



**CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL EN
COMPETITIVIDAD DIGITAL &
E-COMMERCE**

CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

Nuestra premisa: Poner el e-commerce en el sitio web del negocio, conectarse a un marketplace y hacer publicaciones en Tik Tok **no resolverán temas que son de fondo.**

“Cada día que pasa, si no digitalizamos las operaciones de nuestros negocios, van perdiendo competitividad”.

Vivimos un momento en donde la **presión por digitalizar** los negocios se acelero a nivel internacional con la pandemia y es clave iniciar cuanto antes.

Una característica de la **empresas líderes** es que siempre están buscando agregar valor y diferenciación a través de la innovación, uso de nuevos métodos y tecnologías aprende con nuestros líderes internacioles que te llevaran de la mano.



MENTORES



Fundamentos seleccionados

1. TALENTO Y CULTURA DE ALTO DESEMPEÑO

2 de Junio.

**JAVIER GUILLEN -
ENTRENADOR**

SALAMANCA CLUB DE FUTBOL



2. E-COMMERCE

3, 9, 10 de Junio.

**ESTELA DÍAZ,
HEAD OF E-COMMERCE
NESTLÉ**



3. TRANSFORMACIÓN DIGITAL

16, 17, 23 de Junio.

**FEDERICO LARA
CHIEF INNOVATION ARCHITECT
NEW RELIC**



Entrenamientos avanzados

4. COMPETITIVIDAD DIGITAL

24, 30 de Junio y 1 de Julio.

**RANDY CRUZ,
GROWTH HACKER
RAPPI**



5. DATALIZACIÓN.

7, 8 y 14 de Julio.

**EMILIO SERRA
HEAD OF DATA AND ANALYTICS
DANONE**



6. MARKETING DIGITAL

15, 21, 22 de Julio.

**DEBLE KURI.
HEAD MARKETING DIGITAL
TUPPERWARE**



RIGOR PROFESIONAL

7. PLATAFORMAS DE E-COMMERCE

28, 29 de Julio y 4 de Agosto.

**ANA LLORENTE PÉREZ
RESPONSABLE DE MARKETING
SHOPIFY**



8. OPERACIONES Y MARKETPLACES

5, 11 y 12 de Agosto.

**ANDRES DIAZ BEDOLLA
GLOBAL TALENT DIRECTOR
ALIBABA**



3. MARKETING & SALES TECHNOLOGY

18, 19, 25 de Agosto

**GUILLERMO ARMENTA.
SENIOR PARTNER
HORIZONES CONSULTING**



Proyecto estructural de competitividad digital

real acompañado de los mentorías basadas en tus objetivos particulares.

Etapa 1. Inicio y planeación

Definición de un reto de negocio sobre el cual se realizará un proyecto de transformación digital.

Etapa 2. Revisión y desarrollo

Mentorías personalizadas y revisiones del avance del proyecto, así como recursos de apoyo.

Etapa 3. Presentación del proyecto, mostrando el impacto en la organización.

Presentación de los pilares que permitirán, optimizar o potenciar el objetivo de la organización.

