

ADMISIÓN **2024**

DIPLOMADO EN MARKETING DIGITAL & E-COMMERCE

POSTGRADOS Y EDUCACIÓN CONTINUA



> IR POR MÁS



La Universidad de los Andes fue fundada en 1989, en Santiago de Chile, por un grupo de académicos y profesionales que quisieron dar inicio a un nuevo proyecto educativo, basado en el cultivo de un saber superior, la educación integral de los alumnos, la difusión del conocimiento a la sociedad y la vocación de permanencia en el tiempo. Está acreditada por 6 años, forma parte del CRUCH (Consejo de Rectores de Universidades Chilenas) desde 2019. En 2018 la UANDES se convirtió en la primera universidad chilena en implementar el prestigioso sistema de gestión de aprendizaje CANVAS.

La Universidad cuenta con **9 Facultades**, **29 carreras de pregrado**, más de **8.900 alumnos de pregrado**, más de **2.100 estudiantes de postgrado**, más de **1.400 académicos** y tiene más de **400 programas de Educación Continua**.

Además de un proyecto institucional sólido que abarca el propósito de la Universidad: Formación Académica, Investigación, Innovación, Extensión y Vinculación con el Medio.

**YAZMIN
CARVAJAL
RIQUELME**

DIRECTORA DE
DESARROLLO
UANDES ONLINE



“ *Hoy les quiero dar la bienvenida a esta nueva etapa de sus procesos educativos, porque estamos seguros de que la educación es un hábito esencial para la formación integral de toda persona, y vehículo que nos permite alcanzar nuestro mayor desarrollo.* ”

La modalidad online ha llegado para establecerse como un alternativa sólida de educación continua, que nos permite enfrentar un mundo en constante cambio, que además nos desafía y nos provoca incertidumbre. Esta realidad nos insta a estar preparados para enfrentar nuevos desafíos, a mantenernos vigentes, aprovechando todas las oportunidades que se nos presentan.

La mejor forma de generar certezas es actualizándose, recibiendo herramientas que puedan ser utilizadas de manera inmediata para aumentar las capacidades que permitan mejores niveles de productividad, garantizando una posición competitiva en el mercado laboral. Como estudiantes, ustedes tienen la misión de ser agentes de cambio en cada microcontexto, cultivando el aprendizaje continuo para enfrentar cada desafío que el mundo profesional les presente.

Por último, les invito a revisar en detalle este material para informarse acerca de la metodología y contenidos que se abordarán en el diplomado.



DOCENTES DE EXCELENCIA

DESARROLLAMOS
CONTENIDOS CON **LOS
MEJORES ACADÉMICOS**

Cada uno de los académicos de la Universidad de los Andes es especialista en sus temáticas, con amplia experiencia en el mundo empresarial y académico. Formados en las mejores universidades de Chile y el mundo, con una visión global, diversa y completa del mundo de los negocios.

El 75% de los profesores cuenta con grado académico superior (Doctorados, Magísteres y especialidades médicas y odontológicas).

Los contenidos desarrollados están actualizados e incluyen casos con ejemplos reales conocidos a nivel nacional e internacional, que permiten crear y desarrollar criterios de negocios.

DIPLOMADO EN MARKETING DIGITAL & E-COMMERCE

El diplomado de Marketing Digital & e-Commerce busca entregar a los participantes herramientas tanto para adaptar sus estrategias de marketing tradicionales, como para que elaboren un plan de marketing digital. Para esto, se actualizan las técnicas y propósitos comerciales desde la perspectiva del mercado digital.

El diplomado enfatiza en el conocimiento y dominio desde distintas áreas de los prototipos de marketing y técnicas comerciales, que se aplican como estrategia frente al mercado digital y al mismo tiempo, instruye en la elaboración de un plan de marketing eficiente.

El objetivo es desarrollar, diseñar y evaluar un plan de marketing digital que incorpore herramientas y una metodología adecuada, que mejoren el impacto de su emprendimiento o desarrollo empresarial en el ambiente digital.



VER VIDEO



OBJETIVO DE APRENDIZAJE

En el diplomado Marketing Digital & E-Business, los estudiantes podrán aplicar herramientas, técnicas y estrategias propias del marketing digital y del e-commerce para así emplear nuevos modelos centrados en el uso de la tecnología de negocios.

RAZONES PARA ESTUDIAR ESTE DIPLOMADO

1.

La demanda de profesionales especializados en esta disciplina va a seguir en aumento durante los próximos años.

2.

Los cambios en el marketing digital se producen de forma muy rápida, lo que obliga a estar siempre pendiente del entorno para detectar posibles nuevas oportunidades.

