



Cámara
Cantabria

MÁSTER E-COMMERCE

CÁMARA DE COMERCIO DE CANTABRIA

INTRO DUC CIÓN



El comercio electrónico (del inglés *e-commerce*) en España supondrá a corto plazo el principal canal de ingresos para millones de empresas y usuarios que deben comprender cómo desarrollar, definir, planificar, ejecutar, seguir y medir estrategias de venta que les permitan captar una tasa objetivo en un mercado potencial de 16,4 millones de usuarios que, solo en España, consumen una media de 80€ por compra, con una frecuencia de 1,9 veces/mes.

Ante este gran mercado, todas las empresas necesitan integrar, e incluso priorizar, la apertura de nuevos canales de venta por Internet que les permitan seguir compitiendo en un mercado cada vez más creciente y globalizado.

Actualmente 7 de cada 10 internautas compran *online* en España, y aunque no existe un incremento de compradores respecto al 2016, sí existe un incremento de compradores exclusivos de este canal (en detrimento de los exclusivos del canal *offline*).

La tecnología y el nuevo ecosistema digital, sobre todo Internet y las redes sociales, han cambiado la forma en que nos informamos y compramos como consumidores, así como la manera de comunicarnos y relacionarnos con nuestros clientes. Los principales factores que explican este cambio son:

- Internet es un medio de comunicación masivo, bidireccional y utilizado en todo el mundo.
- El protocolo de Internet permite ser soportado por múltiples dispositivos: TV, *smartphones*, *tablets*, ordenadores e incluso electrodomésticos.
- Internet permite medir con mayor precisión los resultados de cualquier campaña o acción comercial que realicemos.
- Internet facilita terminar la transacción dentro del mismo medio de comunicación.
- Internet supone la ruptura con los modelos tradicionales de distribución, ya que nos permite prescindir de la cadena de distribución y establecer un contacto 100% directo con nuestros clientes.
- Por último, tendencias como la realidad virtual aplicada al usuario, *Big Data* o los desarrollos en IoT (*Internet of Things*) nos presentan un mundo sumamente cambiante, donde la *omnicanalidad* y la ruptura de la barrera entre el canal *online* y *offline* se convierte en el fin de cualquier estrategia comercial.

Gracias al Máster E-commerce de la Cámara de Comercio de Cantabria te formarás a través de un programa práctico, diseñado e impartido por profesionales en activo de referencia en el sector, para dirigir el departamento de e-commerce de cualquier empresa.



El **Máster E-Commerce** de la Cámara de Comercio de Cantabria ha sido concebido para formar a empresarios, emprendedores y profesionales del sector en la adquisición de las competencias necesarias para poder liderar, desarrollar y explotar con garantías un proyecto empresarial de venta de productos y/o servicios a través de Internet u otras redes de datos.

Gracias a un programa práctico de **510 horas**, el análisis de casos reales y un proyecto fin de máster, aprenderás las principales herramientas y los recursos más actuales para gestionar un negocio en el canal *online*.



OBJETIVO DEL MÁSTER



VENTA POR INTERNET Y REDES DE DATOS: PRINCIPIOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y ASPECTOS LEGALES DE INTERNET - 15 HORAS.



PUBLICIDAD EN INTERNET - 45 HORAS.



PLAN DE NEGOCIO, ANÁLISIS DE MERCADO *ONLINE* Y PLAN DE MARKETING DIGITAL - 45 HORAS.



ANALÍTICA DE DATOS - 30 HORAS.



TECNOLOGÍA WEB - 20 HORAS.



PRINCIPIOS DE USABILIDAD WEB - 40 HORAS.



PLATAFORMAS *E-COMMERCE* - 45 HORAS.



SOCIAL COMMERCE: VENDIENDO EN REDES SOCIALES - 50 HORAS.



E-COMMERCE MANAGEMENT: GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE UN *E-COMMERCE* - 50 HORAS.



INBOUND MARKETING - 35 HORAS.