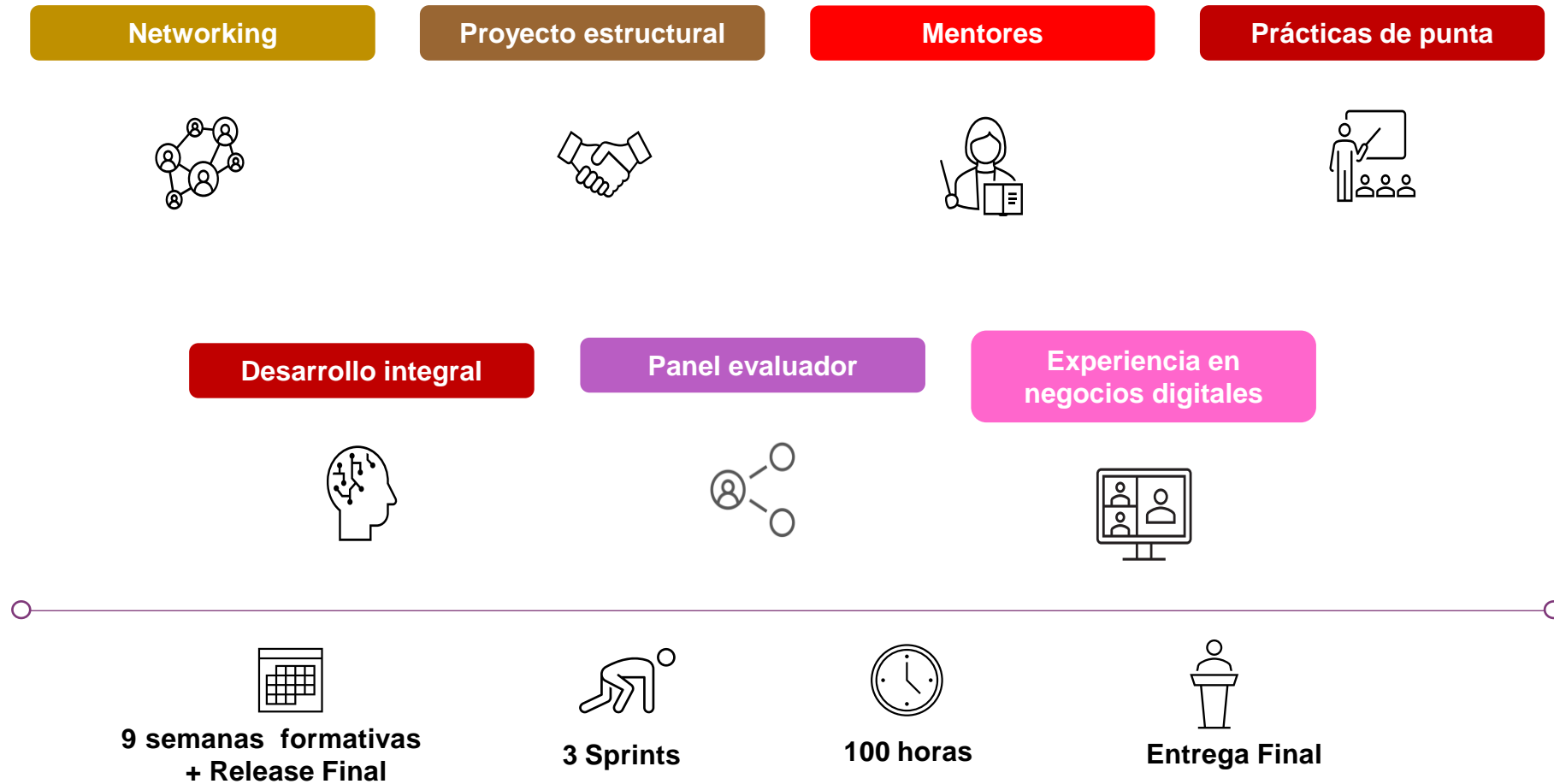
¿POR QUE TOMAR ESTA CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL CON NOSOTROS?

Lo que nos diferencia es que aprenderás con expertos líderes en cada uno de los campos, estarás respaldado por Consultores, CTOs, Digital & Brand Managers y Growth Hackers que provienen de marcas líderes globales quienes te ayudarán a aplicar lo aprendido en tu marca.

