

DIPLOMADO EN NEGOCIOS DIGITALES

DURACIÓN
3 MESES

 **COLEGIO
POSTGRADO
UTEPSA**



 www.utepsa.edu

OBJETIVO

Dotar a los diplomantes de las herramientas teórico-prácticas para desarrollar e implantar negocios digitales que potencien el comercio electrónico, facilitando el conocimiento del estado actual de las tecnologías de la información e incorporando conceptos legales, técnicos, de gestión y de marketing, estableciendo su relación con las estrategias del Management.



PERFIL PROFESIONAL

El candidato al programa postgradual a nivel de diplomado, es titulado a nivel de licenciatura en cualquier área del conocimiento.

Es un profesional interesado en innovarse y reconoce la necesidad de poseer un elemento diferenciador en su negocio, entendiendo el papel fundamental que cumplen las tecnologías de la información y las comunicaciones en el ejercicio de su actividad.

El Plan General de Estudios está orientado a proporcionar a los participantes una sólida formación teórica-práctica, ética-crítica y una capacitación especializada, suficientes como para obtener un graduado con el siguiente perfil:

- Gerente y personal de mandos medios de pequeñas y medianas organizaciones.
- Emprendedores.
- Consultores y profesionales independientes egresados de las carreras de Abogacía, Comercio Exterior o Dirección de Negocios.





CONTENIDO

MÓDULO I **INTRODUCCIÓN A LOS ASPECTOS TÉCNICOS**

COMPETENCIAS POR GENERARSE EN EL MÓDULO

El alcance y desarrollo de Internet ha planteado un nuevo paradigma que presenta desafíos y oportunidades, donde tener una página web de una empresa o un emprendimiento no es garantía del éxito del mismo.

Durante este Módulo se conocerán las leyes que rigen el entorno tecnológico y permiten entender los diferentes casos de éxito. Se verán los aspectos prácticos de cómo y dónde registrar un nombre de dominio, quién los administra, así como su relación con las marcas y la forma de resolver posibles disputas.

Por otra parte, la computación en la nube como una nueva forma de desarrollar negocios a bajo costo y a demanda, permitirá conocer las tendencias del mercado.



UNIDADES TEMÁTICAS

- La Revolución Digital: surgimiento. Leyes del mundo digital y tendencias.
- Concepto y evolución de Internet. Concepto y evolución de la World Wide Web. Diferencias.
- Nombres de dominios: Niveles y clasificación. Dirección IP. Administración y Registro. Relación entre dirección IP y nombre de dominio. Marcas y Nombres de dominio. El UDRP.
- Software Libre y Propietario: concepto y diferencias. Opciones disponibles.
- Computación en la Nube: Infraestructura como servicio, software como servicios, plataforma como servicio. Proveedores y servicios disponibles.



MÓDULO II

INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DIGITALES

COMPETENCIAS POR GENERARSE EN EL MÓDULO

Entender la diferencia entre el e-business y el e-commerce es fundamental para el desarrollo y funcionamiento de los negocios digitales. Por ello, en esta unidad temática se analizarán los modelos de entorno, tecnológico y de negocio que contribuyeron al surgimiento del paradigma del e-business y sobre cómo la globalización de los recursos y los mercados y el cambio del concepto de valor del cliente han obligado a repensar el concepto de empresa. Asimismo, se verán las diferentes modalidades del e-commerce, entre empresas y entre empresas y consumidores.

UNIDADES TEMÁTICAS

- Concepto de e-business. Diferencias y relaciones con el concepto de e-commerce.
- El nuevo paradigma. Factores desencadenantes
- Modalidades de e-commerce.
- Modelos de negocios. Casos de éxito.



MÓDULO III

SISTEMAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL

COMPETENCIAS POR GENERARSE EN EL MÓDULO

Comprender la correcta administración de los clientes y de la cadena de abastecimiento son elementos centrales del e-business. Por ende, es necesario que los alumnos comprendan e identifiquen las distintas etapas de la cadena de abastecimiento y las estrategias para administrar la base de clientes. Por ello es que dentro de los temas a desarrollar se incluyen los sistemas de gestión que contribuyen a la integración horizontal y vertical como aspectos claves para el proceso de desarrollo del negocio.

Adicionalmente, se busca que los alumnos conozcan el adecuado proceso para la toma de decisiones a través del concepto de business intelligence y la generación de valor en el manejo de la información.



