



PROGRAMA EJECUTIVO EN E-COMMERCE

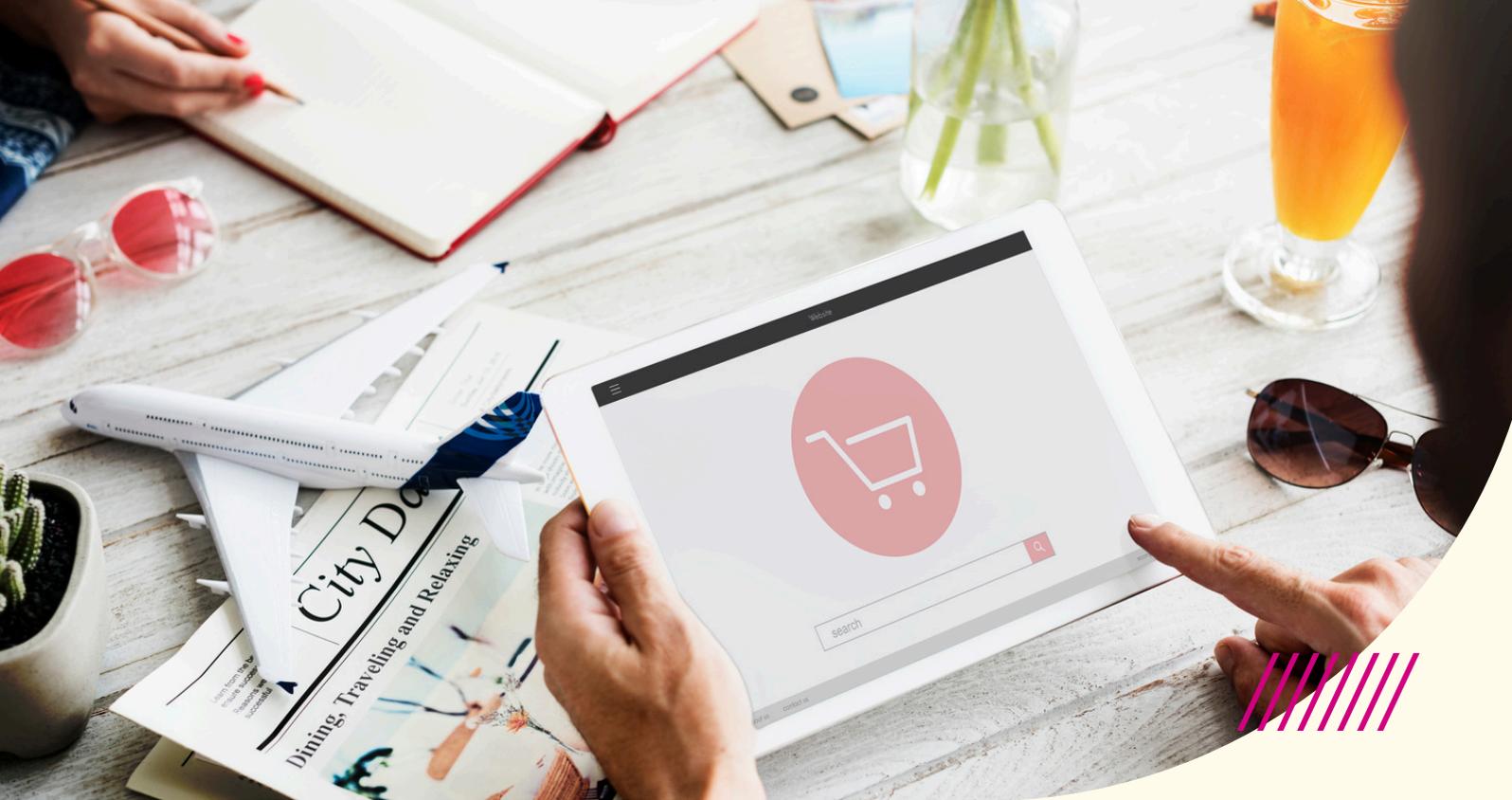
DE LA ESTRATEGIA A LA TIENDA:
CÓMO GESTIONAR TU E-COMMERCE.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES

 **tiendanube**
evolución



PROGRAMA EJECUTIVO EN E-COMMERCE

OBJETIVOS

El objetivo del programa es que cada participante pueda diseñar, liderar y desarrollar un proyecto de e-commerce con una visión estratégica clara y herramientas concretas para llevarlo a la acción, tanto en una empresa como en un emprendimiento propio.

Nuestra propuesta complementa la experiencia en ventas tradicionales, poniendo el foco en una integración efectiva entre canales físicos y digitales, y en una comprensión profunda del ecosistema actual del comercio electrónico.