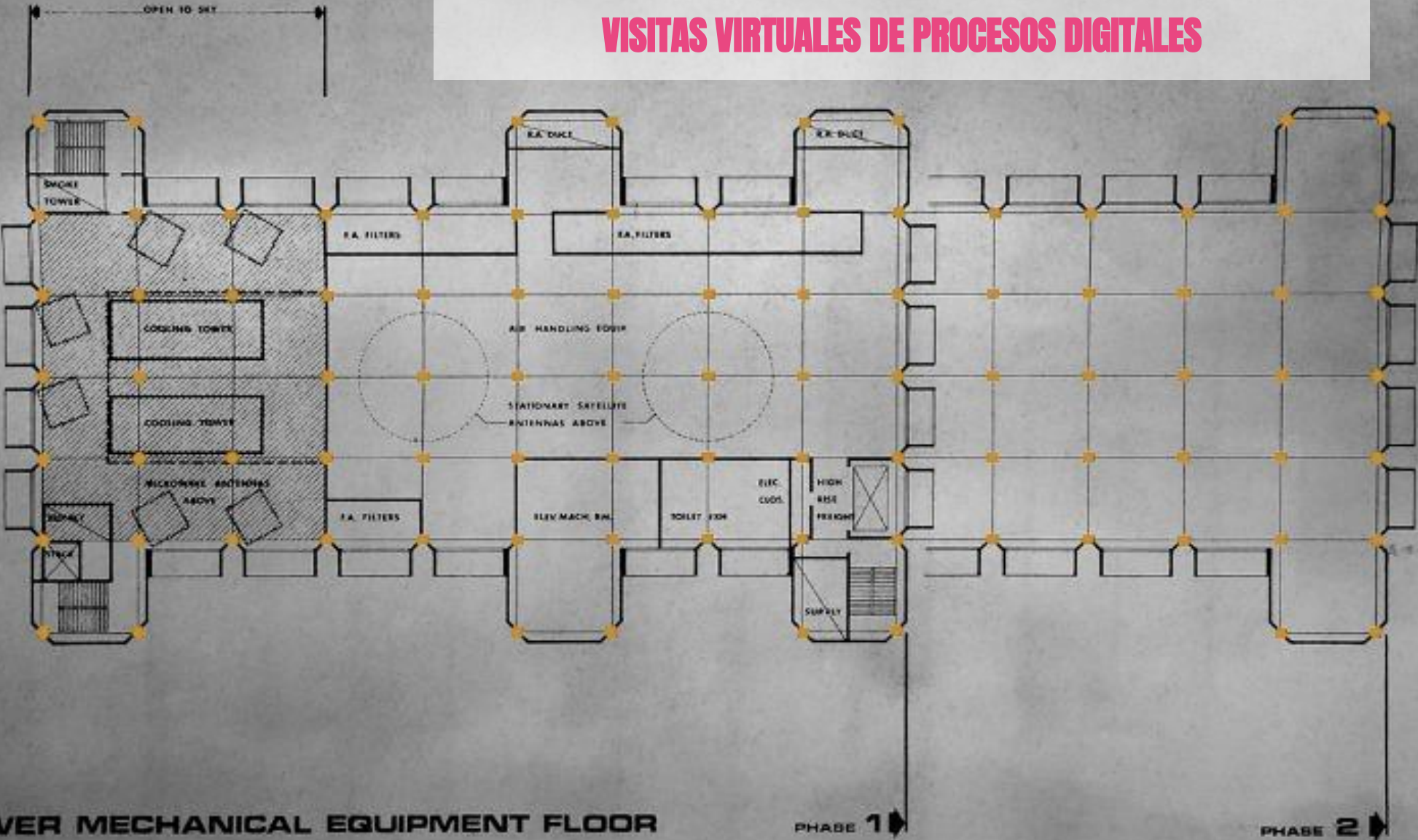
Te brindaremos las herramientas necesarias para contar con las bases en el proceso de digitalización y así generar equipos de alto desempeño para cumplimiento de los objetivos que demanda tú organización.

- Totalmente online.
- Basado en experiencias.
- Mentoring.
- Estudios de caso.
- Diagnóstico inicial.
- Mentores del más alto nivel.
- Visitas virtual de procesos internos digitales.
- Paneles de expertos

EJES DE GENERACIÓN DE VALOR DEL GIDCOMP



VISITAS VIRTUALES DE PROCESOS DIGITALES



TOWER MECHANICAL EQUIPMENT FLOOR

PHASE 1

PHASE 2

Es un **Laboratorio controlado** con otros integrantes del programa.