UNIDADES TEMÁTICAS

Concepto de cadena de abastecimiento. Herramientas para la Administración de la cadena de abastecimiento. Administración del relacionamiento con el cliente. CRM. e-CRM. Integración vertical y horizontal. Business Intelligence. Administración en la toma de decisiones. e-Procurement.

MÓDULO IV

HERRAMIENTAS DE MARKETING Y ESTRATEGIAS CORPORATIVAS

COMPETENCIAS POR GENERARSE EN EL MÓDULO

El marketing relacional es una de las principales herramientas dentro del marketing digital y su correcta utilización es uno de los elementos diferenciadores para potenciar el negocio. Lograr un buen posicionamiento conlleva una adecuada estrategia de segmentación; por ello conocer las herramientas disponibles tanto en buscadores como en las principales redes sociales es un aspecto fundamental del negocio.

Los contenidos de éste módulo están orientados a comprender el nuevo concepto de creatividad en el uso de las herramientas digitales y de cómo obtener una retroalimentación del consumidor y del usuario para desarrollar la creatividad digital, así como todo lo vinculado con el uso de las redes sociales, las nuevas formas de posicionamiento, las herramientas de métrica y las diferentes estrategias a ser utilizadas.



UNIDADES TEMÁTICAS

Marketing relacional. Marketing Digital. Marketing Directo. Herramientas y campañas de posicionamiento. Estrategias de Marketing. Analítica web. El uso de las redes sociales en las campañas de marketing. Estrategias de e-business y de e-commerce. Gestión del conocimiento. Planificación de recursos para el comercio electrónico. Utilización de sitios web para la gestión del comercio electrónico. Crossuser & Crowdsourcing y otros procesos colaborativos.

MÓDULO V MARCO REGULATORIO LOCAL Y LEGISLACIÓN COMPARADA

COMPETENCIAS POR GENERARSE EN EL MÓDULO

El éxito en la implantación de un negocio digital no sólo depende de las herramientas de marketing y de los sistemas de gestión que se utilicen para hacer más eficiente la actividad, sino también del cumplimiento adecuado del marco normativo y de los medios que las empresas pongan a disposición para resolver cuestiones vinculadas



con reclamos, resguardo de datos y sistemas de pago on line, entre otros.

En este Módulo se espera que los alumnos conozcan distintos elementos de la legislación local, los principios jurídicos del comercio electrónico y el derecho internacional privado, así como las diferentes herramientas legales disponibles para resolver conflictos con los clientes o fijar las condiciones de contratación.

UNIDADES TEMÁTICAS

Marco normativo de protección al consumidor, protección de datos, firma digital y contratos informáticos. Prórroga de jurisdicción. Principios del Derecho Internacional Privado. Protección de datos personales: huella digital. Modelos de protección: Unión Europea, USA y Latinoamérica. Nuevo Reglamento de Protección de Datos Personales. El acuerdo de "Privacy Shield". Fraudes y seguridad on-line. La Convención de Budapest. La Directiva de Comercio Electrónico de la U.E. Protección al Consumidor. Métodos Alternativos de Resolución de Conflictos.

MÓDULO VI

EVALUACIÓN FINAL

COMPETENCIAS POR GENERARSE EN EL MÓDULO

Se deberá desarrollar un trabajo de investigación para el desarrollo de un modelo de negocio digital que deberá contar con un trabajo en Word y una presentación en Power Point para su defensa final.



METODOLOGÍA

MODALIDADES Y REQUISITOS DE GRADUACIÓN

Necesariamente implica la finalización del Programa correspondiente, aprobando todos los módulos.

Para graduarse satisfactoriamente debe reunir los siguientes requisitos mínimos:

- Asistencia del 80% de las clases de cada módulo.
- Aprobación de los exámenes o proyectos en cada eje temático según disposición de sus docentes.

En todos los programas la aprobación mínima es con 51 puntos.

REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN

- 1 Fotocopia legalizada de Título en Provisión Nacional o Diploma Académico.
- 1 Certificado de Nacimiento Original
- 1 Fotocopia simple de Cédula de Identidad
- 3 fotos tamaño 3x4 cm. con fondo rojo, traje formal.

Solicite Información a:
postgrado@utepsa.edu



363-9390



- 692 00357
- 692 00356
- 692 00358