MOBILE COMMERCE E INTRODUCCIÓN AL *MOBILE MARKETING* - 45 HORAS.



MARKETING *ONLINE* ORIENTADO A CONTENIDOS - 40 HORAS.



SEO PARA *E-COMMERCE* - 50 HORAS.



PROYECTO FIN DE MÁSTER (PFM).



CONTENIDOS DEL MÁSTER

Complementa lo que sabes

COMPE TEN CIAS

GENE RALES



- Diseñar, desarrollar, implementar, medir y evaluar un **Plan de Negocio Digital** para la empresa.
- Diseñar, desarrollar, implementar, medir y evaluar el **Plan de Marketing Digital** alineado con los objetivos a corto y largo plazo de la compañía.
- Conocer la **normativa vigente** en materia de comercio electrónico.
- Seleccionar, implementar y desarrollar la **plataforma de venta online** más adecuada para tu modelo de negocio.
- Adquirir las habilidades necesarias para **gestionar el equipo humano y técnico** preciso en el desarrollo de un proyecto de comercio electrónico.
- Analizar, medir e implementar nuevos canales de venta dentro de la empresa. Abrir, configurar y administrar los **canales de venta digitales**.
- Aprender y desarrollar las **técnicas de posicionamiento orgánico** en los principales buscadores de Internet.
- Planificar, ejecutar, seguir y controlar con garantías las **campañas de publicidad** en Internet.
- Definir los indicadores de rendimiento **KPI** más importantes para tu negocio.
- Diseñar, ejecutar, medir e interpretar las distintas **estrategias de analítica de datos** basadas en etiquetas (*tags*).
- Diseñar **estrategias de usabilidad y experiencia de usuario** destinadas a incrementar la frecuencia de compra en un *e-commerce*.
- Conocer y aplicar las diferentes **técnicas de creación de contenidos digitales** para un *e-commerce*.
- Abrir y **desarrollar un canal de venta** para tu negocio a través del *e-commerce*.





Profesionales y empresarios que necesiten generar negocio a través de Internet, dirigiendo un equipo de *e-commerce* interno o externo, con un conocimiento general de todas las áreas que componen un proyecto de estas características.



Empresas que quieran poner en marcha un proyecto empresarial en el canal *online* o necesiten dar un nuevo giro a su actividad comercial y al posicionamiento de su marca.



Titulados universitarios de cualquier ámbito que deseen iniciar su carrera profesional con garantías en el campo del *e-commerce* y el marketing digital.



Emprendedores que quieran poner en marcha un proyecto empresarial de venta a través de Internet y otras redes de datos.

¿A QUIÉN
VA DIRIGIDO?

El **Máster E-Commerce** de la Cámara de Comercio de Cantabria está dirigido a profesionales del sector del marketing, empresarios, empresas, titulados universitarios y emprendedores que necesiten abrir y gestionar con garantías un nuevo canal de ventas para su negocio.

UNIDADES

FORMATIVAS



- **MÓDULO 1: VENTA POR INTERNET Y REDES DE DATOS: PRINCIPIOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y ASPECTOS LEGALES DE INTERNET - 15 HORAS.**

- **Tema 1:** Venta a través de Internet y redes de datos. Principios fundamentales.
- **Tema 2:** El comercio electrónico en España. Evolución y perspectivas.
- **Tema 3:** Usos y hábitos de la compra *online*.
- **Tema 4:** El proceso de compra en Internet.
- **Tema 5:** Comercio colaborativo.
- **Tema 6:** Terminología *e-commerce*.
- **Tema 7:** Condiciones legales de un *Website*.
- **Tema 8:** Venta *online*, recomendaciones, marco legal y derechos y obligaciones.

- **MÓDULO 2: PLAN DE NEGOCIO, ANÁLISIS DE MERCADO *ONLINE* Y PLAN DE MARKETING DIGITAL - 45 HORAS.**

- **Tema 1:** Plan de negocio *online*.
- **Tema 2:** Análisis de la competencia y mercado.
- **Tema 3:** Equipo.
- **Tema 4:** Modelos de negocio digital.