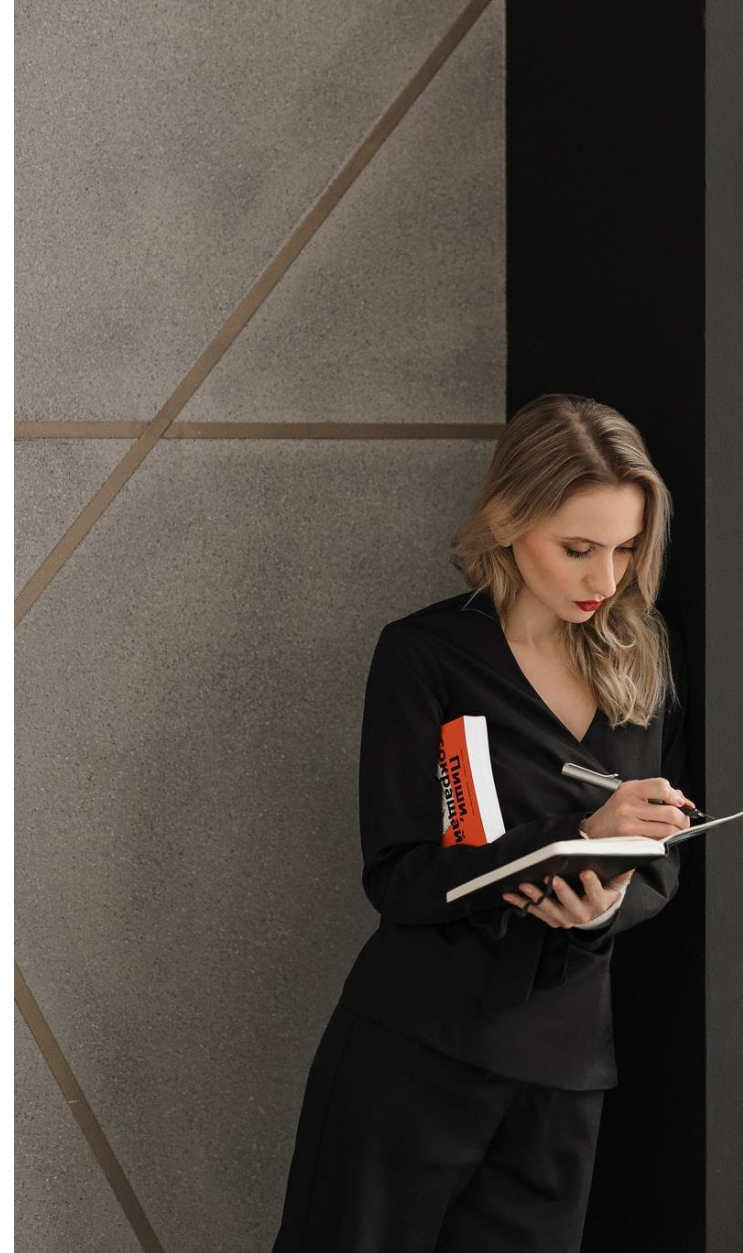
Donde se busca complementariedad y multidisciplinariedad al agrupar por diferentes skills, que no hagan lo mismo y vean distintos ángulos de especialización para desarrollar una versión holística de la competitividad digital.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO NUESTRA CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL?

Para cualquier persona de las casi 700 millones que hablamos español en el mundo, brindando acceso a prácticas del más alto nivel a costos accesibles ya que es completamente **online –presencial**.

Nuestro programa está dirigido **a directivos y ejecutivos**, así como **emprendedores con experiencia** que busquen sumarse a la **transformación digital y del sector de e-commerce**.

Es aplicable en todas las industrias, incluyendo: B2B, B2C, publicidad, banca, consultoría, servicios financieros, salud, TI y venta minorista.



UN PROGRAMA DE 9 SEMANAS EN DONDE OBTENDRAS HERRAMIENTAS PARA CRECER DIGITALMENTE A TU ORGANIZACIÓN Y POTENCIAR TU E-COMMERCE



100% de clases impartidas por **expertos en la práctica.**



Formato digital interactivo **adaptable a tu estilo de vida y a tus horarios.**



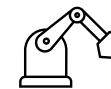
Metodología de escalamiento ágil, que permite la rápida implementación de lo aprendido en las funciones de los directivos.



