



2026

CURSO

Vender Online: Estrategias de E-commerce y Redes Sociales

Claves comercio electrónico y marketing digital para potenciar tu emprendimiento.

(*) Como requisito general, los participantes deberán contar con estudios secundarios completos o encontrarse cursando los últimos años del nivel medio, garantizando así que dispongan de la formación básica necesaria para sostener procesos de aprendizaje en el marco de la educación continua universitaria, que requieren autonomía, reflexión crítica y aplicación práctica de los contenidos.



Duración: 8 horas.

Días y horarios:

Del 07 al 28 de octubre de 2026.

Miércoles de 19.00 a 21.00 Hs.

Aranceles:

Externos:

Matrícula: \$32.000.-

+ 1 pago de: \$128.000.-

Comunidad UAI**/ADEEPRA/VANEDUC:

Matrícula: \$32.000.-

+ 1 pago de: \$99.600.-

Club La Nación/Clarín 365*:

Matrícula: \$32.000.-

+ 1 pago de: \$102.400.-

(*) Alumnos, graduados, y/o familiares directos.

(**) Suscriptores y/o familiares directos de los titulares de las credenciales.

Dirigido a:

- Interesados en adquirir conocimientos y destrezas para vender en internet y redes sociales.
- Todos aquellos que quieran profundizar acerca del e-commerce y sus características fundamentales y diferenciales respecto al comercio físico.
- Emprendedores y todo aquel que necesite comercializar sus productos y servicios a través de internet.

Beneficios:

- Aprender a vender productos y servicios a través de redes sociales y plataformas digitales.
- Comprender cómo posicionar productos en internet para llegar a más clientes.

Objetivos:

El curso tiene como objetivo brindar a los participantes conocimientos básicos sobre el comercio electrónico y las posibilidades que ofrece internet para la comercialización de productos y servicios. Se busca que los asistentes comprendan las características del mercado digital y las diferencias entre el comercio tradicional y el comercio online. Asimismo, se propone introducir a los participantes en el uso de redes sociales como herramientas de venta y promoción.

El curso también apunta a que los estudiantes conozcan las principales plataformas de e-commerce disponibles en el mercado y sus características. Se abordarán las tendencias actuales del consumo online y la importancia de analizar el comportamiento de los usuarios en internet. Además, se brindarán nociones de marketing digital aplicadas al comercio electrónico, con el fin de mejorar el posicionamiento de productos y servicios en la web.

Resultados esperados:

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de comprender los fundamentos del comercio electrónico y su aplicación en el contexto actual de los negocios digitales. Podrán identificar las principales diferencias entre vender a través de plataformas de e-commerce y hacerlo mediante redes sociales. Asimismo, estarán en condiciones de reconocer las tendencias del consumo online y la importancia del análisis de mercado para la venta digital.

También podrán identificar y utilizar herramientas básicas de marketing digital para promocionar productos y servicios en internet. Finalmente, desarrollarán la capacidad de analizar distintas plataformas y estrategias para posicionar productos en la web y mejorar su visibilidad frente a potenciales clientes.

Resultados esperados:

Al finalizar el curso, los participantes comprenderán los conceptos básicos del comercio electrónico y su aplicación en la venta de productos y servicios a través de internet. Serán capaces de identificar distintas plataformas y herramientas digitales para comercializar en línea. Asimismo, podrán reconocer tendencias del consumo online y nociones básicas de marketing digital. Finalmente, contarán con conocimientos iniciales para comenzar a desarrollar o mejorar estrategias de venta en redes sociales y entornos digitales.

Fundamentación:

Aprende a vender tus productos y servicios a través de redes sociales e internet de manera estratégica. Descubre cómo posicionar tu marca en buscadores y plataformas digitales para atraer más clientes y potenciar tu negocio online.

Enfoque general:

En una sociedad donde el tiempo es cada vez importante y donde muchas veces no es posible desplazarse hasta una tienda física, creemos que es fundamental darle a los clientes y potenciales compradores la posibilidad de adquirir sus productos y servicios a través de internet sin tener que moverse de su casa y con solo una computadora, un celular, una tablet u otro dispositivo electrónico, y una simple conexión a internet.

Contenidos:

Clase 1 – Nociones de comercio electrónico

El comercio electrónico; definiciones.

Características de comercio online.

Tipología: Comercio electrónico directo e indirecto.

Plataformas transaccionales y no transaccionales.

Panorama del comercio electrónico en Argentina

Clase 2: Las plataformas de e-commerce vs. vender en redes sociales

¿Qué son las plataformas en la nube?: sus características y particularidades.

Plataformas de E-commerce: Shopify, Tienda Nube, Prestashop. Plataformas de Ecommerce instalables sobre WordPress: WP-eCommerce, WooComerce.

Plataformas Ecommerce Open Source: Magento, OsCommerce.

Clase 3 – Las tendencias del consumo online

Noción de dropshipping. Catálogo segmentado de productos, plantillas, distintos medios de pago, bases de datos y estadísticas. Tendencias del consumo online.

La importancia de realizar estudios de mercado.

Los pasos para realizar un estudio de mercado.

Clase 4- El marketing digital aplicado al comercio electrónico

Nociones de Marketing Digital y su aplicación a sitios de comercio electrónico. Posicionamiento de sitios de e-commerce.

Calendario de encuentros:

07.10.2026: Clase 1 – Nociones de comercio electrónico.

14.10.2026: Clase 2 - Las plataformas de e-commerce vs. vender en redes sociales.

21.10.2026: Clase 3 – Las tendencias del consumo online.

28.10.2026: Clase 4- El marketing digital aplicado al comercio electrónico.

Metodología:

- Exposición teórica del profesor.
- Aula invertida.
- Resolución de distintos casos.
- Análisis de casos de empresas exitosas.

Evaluación: Actividades prácticas (trabajo con devolución oral).

Bibliografía:

Lemos, José Abel. Comercio electrónico y estrategias de venta en redes sociales. Material de cátedra para cursos de comunicación digital y e-commerce.

Lemos, José Abel. Marketing digital y posicionamiento de productos en internet. Documento académico para formación en social media y comercio electrónico.

Vilma Núñez. Triunfagram: Estrategias para potenciar tu marca en Instagram y otras redes sociales.

Juan Merodio. Marketing Digital para Dummies.

Philip Kotler. Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital.

A cargo de:

Lemos, José Abel. Mg. Comunicación Digital. Gestión Informática – Social Media.

Magister en Comunicación Digital por la Universidad de Andalucía España. Doctorando en Comunicación por la Universidad Nacional de La Plata. Licenciado en Periodismo Universidad Nacional de Lomas de Zamora, y tengo un Posgrado en Community Manager por la Universidad de Belgrano (UB). Actualmente se desempeña como docente en materias de UAI la Lic. en Videojuegos, la Lic. Tecnología Informática y Maestría en Tecnología Educativa.

Universidad Abierta Inter
UAI