



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

Copyright imàgenes: ©Fotolia



6ª Edición– Octubre 2016 – Junio 2017

DIPLOMA DE ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO

(30 ETCS)



eCommerceUPV

www.ecommerceupv.com

comercioelectronico@upv.es

PRESENTACIÓN

Diploma de Especialización en Comercio Electrónico (30 ECTS)

El Título Propio “Diploma de Especialización en Comercio Electrónico”, de 30 ECTS es uno de los dos grandes bloques del Máster en Comercio Electrónico, y puede cursarse de forma independiente del Máster.

Objetivos:

- ✓ Conocer los pasos a seguir para conseguir que tu sitio web atraiga visitantes y que éstos se conviertan en tus clientes.
- ✓ Formarte como community manager para que pongas en marcha tus propias estrategias de comunicación en las principales redes sociales.
- ✓ Ser capaz de escribir un plan de negocio a partir de la idea original, combinando los conocimientos adquiridos sobre los modelos de negocio en internet, tipos de comercio electrónico, medios de pago y, logística.
- ✓ Entender los fundamentos tecnológicos asociados con el comercio electrónico, tales como la tecnología de internet, los lenguajes de programación, el diseño de sitios web, mobile internet así como las tendencias de la web 2.0 como los blogs y las redes sociales.
- ✓ Ser capaz de instalar y configurar una tienda virtual en un proveedor de internet, a partir de los conocimientos adquiridos tanto sobre los modelos de alojamiento y servicios prestados por los proveedores como por el conocimiento detallado del funcionamiento de una tienda virtual y las opciones disponibles en la actualidad.
- ✓ Ser capaz de escribir un plan de marketing y aplicar las estrategias de marketing digital, para posicionar el sitio web en buscadores mediante SEM y SEO, usar los recursos de la web 2.0 para ganar visibilidad, gestionar la reputación online y dinamizar las comunidades virtuales mediante herramientas del community manager.
- ✓ Comprender los conceptos básicos sobre métrica web y utilizar las principales metodologías y herramientas de analítica web con el fin último de mejorar la conversión de visitas en clientes.



JULIO MIRÓ

Director y profesor del Máster en Comercio Electrónico.



*“El Título Propio **Diploma de Especialización en Comercio Electrónico**, es totalmente práctico, aborda todo el proceso necesario para la creación de un negocio online, desde la idea original hasta la tienda operativa albergada en un proveedor de alojamiento web”*



ANDRÉS E. MARTINEZ

Coordinador del máster en Comercio Electrónico.



“Estamos a tu entera disposición para despejar cualquier duda sobre nuestra formación en ecommerce”.

Dirigido a:

- Emprendedores que quieran iniciar un negocio en internet.
- Empresarios y autónomos que quieran utilizar internet como nuevo canal de venta, o aquellos que, disponiendo de su propia web, no obtienen los resultados esperados.
- Directivos, profesionales y titulados universitarios en general que necesiten completar su formación en el área de ecommerce y marketing digital.
- Desempleados que quieran ampliar sus conocimientos en áreas tales como comercio electrónico, community management y analítica web, profesiones demandadas por el mercado actual.

El Diploma de Especialización en Comercio Electrónico forma parte del Máster en Comercio Electrónico, y puede cursarse de forma independiente del Máster.

Testimonios de nuestros estudiantes



Mariel Valdez



“Los profes ya me corrigieron las prácticas con valiosos consejos (como siempre) me encanta la manera en que se implican con todos nosotros; no se limitan a una nota (un simple número) sino que explican, aconsejan, comparten sus conocimientos y experiencias”.



Alfonso Fernández



“Imparten un curso sólido, cubriendo todos los aspectos tecnológicos, legales y de negocio necesarios para emprender. Muy recomendable para emprendedores que necesitan adquirir sólidos conocimientos en poco tiempo y para aquellos que quieren iniciarse en el marketing online.”

Testimonios de nuestros estudiantes



Rubén Zaballos



“Este curso ofrece la base fundamental que todo emprendedor de internet debería tener. El profesorado es cercano y está disponible para cualquier cuestión. Sin duda ésta ha sido mi mejor experiencia con la universidad”.



M^a Ángeles Fernández



“Para afrontar la crisis actual debemos buscar nuevas formas de hacer las cosas de siempre. Para ello es imprescindible formarse, ya que no es solo tener una web o un perfil en Facebook... El curso abarca toda la información inicial que se debe manejar para implantar un comercio electrónico”.

