

Cursos de postgrado	Curso académico 2017-2018
	E-BUSINESS & COMMERCE PARA PYMES del 17 de enero al 17 de junio de 2018
30 créditos	DIPLOMA DE EXPERTO UNIVERSITARIO

Características: material impreso, material multimedia, página web, curso virtual y guía didáctica.

Departamento

Organización de Empresas

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

PROGRAMA DE POSTGRADO

Máster, Diploma de Especialización, Diploma de Experto y Certificado de Formación del Profesorado.

Curso 2017/2018

El Programa de Postgrado acoge los cursos que dan derecho a la obtención de un Título Propio otorgado por la UNED. Cada curso se impartirá en uno de los siguientes niveles: Máster, Diploma de Especialización, Diploma de Experto y Certificado de Formación del Profesorado.

Requisitos de acceso:

Estar en posesión de un título de grado, licenciado, diplomado, ingeniero técnico o arquitecto técnico. El director del curso podrá proponer que se establezcan requisitos adicionales de formación previa específica en algunas disciplinas.

Asimismo, de forma excepcional y previo informe favorable del director del curso, el Rectorado podrá eximir del requisito previo de la titulación en los cursos conducentes al Diploma de Experto Universitario. Los estudiantes deberán presentar un curriculum vitae de experiencias profesionales que avalen su capacidad para poder seguir el curso con aprovechamiento y disponer de acceso a la universidad según la normativa vigente.

El estudiante que desee matricularse en algún curso del Programa de Postgrado sin reunir los requisitos de acceso podrá hacerlo aunque, en el supuesto de superarlo, no tendrá derecho al Título propio, sino a un Certificado de aprovechamiento.

Destinatarios

Titulado Medio o Equivalente

1. Presentación y objetivos

Es un programa que responde a las necesidades actuales de muchas organizaciones, obligadas ineludiblemente a adecuar su **modelo de negocio, estrategias de venta y comunicación** al nuevo **escenario global** caracterizado por la creciente difusión de las tecnologías de la información, las nuevas formas de comunicación y los cambios en la demanda mundial. Un escenario que ofrece multitud de nuevas oportunidades si se sabe cómo aprovecharlas y se está capacitado para ello.

Las **Pymes** por la representatividad en nuestro tejido productivo y su impacto en la economía española (el 99% de las empresas en España son Pymes) son las organizaciones que mayores ventajas pueden obtener de la **Economía Digital**, tanto a nivel estratégico como operativo, si son capaces de adecuar su modelo de negocio al **E-Business** e implantar con éxito estrategias de **E-Commerce**.

Otra Información

Será responsabilidad exclusiva del Equipo Docente la información facilitada en la siguiente relación de hipervínculos. En caso de detectarse alguna contradicción, prevalecerá la oferta formativa aprobada por el Consejo de Gobierno para cada convocatoria, así como del Reglamento de Formación Permanente y del resto de la legislación Universitaria vigente.

[Más Información](#)

2. Contenidos

- MODULO I ESTRATEGIAS Y MODELOS DE NEGOCIO ON LINE
- MÓDULO II. INTELIGENCIA DE NEGOCIO: TRÁFICO, CONVERSIÓN, RECOMENDACIÓN
- MÓDULO III. DIRECCIÓN DE OPERACIONES. LOGÍSTICA Y PAGOS ELECTRÓNICOS
- MÓDULO IV. HERRAMIENTAS DE PRODUCTIVIDAD PARA E-COMMERCE
- MÓDULO V. EMPRENDIMIENTO EN E-COMMERCE

3. Metodología y actividades

Comprender los conceptos básicos sobre **métrica web** y utilizar las principales herramientas de **analítica web** con el fin último de mejorar la conversión de visitas en clientes

Entender los fundamentos tecnológicos asociados con el comercio electrónico, tales como la tecnología de internet, así como las **tendencias de la web**, blogs, las redes sociales, etc.

Diseñar una estrategia de Customer Relationship Management (CRM) en el marco de un plan de marketing multicanal aplicando las estrategias de marketing digital, para posicionar el sitio web en buscadores mediante SEM y SEO, definir la estrategia de comunicación utilizando los recursos de la web2.0 para ganar visibilidad, gestionar la reputación online y dinamizar las comunidades virtuales.

4. Material didáctico para el seguimiento del curso

4.1 Material obligatorio

4.1.1 Material en Plataforma Virtual

En el icono de Documentos, se introdujeran temas complementarios al material obligatorio del curso.

4.1.2 Material enviado por el equipo docente (apuntes, pruebas de evaluación, memorias externas, DVDs,)

De la misma manera, será introducidos en la plataforma virtual.

Este material será abonado por el alumno junto a la matrícula del curso.

4.1.3 Material editado y de venta al público en librerías y Librerías virtuales

Emprender con éxito. 10 claves para generar modelos de negocio

Autores Adán Micó, Pablo

Editorial RC Libros

Edición 2014

Precio aproximado 17,21€

ISBN 9788494180132

Manual de gestión financiera para pymes*

Autores Cantalapiedra Arenas, Mario

Editorial Dossat

Edición 2005

Precio aproximado 34,20€

ISBN 9788496437227

Puede adquirir dichos materiales a través de la [Librería Virtual de la UNED](#).

4.2 Material optativo, de consulta y bibliografía

4.2.1 Otros Materiales

Aparecerá en al Guía Didáctica del Curso, y sera enviada a todos los alumnos matriculados.

5. Atención al estudiante

Todas consultas se realizaran por los medios disponibles de tenemos en la Uned.

6. Criterios de evaluación y calificación

La evaluación se realizara mediante unas preguntas de test, con respuestasalternativas y un trabajo final sobre la realización de un proyecto de e-business que contenga las partes necesarias integrantes de los contenidos delcurso, como

Diseño de un Plan de Negocio par Pymes.

Utilización de las últimas herramientas de marketing.

Plan de inteligencia financiera y de negocio, para la realización de un plan de negocio viable.

7. Duración y dedicación

Del 17 de enero de 2018 al 17 de Junio del 2018

8. Equipo docente

Director/a

Director - UNED

LOPEZ EGUILAZ, MAXIMA JULIANA

Colaboradores externos

Colaborador - Externo

REMIREZ ESPARZA, LORENZO

9. Precio del curso

Precio de matrícula: 960,00 €.

Precio del material: 80,00 €.

10. Descuentos

10.1 Ayudas al estudio y descuentos

Se puede encontrar información general sobre ayudas al estudio y descuentos en [este enlace](#).

Debe hacer la solicitud de matrícula marcando la opción correspondiente, y posteriormente enviar la documentación al correo: descuentos@fundacion.uned.es.

11. Matriculación

Del 7 de septiembre de 2017 al 15 de enero de 2018.

Plazo de matrícula ordinario y Extraordinario del 4 de septiembre del 2017 al 13 de enero de 2018.

12. Responsable administrativo

Negociado de Especialización.