- **MÓDULO 3: TECNOLOGÍA WEB - 20 HORAS.**

- **Tema 1:** Introducción al lenguaje HTML.
- **Tema 2:** Hojas de estilo CSS.
- **Tema 3:** Arquitectura cliente - servidor.
- **Tema 4:** Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) y Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico (LSSI-CE).
- **Tema 5:** Herramientas para *webmasters*.

- **MÓDULO 4: PLATAFORMAS *E-COMMERCE* - 45 HORAS.**

- **Tema 1:** Introducción a las plataformas de comercio electrónico.
- **Tema 2:** *Wordpress* y *Woocommerce*.
- **Tema 3:** *Prestashop*.
- **Tema 4:** Plataformas de terceros SAAS (*Software As A Service*).

- **MÓDULO 5: *E-COMMERCE* MANAGEMENT: GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE UN *E-COMMERCE* - 50 HORAS.**

- **Tema 1:** Gestión integral de un *e-commerce*.
- **Tema 2:** Cadena de valor de un *e-commerce*.
- **Tema 3:** Gestión y procesos dentro del *e-commerce*.
- **Tema 4:** Logística y control de *stock* en *e-commerce*.
- **Tema 5:** Atención al cliente en *e-commerce*.
- **Tema 6:** Auditoría *e-commerce*.
- **Tema 7:** *Marketplaces*.

- **MÓDULO 6: *MOBILE* *COMMERCE* E INTRODUCCIÓN AL *MOBILE* MARKETING - 45 HORAS.**

- **Tema 1:** *Mobile commerce*.
- **Tema 2:** Usabilidad y experiencia de usuario.
- **Tema 3:** *App*'s: plataformas y monetización.
- **Tema 4:** *SEO* para sitios web móviles.

- **MÓDULO 7: *SEO* PARA *E-COMMERCE* - 50 HORAS.**

- **Tema 1:** Investigación de mercado y *Kw Research*.
- **Tema 2:** Información, arquitectura y contenidos.
- **Tema 3:** *SEO onpage*.
- **Tema 4:** *SEO offpage*.
- **Tema 5:** Directrices de calidad, algoritmos y penalizaciones.
- **Tema 6:** Medición, *reporting* y auditoría *SEO*.

UNIDADES

FORMATIVAS



- **MÓDULO 8: PUBLICIDAD EN INTERNET - 45 HORAS.**
 - **Tema 1:** Introducción a la publicidad en Internet.
 - **Tema 2:** Compra programática y plataformas de publicidad *online*.
 - **Tema 3:** *Google Adwords*.
 - **Tema 4:** Diseño, planificación, seguimiento y control de campañas de publicidad por click.
 - **Tema 5:** *KPI's* medición y *reporting*.
- **MÓDULO 9: ANALÍTICA DE DATOS - 30 HORAS.**
 - **Tema 1:** Fundamentos de la analítica digital.
 - **Tema 2:** Estrategias de analítica digital.
 - **Tema 3:** Plataformas de analítica digital.
 - **Tema 4:** *Google Analytics*. Configuración avanzada para *e-commerce*.
 - **Tema 5:** Analítica orientada a *e-commerce*.
- **MÓDULO 10: PRINCIPIOS DE USABILIDAD WEB - 40 HORAS.**
 - **Tema 1:** Principios básicos de usabilidad web.
 - **Tema 2:** Arquitectura de contenidos.
 - **Tema 3:** CRO (Optimización de Ratios de Conversión).
 - **Tema 4:** Auditoría de usabilidad web.
- **MÓDULO 11: SOCIAL COMMERCE: VENDIENDO EN REDES SOCIALES - 50 HORAS.**
 - **Tema 1:** Las redes sociales como canal de venta.
 - **Tema 2:** El Plan *Social Media* en negocios digitales.
 - **Tema 3:** Estrategias *Social Commerce*.
 - **Tema 4:** Remarketing en redes sociales.
 - **Tema 5:** *Facebook Ads* e *Instagram Ads*.
 - **Tema 6:** *Twitter Ads* y *LinkedIn Ads*.
 - **Tema 7:** Monitorización, medición y *reporting* en *Social Commerce*.
- **MÓDULO 12: INBOUND MARKETING - 35 HORAS.**
 - **Tema 1:** Introducción al *Inbound Marketing*.
 - **Tema 2:** Diseñar una estrategia de *Inbound Marketing* para tu negocio.
 - **Tema 3:** *Content Curation* en *Inbound Marketing*.
- **MÓDULO 13: MARKETING ONLINE ORIENTADO A E-COMMERCE - 40 HORAS.**
 - **Tema 1:** Estrategias de marketing *online* efectivas.
 - **Tema 2:** *Growth Hacking*.
 - **Tema 3:** Estrategias de marketing *onpage* para *e-commerce*.
 - **Tema 4:** *Feeds* de datos y plataformas de terceros.
 - **Tema 5:** *Email marketing* y *SMS marketing*.
 - **Tema 6:** Marketing de afiliación.
- **PROYECTO FIN DE MÁSTER.**

