Comercial, Investigación, Experiencia del Cliente, de organizaciones medianas y grandes, BtoC y BtoB.

Educación Ejecutiva de la Universidad de San Andrés diseña y desarrolla soluciones de aprendizaje para personas provenientes de las principales organizaciones de Argentina y América Latina.

La Universidad de San Andrés es miembro de UNICON (University Consortium for Executive Education), la entidad más importante del mundo en Educación Ejecutiva. Dentro de sus miembros se encuentran Harvard, MIT, IMD, INSEAD, Stanford, LBS, ESADE, IE, Columbia, Fundación Dom Cabral, ITAM, TEC Monterrey, Adolfo Ibáñez, Universidad de Los Andes, entre otras.



BGA Business School
Impact Award 2021

#1 Argentina
Poder de Red y
Satisfacción de
Graduados

RANKING AMÉRICA ECONOMÍA 2021

Top #10 Latam
Mejores Escuelas
de Negocios en
América Latina



- 📍 **Campus Victoria:** Vito Dumas 284 (B1644BID), Victoria, Prov. de Bs. As.
- 📍 **Sede Riobamba:** Riobamba 1276 (C1116ABJ), CABA
- 📍 **Sede Suipacha (Cultural Inglesa):** Suipacha 1333 (C1011ACC), CABA
- 📍 **Sede Perú (ECSA):** Perú 352 (C1067AAH), CABA