3.

Existen diferentes campos en los que se pueden especializar los profesionales del marketing digital.

4.

No solo las empresas que trabajan en el ámbito digital necesitan especialistas en esta disciplina.



DIRIGIDO A

Personas que tengan o no formación en temas de marketing digital y e-commerce, que están interesadas en poder entender lo que está pasando en materia de creación, estrategias, modelos, innovación, comercio electrónico, donde la digitalización, el nuevo consumidor y los cambios sociales han transformado la manera tradicional de hacer las cosas.

.....



ESTUDIA A TU RITMO DESDE CUALQUIER LUGAR

Con nuestra metodología online y semipresencial podrás estudiar a tu ritmo y desde cualquier lugar. Independiente del diplomado que escojas, cada uno de ellos está compuesto por cuatro cursos. Cada curso está compuesto de siete módulos online asincrónicos en plataforma CANVAS, junto con una clase intermedia online sincrónica con el o la docente del curso y una clase final de medio día en la Universidad de los Andes o bien, online sincrónica (Streaming).

DIPLOMADO





En la semana en que se publica el módulo cuatro de cada curso existe una sesión online sincrónica donde el o la docente hará un resumen de los tres primeros módulos, además de aclarar dudas y donde podrás compartir con tus compañeros. En la última clase presencial en la Universidad de los Andes u online en vivo, podrás resolver tus dudas, compartir con tus compañeros y realizar alguna actividad que el o la docente indique, en caso de ser necesario.

7 MÓDULOS ONLINE ASINCRÓNICOS + **1 SESIÓN ONLINE SINCRÓNICA** + **1 SESIÓN PRESENCIAL (MODALIDAD SEMIPRESENCIAL) O EN VIVO - ONLINE (MODALIDAD ONLINE)**



8 semanas = 91 horas

CENTRADO EN EL ESTUDIANTE

Los alumnos nunca estarán solos. Tenemos un equipo de Coordinación de Servicio que los acompaña durante todo su periodo de estudios. Realizan un seguimiento personalizado a cada uno de ellos y responden a todas sus consultas.

Acompañamiento personalizado

Te brindamos asistencia en todas las consultas que tengas. Realizamos un seguimiento de tus estudios.



Clases Online Asincrónicas

Plataforma CANVAS es usada por las principales Universidades del mundo: Harvard, MIT, Stanford, entre otras.



Clases Presenciales u Online Sincrónicas

En el campus de la Universidad de los Andes o bien vía streaming donde podrás compartir con el docente y tus compañeros



Certificación

Una vez terminado su proceso de estudios y habiendo aprobado los cursos, se obtiene la certificación de UANDES.





¿QUÉ SIGNIFICA EL ESTUDIO ONLINE ASINCRÓNICO Y SINCRÓNICO?

El estudio online asincrónico es un método de educación a distancia que te permite completar tus actividades de aprendizaje que no requiere conexión en tiempo real. Puedes completar tus actividades en tu propio tiempo, sin tener que sincronizar tu agenda con los demás estudiantes. Esto permite que te autorregules y controles el ritmo de tus estudios, tiempo y espacio. Te entregamos todas las herramientas necesarias y acompañamiento para que desarrolles tu aprendizaje al máximo.

El estudio online sincrónico es una modalidad en la que interactúas en tiempo real con el profesor y tus compañeros. Este tipo de modalidad la podrás utilizar en las clases intermedia y final de cada curso, en caso de que no puedas asistir a dichas clases, estas quedarán en la plataforma para su posterior utilización de manera asincrónica.



**CONTENIDO
ACTUALIZADO**
CON LOS MEJORES
DOCENTES



**ACTIVIDADES Y
FOROS**



**MATERIAL
DESCARGABLE**
DE CONTENIDOS



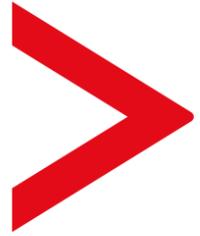
VENTAJAS DE CANVAS

CANVAS ofrece una variedad de herramientas y características que te ayudarán a completar con éxito el programa, entre ellas, tiene la capacidad de agregar contenido multimedia como imágenes, videos y presentaciones. Esto te permite un aprendizaje dinámico y comprometido con los contenidos.

Así mismo, proporciona herramientas de colaboración como foros, grupos, mensajería instantánea y comentarios, para ayudarte a trabajar junto a tus compañeros de forma más eficiente.

Algunas de las universidades más prestigiosas del mundo que utilizan **CANVAS** son el **MIT**, la Universidad de **Harvard**, la Universidad de **Stanford**, la Universidad de **Oxford** y la Universidad de **Cambridge**, entre otras.