METODOLOGÍA



Con el fin de que el alumno obtenga el máximo aprovechamiento, el **Máster E-Commerce** de la Cámara de Comercio de Cantabria ha sido diseñado para ser impartido bajo una modalidad de aprendizaje semipresencial llamado aula invertida (en inglés, *"Flipped Classroom"*). Este modelo pedagógico se basa en transferir parte del proceso de enseñanza y aprendizaje fuera del aula (el contenido del temario estará a disposición de los alumnos 7 días antes de la clase presencial), con el fin de utilizar el tiempo de clase para el desarrollo de procesos cognitivos que favorezcan el aprendizaje.

Gracias a la modalidad de aprendizaje de aula invertida, el alumno puede resolver junto con el profesor todas las dudas que se le hayan planteado durante la fase de estudio de la materia.

La Metodología de aprendizaje del **Máster E-Commerce** de la Cámara de Comercio de Cantabria se apoya en:

GAMIFICACIÓN

Dinámicas basadas en juegos o videojuegos. Donde nuestra experiencia dice que el alumno aprende desde la motivación y la participación.

APRENDIZAJE BASADO EN COMPETENCIAS

Se basa en poner en práctica ejemplos reales, **SABER HACER**, de manera que los alumnos adquieran una dimensión más tangible de lo aprendido.



APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS

Es un proceso de aprendizaje cíclico compuesto de muchas etapas diferentes, donde se inicia con preguntas que contribuyen a la adquisición de conocimientos que, a su vez, llevan a más preguntas en un ciclo creciente de complejidad. Poner en práctica esta metodología no supone sólo el ejercicio de indagación por parte de los alumnos, sino convertirlo en datos e información útil, contribuyendo de forma directa al pensamiento crítico y al desarrollo de competencias creativas. Mejora las habilidades en la resolución de problemas, incrementando la motivación.



Durante las horas de impartición se llevarán a cabo actividades que permitan hacer simulaciones prácticas de todo lo aprendido, desde las tres perspectivas del conocimiento: cognitivo (saber), actitudinal (saber estar) y psicomotor (saber hacer).

Las actividades están descritas en el desarrollo de los contenidos por cada uno de los niveles de aprendizaje.

El perfil tipo de profesor/a es el de un profesional con años de experiencia en el mundo del *e-commerce* y el marketing digital que ha desarrollado su carrera liderando proyectos propios o para empresas y *start-ups* (*empresas emergentes*) de referencia sectorial.

Nuestra plantilla de profesores no se dedica exclusivamente a la docencia, se trata de excelentes profesionales que defienden su trabajo en un sector cada vez más exigente y que, además, mantienen vivas sus ganas de aportar valor y conocimiento a las nuevas promociones de estudiantes.