Abordaremos tendencias, dinámicas y actores clave de la industria, con un enfoque práctico y orientado a la toma de decisiones, la identificación de oportunidades y la conexión con partners estratégicos que potencien cada iniciativa.

**Este Programa es realizado en alianza académica entre la
Universidad Austral y Tiendanube**



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES

 **tiendanube**
evolución





¿A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO?

Este Programa está pensado para profesionales y emprendedores que quieran incorporar el e-commerce a su estrategia de negocio, ya sea para lanzar un proyecto propio o fortalecer su perfil en una organización. Está especialmente dirigido a quienes tienen formación o experiencia en áreas de negocios y marketing, y buscan dar el próximo paso en el entorno digital, sin necesidad de conocimientos previos en comercio electrónico.

PRINCIPALES EJES DEL PROGRAMA

- **El e-commerce como herramienta clave:** para competir en un entorno de negocios cada vez más dinámico. El programa brinda las bases estratégicas y prácticas para impulsar proyectos digitales con impacto.
- **Enfoque estratégico e integral:** respaldado por la experiencia académica de la Facultad de Ciencias Empresariales y la colaboración de Tiendanube.
- **Metodología teórico-práctica:** cada módulo combina contenidos conceptuales, casos reales de la industria y trabajos prácticos para aplicar los aprendizajes adquiridos.
- **Profesores y speakers líderes de la industria:** actividades guiadas por especialistas y referentes del sector, que comparten una mirada actual y concreta del ecosistema digital





¿CÓMO SE DICTAN LAS CLASES?

Las clases se desarrollarán de manera virtual, en formato sincrónico, a través de la Plataforma de la Universidad Austral

Se prevén encuentros de networking en modalidad blended (presencial y online), con fechas a confirmar durante la cursada.

Duración: 3 meses | **Modalidad:** online sincrónico + encuentros de networking.

Frecuencia: una vez por semana | **Día de cursada:** martes de 18:00 a 21:00 horas

Inicio: 2 de septiembre de 2025.





PLAN DE ESTUDIOS

FUNDAMENTOS

- **Fundamentos.** ¿Por qué e-commerce? Pilares, estrategia y transformación digital. · Más que un canal. Canales y Modelos. Interpretar e-commerce desde una mirada integral del negocio.
- **Caso de Estudio.** Entender la estrategia y los modelos desde un caso real.
- **Hands-On 1:** definir un modelo y propuesta de valor para tu proyecto.

HACIA FUERA

- **Experiencia de usuario y front-end.** UX y UI, principios básicos. MVP y Roadmap. · ¿Qué vendemos? E-commerce de producto / de servicios. Catálogo y Oferta. · Ecosistema de soluciones.
- **Caso de Estudio.** Entender la experiencia de usuario y la oferta comercial desde un caso invitado.
- **Hands-On 2:** maqueta tu e-commerce.

HACIA DENTRO

- **Nociones básicas del desarrollo y back-end.** Operación, integraciones y medios de pago. · ¿Cómo entregamos? Soluciones de fulfillment y logísticas. Tipos de Entrega y modelos.
- **Caso de Estudio.** Entender estas decisiones e implicancias con una speaker invitada.
- **Hands-On 3:** Propuesta de implementación operativa.

GROWTH. FUNNEL Y CONVERSIÓN

- **Customer Journey + Customer Funnel.** Adquisición, intención y conversión. KPIs por etapa. · ¿Por qué Growth? Performance y Paid Media. Nociones básicas. Ecosistema disponible. · Brand Power. Branding y content como eje del plan. Dinámicas comerciales. Loyalty y Retención.
- **Hands-On 4:** Plan referencial de Growth, Content y Media.

TALLER PRÁCTICO JUNTO A  **tiendanube**
evolución





EXPERIENCIAS EN PRIMERA PERSONA

Sandra Durango , Directora comercial en Blue Sheep

“Superó mis expectativas. Me brindó herramientas para optimizar la gestión diaria y amplió mi visión estratégica. Encontré una oportunidad para repensar procesos, profundizar en tendencias y conectar con profesionales de otros rubros, más allá del mío, que es el de la indumentaria y esto enriqueció aún más la experiencia. Sin dudas, fue un gran impulso para mi desarrollo profesional ya que me sirvió para validar decisiones y afianzar procesos”.