DIPLOMADO EN MARKETING DIGITAL & E-COMMERCE

PLAN DE ESTUDIOS Y PROGRAMACIÓN ACADÉMICA

Marketing digital

Digital Business
Model

Negocios
Innovadores

Negocios
E-Commerce



MARKETING DIGITAL

Su orientación es entregar conocimientos conceptuales y prácticos para entender cómo se gestiona la Estrategia de Marketing Digital en la actualidad. De esta manera, los contenidos realzan la aplicación de estrategias de comercialización a través del uso de medios digitales.

La organización de los contenidos de este curso ha sido en función de dos unidades de aprendizaje.

La primera de ellas, de carácter introductorio al mundo del marketing. En esta sección se estudiarán los conceptos centrales que permitirán la comprensión de los contenidos, sentando una base para la siguiente unidad.

La segunda unidad, se enfoca en diversas técnicas que dan forma a la Estrategia de Marketing, entregando al estudiante la posibilidad de comprender cómo gestionarlas con el objetivo de establecer mejoras en un negocio en específico.



MÓDULO 1

¿Qué es marketing?

Identificar las variables que componen una correcta estrategia de marketing.

MÓDULO 2

Transformación digital y marketing.

Reconocer qué es transformación digital, sus posibilidades y efectos sobre el marketing para aprovechar las múltiples oportunidades de negocio que la red provee.

MÓDULO 3

La estrategia de marketing digital y sus variables.

Identificar las variables presentes en la Estrategia de Marketing Digital para definir un negocio.

MÓDULO 4

¿Cómo implementar un negocio?

Reconocer conceptos y técnicas de generación de tráfico y ventas para la implementación de un negocio.

MÓDULO 5

Estrategias comunicacionales y uso de herramientas gratuitas.

Implementar Estrategias de Comunicaciones para promover las visitas y las ventas en un negocio utilizando herramientas gratuitas.

MÓDULO 6

Estrategias comunicacionales y uso de herramientas pagadas.

Implementar Estrategias de Comunicaciones para promover las visitas y las ventas en un negocio utilizando herramientas pagadas.

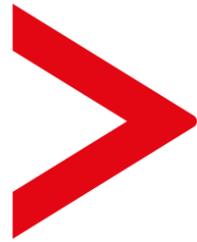
MÓDULO 7

Estrategia de marketing digital en un negocio real.

Aplicar estrategias de Marketing Digital enfocándose en la realidad laboral donde se desempeña el estudiante para establecer mejoras en su negocio.

Sesión Presencial/Streaming

Sesión final con el profesor del curso, donde se abordarán los contenidos más importantes del curso y su aplicación.



DIGITAL BUSINESS MODEL

Los alumnos tendrán una aproximación general a la forma de crear un modelo de negocio sostenible para el mundo digital, considerando el contexto cambiante y disruptivo actual. Lo anterior implica un pensamiento enfocado a las necesidades futuras de las personas y el desarrollo de propuestas que permitan solucionarlas, creando oportunidades de negocios de alto impacto y rentabilidad, con resultados exitosos para empresas y emprendedores.

Existen tres aspectos fundamentales para lograr levantar un emprendimiento sostenible: los procesos de captura de valor del entorno, el desarrollo de una ventaja competitiva y la creación de nuevos modelos de gestión y liderazgo. Todos ellos permitirán sortear entornos cambiantes y lograr propuestas de alto impacto y rentabilidad.

MÓDULO 1

La estrategia: aprovechar oportunidades y amenazas del entorno.

Identificar modelos de análisis PEST y las cinco fuerzas de Porter para indicar estrategias según las oportunidades y amenazas del entorno.

MÓDULO 2

Necesidades actuales y futuras de los consumidores.

Identificar las herramientas pain points y jobs to be done para reconocer las necesidades actuales y futuras de los consumidores.

MÓDULO 3

Definiciones del modelo de negocio digital.

Identificar las formas de creación y captura de valor en los negocios digitales, reconociendo procesos de

cambio y estrategias de innovación para un nuevo negocio.

MÓDULO 4

La ventaja competitiva.

Identificar los pilares de servicio, experiencia de cliente y plataforma para reconocer la ventaja competitiva de un modelo de negocio digital.

MÓDULO 5

Modelos de negocios digitales parte I.

Aplicar elementos conceptuales de la captura de valor y la ventaja competitiva para distintos tipos de modelos de negocios digitales.

MÓDULO 6

Modelos de negocios digitales parte II.