ACTIVIDADES

EQUIPO DOCENTE

MODALIDAD



DURACIÓN

1 año académico
(de octubre a junio)

MODALIDAD

Mixta
(260 horas presenciales y
250 horas *online*)

PLAZAS

Limitadas

FECHA DE INICIO

26 octubre 2018

HORARIO

Viernes de 16:00 a 21:15
(15 minutos de descanso,
de 18:30 a 18:45)

Sábados de 9:00 a 14:15
(15 minutos de descanso,
de 11:00 a 11:15)

LUGAR IMPARTICIÓN

**Cámara de Comercio
de Cantabria - Santander**

TITULACIÓN DEL MÁSTER E-COMMERCE DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE CANTABRIA:

La titulación que se obtiene con este **Máster E-Commerce** de la Cámara de Comercio de Cantabria es privada, expedida por la Cámara de Comercio de Cantabria y **ÁLVARO GALÁN ONLINE**.

RECURSOS



- **Aulas** presenciales **totalmente equipadas**.
- **Clases en *streaming***, en directo, grabadas para posterior visualización. Posibilidad de usar *tablets, smartphones...*
- **Consultas en directo** con el profesorado.
- **Webinars** con lo más avanzado del mundo *online*.
- **Videos** previamente grabados en estudio y en HD.
- **Videoconferencias** exclusivas para alumnos del máster.
- **Campus *online*** intuitivo con material actualizado en cada edición.
- **Foro** de seguimiento y propuestas de contenidos para el máster.
- Participar de una red de ***networking*** para alumnos.
- **95% del claustro procedente de empresa privada.**





Se adquirirá una visión global de especial importancia para:

- Directores de Proyectos.
- Directores de Marketing.
- Directores de Comunicación.
- Responsables de Canal Web.
- *Webmasters*.
- Gestores de Campañas de Marketing.
- Ejecutivos de Cuentas.
- Analistas y Consultores.
- Programadores.
- Arquitectos de la Información.
- Diseñadores.
- Maquetadores.
- *Copywriters*.
- *Product Managers*.
- Directores de tienda *online*.
- Emprendedores de negocios propios *online*.

SALIDAS PROFESIONALES

Tu inversión de futuro

¿TE
INTE
RESA?



INVIERTE EN
UN MÁSTER
IMPRESINDIBLE
PARA TU FUTURO
PROFESIONAL

El precio por alumno es de 4.900,00 € (con un 10% de descuento para usuarios registrados en el Club Cámara Cantabria).

PAGO DEL MÁSTER:

El pago de la matrícula del máster se realiza mediante transferencia bancaria (nosotros te facilitamos el número de cuenta), tarjeta de crédito o PayPal, en el momento de hacer la suscripción al mismo.

El importe inicial necesario para la matrícula será del 25% del importe total del máster.

El importe restante del máster se abonará mediante transferencia bancaria o tarjeta de crédito antes del día 24 de octubre del 2018. En caso de que sea necesaria la emisión de la factura, el alumno o empresa deberá solicitarlo.

Antes de la fecha de inicio del máster será necesario haber abonado el coste total.

FINANCIACIÓN:

100% financiable a través de las entidades bancarias colaboradoras.

BONIFICACIÓN:

Bonificable* 100% a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo.

*En función del crédito disponible en su empresa.



PROCESO DE SELECCIÓN



El **Máster E-Commerce** de la Cámara de Comercio de Cantabria está limitado en plazas por lo que todas las candidaturas deberán cumplir unos requisitos mínimos, entre los que encontramos los siguientes:

- Poseer una titulación académica universitaria o de formación profesional.
- Disponer de experiencia profesional.
- Tener estudios especializados.
- Ser mayor de 18 años.

Cámara

Cantabria

COLABORAN



ÁLVARO GALÁN