Hernán Javier Rufino, dueño del Grupo gastronómico HM

“Es un complemento ideal para quienes estamos en el mundo del E-commerce y queremos continuar nuestra formación. Uno de los aspectos que más destaco es la calidad de las charlas que fuimos teniendo a lo largo del Programa, donde distintos casos de éxito del sector nos acercaron una mirada práctica y real de sus empresas. Todos los invitados demostraron gran profesionalismo y generosidad al compartir sus experiencias. Además, las clases fueron muy dinámicas, generando un espacio de aprendizaje activo donde siempre había lugar para preguntas, debates e intercambio de ideas. Adquirí conocimientos teóricos y herramientas prácticas para aplicarlas en proyectos reales. Recomiendo este programa a quienes busquen una formación actualizada y con una fuerte conexión con el mundo profesional.”

Federico Picone, emprendedor

“Lo que más destaco es la calidad de los speakers invitados, no solo por el contenido teórico que nos brindaron, sino también por los espacios de diálogo que se generaban, donde podíamos consultarles sobre nuestros proyectos y ellos compartían su experiencia y recorrido profesional. Me ayudó mucho a potenciar el conocimiento que tenía de distintas herramientas como Tiendanube o Shopify. También, aprendí a hacer desarrollo de aplicaciones para montar me E-commerce y, una vez terminado el Programa, logré tener listo un proyecto propio para lanzar al mercado. La verdad es que aprendí un montón y gané muchísima experiencia”.



DIRECTORES DEL PROGRAMA



MARTÍN BATA CASACCIA

Brand Builder. Más de 20 años de experiencia en Marketing y Negocios Digitales, trabajando en Consumo Masivo primero (Mattel, Clorox), luego en un Laboratorio para el desarrollo de Marcas y Proyectos Digitales (Palo), y finalmente en startups tecnológicas (Workana y Nexton). Actualmente es Marketing Advisor en Nexton, y está emprendiendo en Bamboo Snacks y Rebelde. Licenciado en Administración de Empresas, Técnico en Publicidad, Máster en Marketing.



ERNESTO SALA

Máster in Business Administration (MBA) dictado por IAE con especialización en Marketing en London Business School. Además, es abogado por la Universidad del Salvador. Desde su expertise en el marketing y la innovación, es profesor de estas materias desde hace más de 15 años en el extranjero (Universidad Complutense de Madrid) y en el país (Universidad de Palermo, Universidad Austral y Universidad de Buenos Aires). Su carrera profesional abarcó múltiples ámbitos y negocios, desde multinacionales como Coca Cola y Cadbury Schweppes hasta emprendimientos propios a nivel entrepreneur y PYME.

PROFESORES

- **ARIEL MIKOWSKI:** ECommerce Specialist, Janis
- **SEBASTIAN NOFAL:** Co-Founder, ABN Digital
- **MARTÍN CASACCIA:** Director del Programa

SPEAKERS INVITADOS

- **EMILIO DI PASQUO:** General Manager, Palo™
- **SANTIAGO LOMBARDI:** Co-Founder, Bleett
- **JONATAN MORTARINI:** Country Manager de EnvíoPack





PROGRAMA CONJUNTO



ACERCA DE TIENDANUBE

Es la plataforma de e-commerce líder en América Latina, que impulsa a más de 160.000 marcas a vender online. Su tecnología permite a emprendedores, pymes y grandes empresas crear y gestionar su propia tienda virtual de forma simple, segura y personalizada, sin necesidad de conocimientos técnicos.

Con una propuesta centrada en la escalabilidad y la autonomía del negocio, Tiendanube ofrece soluciones integradas de diseño, medios de pago, logística y marketing digital. Además, cuenta con una amplia red de partners y aplicaciones para potenciar cada etapa del crecimiento.

Nacida en 2011, con presencia en Argentina, Brasil, México, Colombia y Chile, Tiendanube tiene como propósito reducir barreras para emprender y democratizar el acceso al comercio digital, consolidándose como un actor clave del ecosistema emprendedor y tecnológico de la región.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES



CONTACTO

SOFIA GAROSELLI

☎ + 54 9 11 38406810

✉ sgaroselli@austral.edu.ar



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES

TRANSFORMANDO TU FUTURO

POLÍTICA DE CANCELACIÓN / REINTEGRO

En caso de que el participante solicite la baja hasta 5 días hábiles antes del inicio de clases, no se reintegrará la matrícula por reserva de vacante, y si el importe abonado en concepto de arancel/cuotas. (*)

Los alumnos que abandonen durante el transcurso del cursado (baja o suspensión de estudios), no podrán reclamar la devolución de la matrícula. Se reintegrará el 50% de lo abonado, siempre que las horas de clases cursadas no superen el 30% de la actividad. (*).

La Universidad no acepta para sus actividades el pago anticipado o adelantado de cuotas en pesos. Se habilita únicamente con moneda extranjera girado a la cuenta en el exterior de la Universidad, al cambio oficial del BCRA al momento de la operación.

(*) Sobre el importe sujeto a devolución, se le deducirá un 5% en concepto de cargos administrativos."