Trabajos grupales y **master minds** para potenciar sus proyectos.



Proyecto de implementación de competitividad digital real acompañado de los mentorías basadas en tus objetivos particulares.



Sesión de experiencias. Visita virtual donde empresas nos cuentan como es por adentro **“el proceso digital y sus blueprints”**.

DONDE NOS CENTRAREMOS EN COMPRENDER LOS EMELENTOS QUE SUBAYAGEN ABAJO DE LA COMPETITIVIDAD DIGITAL & E-COMMERCE



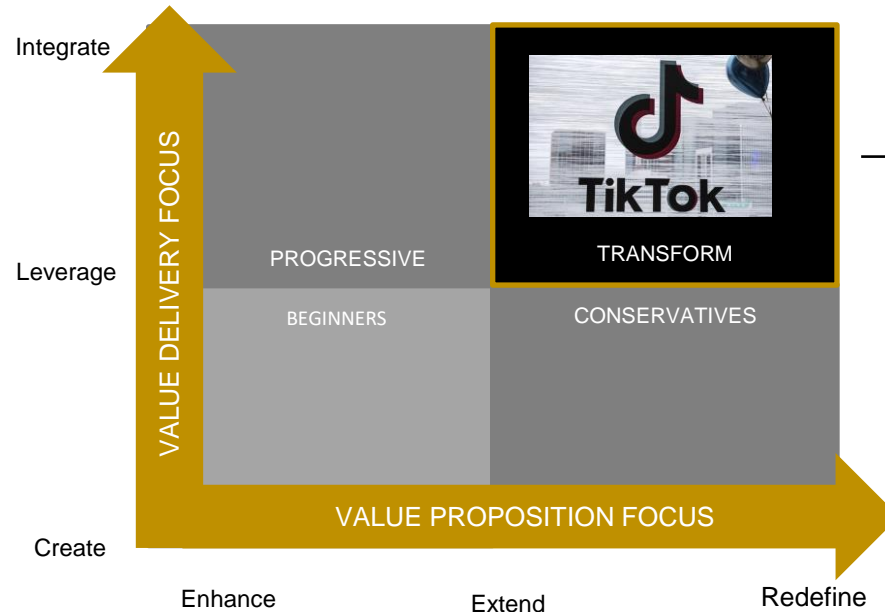
DONDE APRENDERAS COMO ALINEAR TU MODELO DE NEGOCIO A UNO HÍBRIDO

1

TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL MODELO DE NEGOCIO

Un **Modelo de Negocio Híbrido** es un concepto de **negocio** que combina distintos procesos, servicios, canales, tecnologías en un mismo lugar para ofrecer una opción diferente, más eficiente y más completa para los clientes.

Dejando de considerar reglas de operación o de entrega de valor tradicionales de una categoría.



DIGITAL INTENSITY

Invest in:

- Digital Technology
- Business Model Transformation
- Customer Experience

Transformation Management Intensity

Senior management's ability to drive transformation

Ejemplos Ilustrativos

2

ESQUEMAS DE MONETIZACIÓN

Es clave en las primeras versiones de los MVPs los esquemas de monetización por ejemplo Tik Tok gana por publicidad de marcas, generadores de contenidos, venta de data para un mejor entendimiento de preferencias de los consumidores, así como por venta de monedas digitales, entre otros.

3

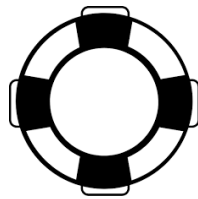
MODELO DE INGRESOS

Por otro lado se tiene que determinar a través de modelo estadístico y financiero diferentes escenarios de absorción de la demanda del modelo de negocio paralelo. Así como afinar la estrategia de enfoque de sectores o segmentos de mercado que permitan la autosostenibilidad del modelo de negocio sumando capacidades a través de alianzas con canales, co-brandings, sponsorships, etc.

TÚ DECIDES DE QUE LADO QUIERES ESTAR...