PROGRAMA

Asignatura: **Estrategias y modelos de negocio online (6 ECTS)**

Conceptos básicos de comercio electrónico. Modelos de negocio. Medios de pago. Logística y operaciones en el comercio electrónico. Entorno legal. Análisis sectorial. Emprendedores digitales. Plan de empresa. Casos de estudio

- Práctica 1. Estudio de negocios online de éxito.*
- Práctica 2. Preparación de un borrador de contrato de uso del sitio web.*
- Práctica 3. Preparación de un borrador de memoria de protección de datos.*
- Práctica 4. Preparación de un borrador de plan de empresa de un ecommerce.*



Julio Miró



Andrés E. Martínez



Vicente Díez Valdés



Junto a Julio, Andrés y Vicente podrás examinar y comprender los principales modelos de negocio online, descubrir los principales medios de pago, analizar los principales fraudes y recomendaciones de seguridad, conocer los conceptos básicos sobre logística y sobre el entorno legal asociado al comercio electrónico. Finalmente te ayudarán a llevar a cabo tu primer borrador de un plan de negocio digital.

Asignatura: **Tecnologías para el comercio electrónico y la web 2.0 (6 ECTS)**

Introducción a la tecnología para la web. Alojamiento web. Introducción a los lenguajes de programación en internet. Diseño de sitios web. Programación básica con HTML5 y CSS3. Web 2.0. Blogs. Redes sociales. Casos de estudio.

- Práctica 1. Selección de un proveedor de alojamiento web.*
- Práctica 2. Tareas iniciales tras contratar un servicio de alojamiento web para tu ecommerce.*
- Práctica 3. Creación y publicación en internet de un sitio web sencillo.*
- Práctica 4. Creación de un blog de sofás en WordPress.com*
- Práctica 5. Creación de perfiles en redes sociales para tu negocio.*



Raúl Llinares



Pablo A. Bernabeu



Raúl, Pablo y Andrés te capacitarán en los principios básicos de la tecnología relacionada con Internet y el comercio electrónico, los modelos de alojamiento en los proveedores, los fundamentos, tecnologías y herramientas propias de la Web 2.0., las características de la blogosfera, así como las principales herramientas disponibles para crear un blog personal o corporativo, las principales redes sociales y el método para crear perfiles en ellas.

Asignatura: **Creación de tiendas online con PrestaShop y WordPress (5 ECTS)**

Introducción a las tiendas online. Atención al cliente desde una tienda online. Creación de una tienda online con Prestashop. WordPress como soporte de blogs y como tienda virtual. Casos de estudio.

Práctica 1. Creación de mi primera tienda online.

Práctica 2. Puesta en marcha de un ecommerce de artículos de bebé con Prestashop.

Práctica 3. Creación de un blog asociado a una tienda de artículos de bebé con WordPress.org



Jorge Candela



José Manuel Rodenas



De la mano de Jorge y José Manuel comprenderás el funcionamiento de una tienda online (proceso de compra, catálogo, motor de búsquedas, carrito de compra), los mecanismos de promoción y ofertas, los medios de pago, el proceso de registro y el área de usuario, el funcionamiento de CRM en una tienda online, la atención al cliente (chats de soporte, comentarios, teléfonos inteligentes). Asimismo serás capaz de instalar, configurar y personalizar la tienda con Prestashop y también utilizarás el paquete WordPress como soporte para blogs y tiendas virtuales.

Asignatura: **Promoción web y fidelización de clientes (6 ECTS)**

Marketing online. Publicidad online. Posicionamiento en buscadores: SEM y SEO. Social media marketing. Fidelización de clientes. Plan de marketing digital. Casos de estudio.

Práctica 1. Posicionamiento de un sitio web.

Práctica 2. Plan de acción de un community manager.

Práctica 3. Realización de un plan de fidelización de clientes.

Práctica 4. Plan de marketing digital de un sitio web.



Jordi Bonillo



Juan Moreno Seguí



Jordi y Juan te permitirán entender los fundamentos de marketing online y la investigación de mercados, conocer las principales herramientas de promoción, los fundamentos de la publicidad online, email marketing, el funcionamiento de los motores de búsqueda, la importancia de la optimización de páginas y contenidos en buscadores (SEO), los principales factores de posicionamiento en Google y demás buscadores, comprender el marketing en buscadores (SEM) y Adwords.

También podrás conocer las principales funciones del Community Manager y crear, gestionar y dinamizar las comunidades virtuales, elaborar un plan de fidelización de clientes y desarrollar e implantar un buen plan de marketing digital.

Asignatura: **Análítica web y conversión de visitas en clientes (4 ECTS)**

Analítica web. Análisis y métrica web.
Optimización de la web. Conversión de visitas en clientes. Casos de estudio.

Práctica 1. Configuración de Google Analytics y creación de paneles.

Práctica 2. Campañas en Google Analytics, estudio de usabilidad y creación de un Test A/B.

Práctica 3. Analítica aplicada: embudos de conversión, informes y definición de un proyecto de analítica web.



