

# #ROMPE TUS LÍMITES

**PREPÁRATE  
PARA LIDERAR  
LA INNOVACIÓN EN  
ENTORNOS DIGITALES**

**INSCRÍBETE AHORA**

## PERFIL DE INGRESO



El aspirante a la Maestría en **Comercio Electrónico** deberá manifestar los siguientes conocimientos, habilidades y actitudes:

**Conocimientos:**

- Conocimientos básicos en administración, mercadotecnia, comercialización y/o tecnologías de la información.
- Principios, modelos y teorías en áreas económicas administrativas
- Comprensión lectoescritora y expresión escrita
- Razonamiento matemático y analítico

**Habilidades:**

- Recopilar, analizar e interpretar datos relevantes para la toma de decisiones estratégicas en materia de comercialización
- Capacidad para comunicarse de manera efectiva, tanto oral como escrita, con personas de diversos niveles jerárquicos y áreas de la organización
- Identificar problemas y/o oportunidades de negocio, analizar alternativas y tomar decisiones efectivas para su solución a través de la comercialización de un bien o servicio
- Manejo de herramientas tecnológicas básicas

**Actitudes:**

- Actitud proactiva para mantenerse actualizado con las últimas tendencias y mejores prácticas para la comercialización de bienes y/o servicios
- Compromiso con los principios éticos y la responsabilidad social empresarial
- Capacidad para pensar de manera estratégica y anticipar las necesidades futuras de la organización en materia de comercialización de bienes y/o servicios
- Interés genuino en el desarrollo de nuevos modelos e ideas de negocio basado en la utilización de herramientas tecnológicas

**URSE+**  
**coursera**  
for Campus

Yale

Duke

intel

ILLINOIS

UNIVERSITY OF  
MICHIGAN

Google

JOHNS HOPKINS  
UNIVERSITY

*tu Futuro*  
CON **EDUCACIÓN**  
DE **CLASE MUNDIAL**

## PLAN DE ESTUDIOS

### 1<sup>er</sup> Cuatrimestre

- Introducción al Comercio Electrónico
- Alfabetización Mediática
- Técnicas de Innovación
- Fundamentos de Mercadotecnia

### 2<sup>o</sup> Cuatrimestre

- Marco Legal de los Negocios Digitales
- Creación de Negocios Digitales
- Redes de Telecomunicaciones y Tecnologías de Internet
- Mercadotecnia Digital

### 3<sup>er</sup> Cuatrimestre

- Modelos de Negocios Digitales
- Redes Sociales
- Inteligencia de Mercados
- Investigación de Mercados

### 4<sup>o</sup> Cuatrimestre

- Dirección Estratégica
- Planeación Estratégica y Administración de Proyectos
- Gestión de la Innovación y la Tecnología
- Estadística

### 5<sup>o</sup> Cuatrimestre

- Evaluación de Proyectos de Inversión
- Metodología de la Investigación
- Atención a Usuarios y Calidad en el Servicio
- Pensamiento Innovador y Adaptativo

### 6<sup>o</sup> Cuatrimestre

- Ética y Responsabilidad Social
- Internet of Things e Industrias 4.0
- Métricas y Data Analytics
- Big Data, CRM y Lealtad de Clientes

## FIN DE APRENDIZAJE

Formar profesionales en **Comercio Electrónico** capaces de enfrentar los retos del desarrollo de las ventas, promoción y creación de modelos de negocio en internet, brindando la oportunidad de desenvolverse con éxito en el mundo de los negocios digitales, con las herramientas idóneas para planificar, construir, administrar y aplicar tecnologías de la información procurando la mejora de las organizaciones.

## PERFIL DE EGRESO

Es el Maestro en **Comercio Electrónico** quien será capaz de crear propuestas para el desarrollo del Comercio Electrónico en el contexto de los negocios digitales mediante la utilización de las tecnologías de la información, los cuales adquirirá a través de los siguientes:

Al concluir la Maestría en Comercio Electrónico el egresado será capaz de:

**CONOCIMIENTOS:**

- Contribuir a la aplicación de las tecnologías de la información como proceso de cambio de la organización en la comercialización de bienes y servicios
- Poseer una formación integral basada en conocimientos tecnológicos, administrativos, gerenciales, financieros, mercadotecnia, etc. que le ayuden a tener una visión más general y global del negocio u organización.
- Contar con conocimientos sólidos y apropiados para realizar diagnósticos, programas, proyectos y planes de acuerdo a las necesidades y requerimientos de la organización.
- Del comportamiento del consumidor y crear soluciones creativas e innovadoras que sean pertinentes

**HABILIDADES:**

- Analizar, planear, dirigir y operar estrategias y políticas de mercadotecnia acorde al entorno en el que se desarrolla la organización
- Emplear los procedimientos, estrategias y políticas que en materia de Comercio Electrónico se estén desarrollando
- Aplicar las técnicas adecuadas para el correcto funcionamiento y desarrollo de la organización
- Diseñar y aplicar técnicas efectivas de ventas y promociones con el apoyo de las herramientas digitales.

**ACTITUDES:**

- Compromiso con la ética profesional y la responsabilidad social en el ejercicio de la práctica profesional.
- Espíritu emprendedor, con actitud proactiva y creativa para identificar oportunidades de mejora y desarrollar nuevas iniciativas en el área de gestión del talento humano.
- Proactividad para anticipar problemas y proponer soluciones sin necesidad de instrucciones específicas.
- Sinergia para trabajar en equipo de manera efectiva, aprovechando las fortalezas individuales.

**Modalidad Educativa:** No escolarizada | **RVOE 2020ES6252519**

@URSE Oaxaca



**Campus "El Rosario"**

Libramiento Sur No. 100  
Esq. con Hornos, Ex-Hacienda  
del Rosario, San Sebastián Tutla.  
Oaxaca, Oax. C.P. 71320

**INFORMES:**

☎ 951.514.1410 Ext. 117  
informes@urse.edu.mx  
**urse.edu.mx**