JUGAR A SOBREVIVIR

- Actitud defensiva
- Adverso al riesgo
- Vulnerable



JUGAR A GANAR

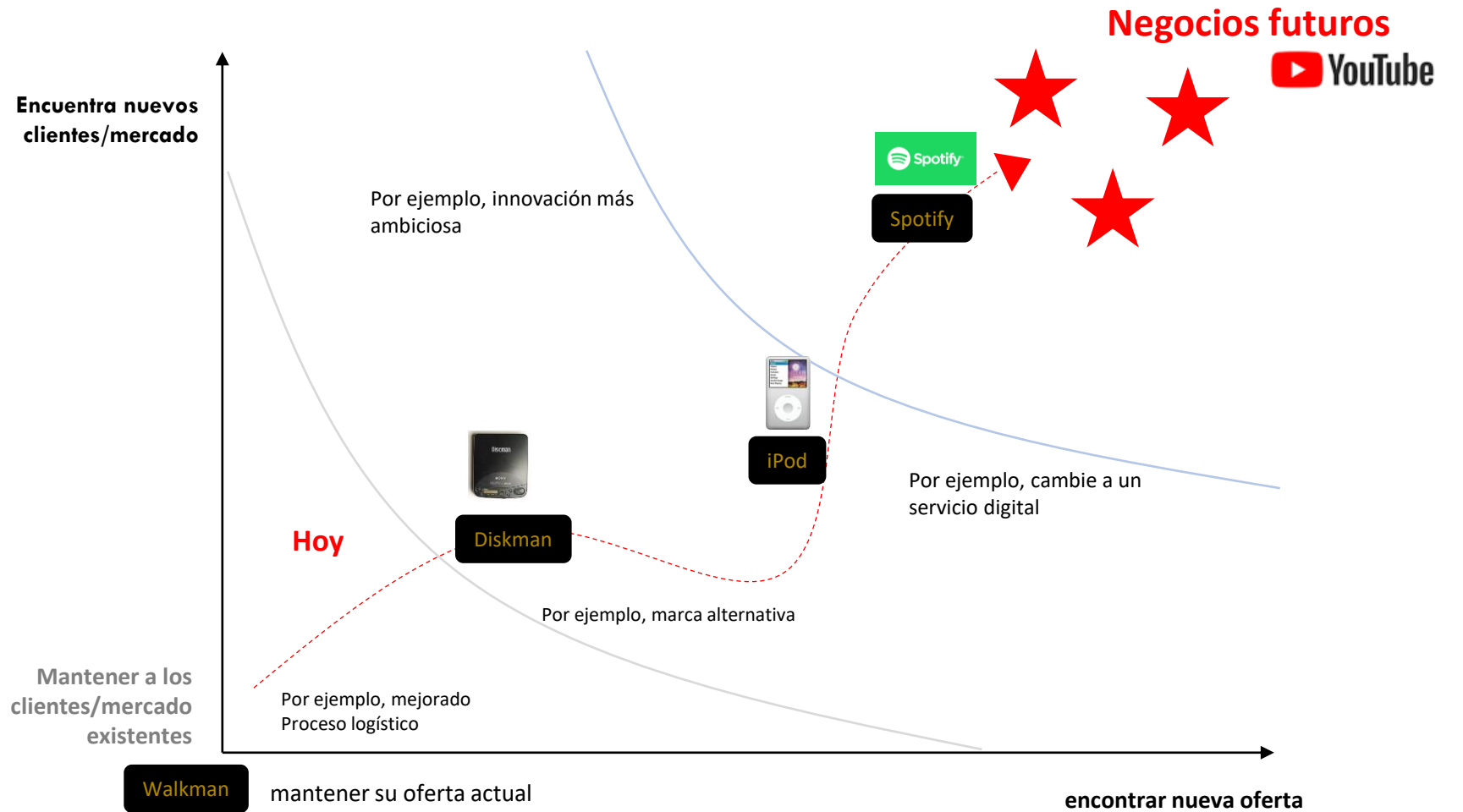
- Motivado e inspiras a otros
- Actitud positiva
- Más arriesgado
- No importa lo que digan los demás



“Tener una mentalidad de crecimiento y las herramientas definirán la estrategia de cómo se quiere jugar”

¡ATRÉVETE A GANAR!