Aplicar elementos conceptuales de la captura de valor y la ventaja competitiva

para distintos tipos de modelos de negocios digitales.

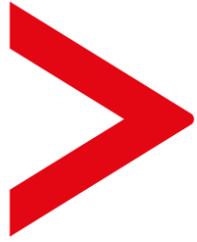
MÓDULO 7

Gestión y Liderazgo en los modelos de negocio digitales.

Comprender el rol de la gestión y liderazgo en los modelos de negocios digitales para el desarrollo de la ventaja competitiva de un nuevo negocio.

Sesión Presencial/Streaming

Sesión final con el profesor del curso, donde se abordarán los contenidos más importantes del curso y su aplicación.



NEGOCIOS INNOVADORES

El mundo actual vive en constante cambio. Nuestros días están marcados por la inmediatez y la vertiginosidad presente en el ritmo de vida de las personas. Las organizaciones no están libres de esto, por lo que requieren estar atentas a los cambios que la sociedad requiere, y a planificar sus acciones en función de estos. En este sentido, podemos afirmar que toda organización requiere desarrollar constantes propuestas que impacten positivamente en las empresas, y por ello es clave la innovación.

Este proceso se inicia reconociendo las necesidades presentes en la organización, para posteriormente adentrarse en la construcción de diseños de modelos de negocios que permitan generar innovación dentro de las empresas.



MÓDULO 1

Introducción a la innovación.

Ser capaz de explicar los conceptos relacionados con la innovación y las nuevas tendencias que están moldeando el futuro.

MÓDULO 2

Estrategia de innovación.

Comprender y aplicar la estrategia de innovación para el desarrollo de proyectos.

MÓDULO 3

Presentación a inversionistas: Modelo NABC

Aplicar el Modelo Pitch para presentar un proyecto a inversionistas.

MÓDULO 4

Modelo de negocios y financiamiento Start-ups

Comprender y aplicar el modelo de negocios Canvas para exponer los aspectos claves de una propuesta de valor.

MÓDULO 5

Gestión de portafolio

Aplicar herramientas que permitan gestionar el portafolio tecnológico como un instrumento estratégico para posicionar a la organización.

MÓDULO 6

Cómo proteger nuestras ideas

Comprender nociones básicas de propiedad intelectual que permita asegurar la protección de creaciones e invenciones.

MÓDULO 7

Innovación social

Comprender el concepto de innovación social y sus factores determinantes.

Sesión Presencial/Streaming

Sesión final con el profesor del curso, donde se abordarán los contenidos más importantes del curso y su aplicación.



NEGOCIOS E-COMMERCE

El mercado actual se ha transformado completamente gracias a la era digital. El marketing, los modelos de negocios y las estrategias han debido adecuarse a las nuevas formas de comercialización. En este contexto, es fundamental desarrollar conocimientos que permitan la toma de decisiones estratégicas vinculadas a los modelos de negocios online, así como también hacer uso adecuado de las múltiples herramientas que el mundo digital provee.

MÓDULO 1

Las bases del e-Commerce

Comprender las bases sobre las que se fundamenta un negocio e-Commerce a partir del reconocimiento de sus características y elementos constitutivos, junto a identificar los principales drivers de negocio y el customer journey del canal online

MÓDULO 2

Elementos disponibles en un negocio e-Commerce

Comprender cuáles son los canales que definen una compra online y los principales jugadores que tenemos en el mercado con foco en Chile según diferentes tipos de negocios.

MÓDULO 3

Adquisición de audiencias

Se indentificarán las principales fuentes de tráfico y cómo se miden, junto a

comprender los elementos y criterios para tener un sitio web adecuado a los clientes revisando sus componentes principales.

MÓDULO 4

Diseño operativo

Reconocer cómo se diseña una red de cadena de suministro para pedidos online, identificando la recepción, almacenaje, preparación, empaque y transporte, así como la puesta en común de KPIs estratégicos tanto internos como de experiencia de clientes.

MÓDULO 5

Distribución – Transporte – Retiro en tienda

Reconocimiento de los tipos de distribución, transporte en e-Commerce, pick up o retiro en tienda. Así como los protocolos de entrega y sistemas de calificación; delivery lastmile, logística inversa y servicio postventa.

MÓDULO 6

Desarrollo de Productos Digitales

Proceso de desarrollo de productos digitales, elementos de un sitio web y tendencias del mercado online. Se estudia cómo evolucionaron los mercados y consumidores online post COVID-19.

MÓDULO 7:

Análisis de casos

Reconocer casos de negocios online reales, visualizando las estrategias y tecnologías implementadas, para analizar los resultados obtenidos en cada caso.