Alfredo Moreno



Con Alfredo comprenderás los fundamentos de la analítica web, los conceptos básicos sobre métrica web, aprenderás a definir KPI's, conocerás las metodologías y herramientas disponibles en métrica web para el análisis, utilizarás Google Analytics, sabrás interpretar informes y datos, conocerás los principales tests para la optimización, descubrirás el concepto de embudo de conversión, aprenderás a segmentar datos provenientes del análisis web y conocerás las técnicas para mejorar la usabilidad y experiencia de usuario.

Asignatura: **Herramientas de productividad para ecommerce (3 ECTS)**

Gestión de proyectos a través de la web. Gestión de la información. Funciones avanzadas del correo electrónico Gmail. Gestión y planificación de tareas. Herramientas de comunicación en Internet. Herramientas de trabajo colaborativo. Plataformas de feedback de clientes. Herramientas de autoedición.

Práctica 1. Utilización de una herramienta de gestión de proyectos.

Práctica 2. Gestión de notas con evernote.

Práctica 3. Gestión de tareas para mejorar la productividad.

Práctica 4. Productividad con herramientas de google e IFTTT.



Jordi Bonillo



Gracias a Jordi podrás conocer las principales herramientas para la gestión de proyectos, entenderás qué es un sistema de gestión de tareas GTD que te ayude a mejorar tu productividad personal, serás capaz de utilizar aplicaciones de gestión de tareas tanto para entornos PC como dispositivos móviles, conocerás algunas de las principales herramientas de trabajo colaborativo y de comunicación, así como algunas de las herramientas para obtener feedback por parte de tus usuarios/clientes, tales como las encuestas online.

El Diploma de Especialización en Comercio Electrónico (30 ECTS) es una formación 100% online.

METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN

Toda nuestra formación se imparte de manera totalmente online. La evaluación de las diversas asignaturas se realizará mediante Pruebas de Evaluación Continua (PEC), consistentes en prácticas que el alumno deberá realizar individualmente y donde aplicará los contenidos desarrollados en cada asignatura. La evaluación de cada PEC no requerirá de su presencia física, pero deberá identificarse en la plataforma poliformaT para el envío de las mismas.

Dependiendo de su duración, cada asignatura lleva asociada **una o dos clases virtuales online que se podrán seguir cómodamente desde cualquier lugar a través del navegador web**. En estas clases, habitualmente el profesor realizará una explicación tanto de los contenidos teóricos como de las prácticas a realizar.

El diploma de especialización en comercio electrónico puede ser cursado en un año académico o en diferentes ediciones del diploma (en caso de matricularse por asignaturas independientes), pues conservamos las notas de todo lo que el alumno vaya aprobando. Sin embargo, el alumno debe ser consciente de que habrá ediciones únicamente en el caso que haya un número suficiente de alumnos que la hagan viable, por lo que existe la posibilidad de que no pueda finalizar el diploma en caso de que no haya ediciones en los años posteriores.

MATRÍCULA

La **matrícula** se formalizará desde el sitio web del Centro de Formación Permanente de la Universitat Politècnica de València. Para ello, se habilitará un enlace directo desde la ficha correspondiente en www.ecommercupv.com.

Durante el proceso de matriculación se debe subir la siguiente documentación:

- ✓ Fotocopia del documento de identificación (DNI, pasaporte, cédula de identificación o equivalente).
- ✓ Fotocopia del título universitario. Los estudiantes que no pertenezcan a la Unión Europea deberán presentar el título "legalizado", mediante "la apostilla de la Haya", "Convenio Andrés Bello" o compulsas equivalente.

¿Y si no cumplo los requisitos...?

Excepcionalmente, el Director Académico puede solicitar la admisión a:

- Aquellos candidatos que, aunque no tengan titulación universitaria sí pueden acreditar acceso a la universidad, y estén ejerciendo o hayan ejercido labor profesional superior a tres años que guarde relación con los contenidos del título. Los alumnos matriculados en estas condiciones solo podrán obtener un certificado de aprovechamiento por los estudios superados pero no podrán optar a la obtención de ningún título propio de postgrado. Estos alumnos no podrán superar el 15% de las matrículas.
- Estudiantes de las titulaciones de grado que tengan pendiente superar menos de 30 ECTS (incluido el Proyecto Final de Carrera), no pudiendo optar a ningún certificado de los módulos ni a la expedición de su título propio hasta la obtención de la titulación correspondiente.