¡PARA QUE ACTUES EN LA EVOLUCIÓN DE TU ORGANIZACIÓN!



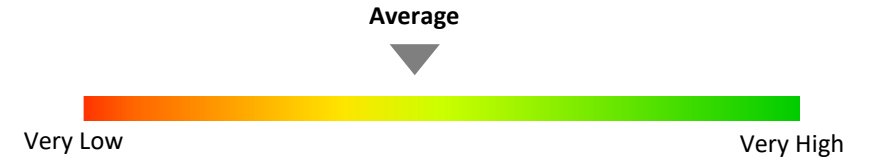
RE-EVOLUCIÓN EN DIFERENTES NIVELES

Ejemplos Ilustrativos

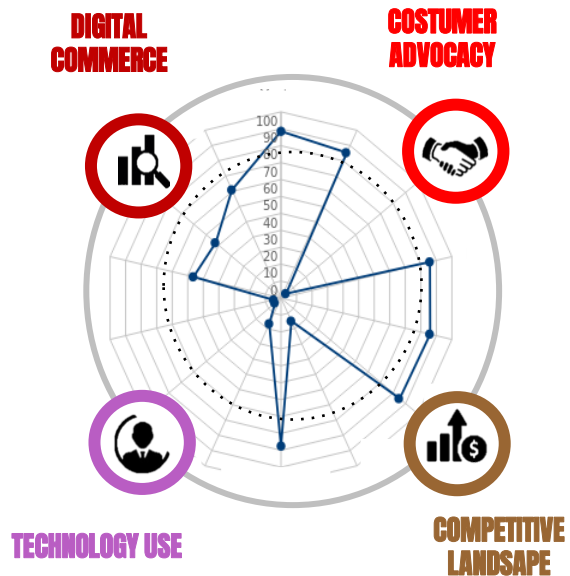
INICIAREMOS REALIZANDO UN DIAGNÓSTICO DIGITAL EXPRESS DE TÚ ORGANIZACIÓN / PROYECTO.

EVALUACIÓN Y GAPS

54.33
SCOREs (COP)



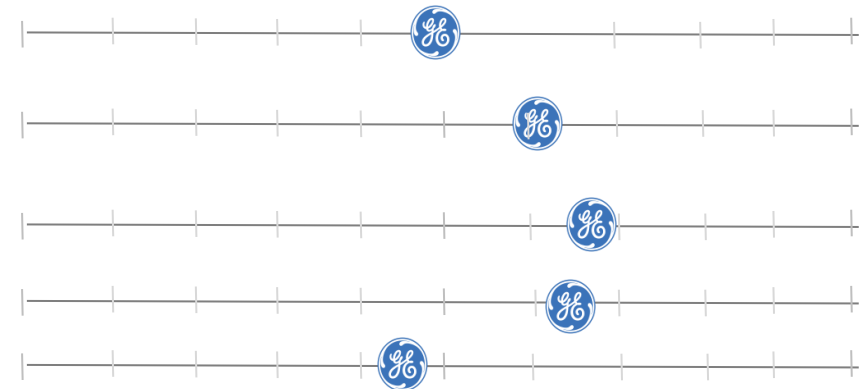
MARKETING



PERFORMANCE

- MINDSET
- COMPETITIVE LANDSCAPE
- COSTUMER ADVOCACY
- DIGITAL COMMERCE
- TECHNOLOGY USE

0% 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100%



GENERAL ELECTRIC
Performance

Ejemplos Ilustrativos

TUS MENTORES



Talento y cultura de alto desempeño

1

Módulo



El acondicionamiento mental y físico es clave en la actitud de los líderes que tienen que buscar las fortalezas de sus colaboradores para que puedan dar su máximo potencial y sean la referencia de sus posiciones, esto influye directamente en resultados superiores y en una actitud creada para el alto desempeño.



MENTOR TITULAR:

JAVIER GUILLEN
ENTRENADOR
SALAMANCA CLUB DE FUTBOL



<https://www.linkedin.com/in/javierguillen/>

Javier cuenta con basta experiencia en el entrenamiento de equipos de alto desempeño en la liga española y ha preparado tanto físicamente como mentalmente a jugadores profesionales para dar su máximo en la cancha.