Sesión Presencial/ Streaming.

Sesión final con el profesor del curso, donde se abordarán los contenidos más importantes del curso y su aplicación.

CERTIFICACIÓN

Todos los alumnos que cumplan con los requisitos académicos de la Universidad de los Andes y aprueben satisfactoriamente su plan de estudios recibirán la certificación de la Universidad de los Andes.

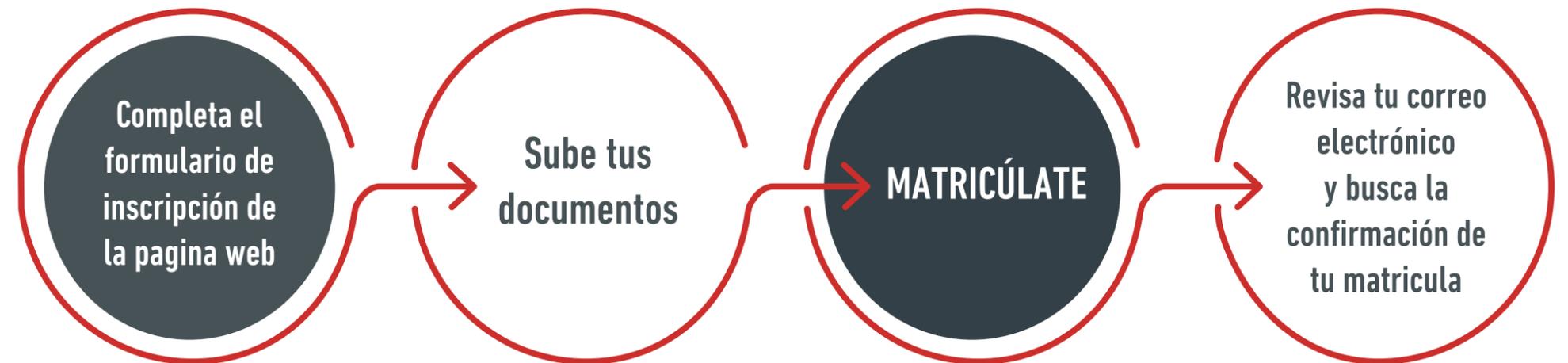
La certificación es digital con firma electrónica.

Verificado y Firmado por	Certificados
ACEPTA	UANDES
<small>Creado el</small>	<small>- N° Docto:</small>
<small>Este documento es una representación de un documento original en formato electrónico. Para verificar el estado actual del documento, verifíquelo en https://5.dec.cl</small>	
<small>Los certificados de Acepta cumplen con los estándares internacionales para firma electrónica, lo que no implica que sean compatibles con todos los software de visualización, no afectando ello en caso alguno la validez de la firma</small>	
 Firma Avanzada	Firmante: Institución - Rol: UANDES - SecretariaGeneral Fecha de Firma: Auditoría Autentia: Operador:
	 Pilar Ureta Lyon Secretaria General
	





¿COMO POSTULAR?



¿QUE DOCUMENTOS NECESITAS?

- Título profesional o técnico.
- Curriculum Vitae.
- Cédula de identidad vigente (por ambos lados) o pasaporte vigente en el caso de ser extranjero.

INFORMACIÓN GENERAL



ARANCEL DIPLOMADO

UF52



ALTA COBERTURA SENCE



HORAS DE ESTUDIO DIPLOMADO

364 horas totales



HORARIO

Contenido disponible
24/7 en CANVAS



MEDIOS DE PAGO

WEBPAY
(12 cuotas precio contado)
Transferencia, Cheque,
OC Empresa,
PayPal, entre otros



DURACIÓN DIPLOMADO

4 bimestres
(1 año aprox)



Todos los programas están certificados académicamente por la Universidad de los Andes e impartidos por UA Blended. El orden de los cursos puede cambiar sin previo aviso. ****La Universidad se reserva el derecho de no dictar el programa si no llega al número mínimo de alumnos.**

UANDES *online*



Universidad de
los Andes

FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS
Y EMPRESARIALES

INFORMACIÓN DE CONTACTO:

  **(+569) 7385 7985**
 **contacto@uandesonline.cl**



@uandes_online

/UANDESonline



/company/UANDESonline

/@uandesonline



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
ACREDITADA EN TODAS LAS ÁREAS
NIVEL DE EXCELENCIA | 6 AÑOS

Gestión Institucional, Docencia de Pregrado, Investigación,
Vinculación con el Medio y Docencia de Postgrado.
Hasta diciembre de 2028.

uandesonline.cl



> IR POR MÁS