PRECIOS Y FINANCIACIÓN

Para poder cursar el **Diploma de Especialización en Comercio Electrónico** existen las siguientes **alternativas de matrícula**:

1.- **Matricularse del diploma completo.** Con esta opción obtienes el mayor descuento. Los precios varían en función de los siguientes criterios:

- 2.040 euros – Personal UPV, pago único
- 2.040 euros – Alumno UPV, pago único
- 2.040 euros – Titulados UPV, pago único
- 2.040 euros – Familia numerosa, pago único
- 2.040 euros – Desempleados, 5 plazas, pago único
- 2.160 euros – Público en general, promoción por matrícula anticipada hasta el 20/09/2016, pago único
- 2.280 euros – Público en general, pago en 2 plazos:
 - Primer plazo: 1.368 €
 - Segundo plazo (dos meses después): 912 €

2.- **Matricularse por asignaturas sueltas,** resultando un precio de 2.400 euros. En este caso debes matricularte individualmente de cada una de las asignaturas que conforman el diploma.

Puedes reservar tu plaza a través del proceso de inscripción online del Centro de Formación Permanente (CFP) de la Universitat Politècnica de València. (UPV). Para ello antes tendrás que estar registrado: si no eres miembro de la UPV o no posees clave de acceso al portal del CFP deberás seguir las instrucciones tal y como se muestra en la siguiente imagen:

Está realizando la inscripción a la actividad
MÁSTER EN COMERCIO ELECTRÓNICO

[Si es miembro de la UPV o posee clave de acceso al portal del CFP, acceda desde aquí.](#)



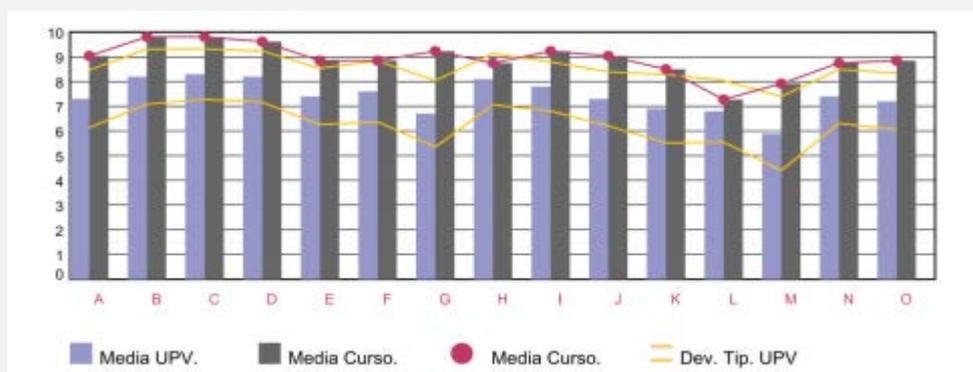


UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA

La UPV es una institució pública que imparte titulacions modernes, flexibles i adaptades a les demandes de la societat así como diplomas de especialització, màsters universitaris i doctorados, que completen exigents sistemes de qualitat docent. De entre les seues dades se poden destacar:

- Acoge a cerca de 36187 alumnes, 2843 professors e investigadors (PDI) y 2396 professionals de la administració y serveis (PAS).
- Més de 52 milions d'euros en activitat I+D.
- 89,9 % de seus titulats troba se primer treball abans de los sis mesos desde la finalització de la carrera.
- 94,9 % de los titulats voldria a cursar estudis en la UPV.
- Segun el estudi del "Ranking de 2011 en producció y productivitat en investigació de las universitats públiques espanyoles" elaborado por investigadores de la Universidad de Granada, la UPV se consolida en el top 10 de la investigació universitaria espanyola.

Resultados encuesta del Diploma de Especialización en Comercio Electrónico



A. La organización general del curso es buena.	9
B. Puedo contactar con la dirección/coordiación del curso siempre que lo solicito.	9,8
C. El trato recibido por parte del equipo de dirección/coordiación del curso es correcto	9,8
D. En términos generales, la relación profesor-alumno es buena.	9,6
E. El material de promoción consultado tenía la información suficiente.	8,8
F. El horario actual del curso se adapta a mi disponibilidad.	8,8
G. Hay suficiente coordinación entre las diferentes asignaturas.	9,2
H. Considero que la realización del curso puede ser útil en mi campo profesional.	8,8
I. En términos generales, la documentación entregada en el curso es útil para mí.	9,2
J. Los métodos de enseñanza utilizados me parecen adecuados el tipo de curso.	9
K. Las actividades complementarias (visitas a empresas, etc.), en caso de haberse organizado, me parecen interesantes.	8,5
L. La realización del curso me ayuda a crear relaciones profesionales útiles.	7,3
M. La relación entre la calidad del curso y su precio de inscripción me parece adecuada.	7,9
N. Opino que la calidad del curso es buena.	8,8
O. Mis expectativas ante el curso quedan satisfechas.	8,8



eCommerceUPV



www.ecommerceupv.com



comercioelectronico@upv.es



+ (34) 966 528 511

+ (34) 966 528 518



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



DEPARTAMENTO DE
COMUNICACIONES



CENTRO FORMACIÓN PERMANENTE

Empresas líderes del sector en ecommerce y marketing digital que han firmado convenio con la UPV