Qué preguntas te podrás responder:

- ¿Qué rol juega la mentalidad de los líderes de la organización?
- ¿Cómo imprimir una cultura de alto desempeño?
- ¿Por qué es importante jugar en equipo y potenciar lo mejor de cada uno de los integrantes?
- ¿Por qué es importante promover una cultura de adaptabilidad y resiliencia?
- ¿Es importante el balance de físico - emocional para los resultados de negocio?

E-commerce

Cada vez encontramos más avances tecnológicos, dentro del desarrollo digital hay una gran cantidad de opciones por explorar por ello, el e-commerce es un aliado perfecto de conseguir expansión, valor y solidez en ventas.



MENTOR TITULAR:

ESTELA DÍAZ
HEAD OF E-COMMERCE - NESTLÉ

<https://www.linkedin.com/in/esteladiaz0820/>

Estela es una especialista en e-Commerce, e-Business y ecosistema de innovación. Así mismo es una experta en estrategias omnicanal y vinculación con audiencias digitales y físicas.



Módulo



Qué preguntas te podrás responder:

- ¿Cómo hacer funcionar mi e-commerce?
- ¿Qué elementos tengo que considerar para vender más?
- ¿Cómo interactuar con los marketplaces?
- ¿Cómo potenciar la tecnología a mi favor?
- ¿Puedo monitorear el comportamiento del cliente?
- ¿Cómo hacer mejores indicadores?
- ¿Qué plataformas puedo usar on demand?

Transformación Digital



Módulo



El integrar diferentes tecnologías dentro de las diferentes áreas de nuestra empresa darán una experiencia superior a nuestros clientes, incrementando la eficacia, eficiencia y productividad de operación mejorando la satisfacción tanto de tus colaboradores como de tus clientes, siempre manteniendo tu ventaja competitiva.



MENTOR TITULAR:

FEDERICO LARA
CTO & HIEF INNOVATION ARCHITECT - NEW RELIC
EX- GLOBAL CTO & E-COMMERCE LEADER - FEDEX



<https://www.linkedin.com/in/federico-lara-5640813/>



Qué preguntas te podrás responder:

- La importancia de la transformación digital en un mundo de datos
- ¿En qué se diferencia la transformación digital de la reingeniería de procesos comerciales?
- ¿Cómo impulsar la transformación digital de mi organización?
- ¿Qué datos optimizan la innovación y los ingresos?
- ¿Cómo realizar el análisis de datos como acelerador de la transformación digital?
- ¿Qué frameworks le quedan a mi organización si es una PyME?

Federico ha liderado desde hace muchos años el proceso de transformación digital y cambio del comercio tradicional al e-commerce, impulso la iniciativa de Crossborders a nivel internacional que repercute en la nueva forma que se hace comercio de manera digital.

Innovación Digital & Competitividad



Módulo



En la nueva dinámica de negocios es impensable considerar los canales y procesos digitales para aumentar la eficiencia del negocio. Por lo que se tienen que medir y hacer optimizaciones en los funnels de conversión a ventas digitales.



MENTOR TITULAR:

RANDY CRUZ
GROWTH HACKER - RAPPI
EX CEO - ZENZZER



zenzzer

<https://www.linkedin.com/in/randycruzmx/> 

Experto titular:

Randy es un profesional experimentado en el mundo de la tecnología y apasionado por la innovación digital, siendo su fortaleza las soluciones que mejoran la vida de las personas que con tecnología permiten amplificar el alcance masivo de consumidores.

Qué preguntas te podrás responder:

- ¿Cómo gestionar las métricas digitales?
- ¿Qué rol juega la innovación en los procesos de digitales?
- ¿Cómo puedo agregar ventajas competitivas?
- ¿El benchmark para procesos digitales?
- ¿Los procesos para medir resultados sobre los objetivos proyectados?

Datalización Científica



Módulo



El proceso de datalización científica es clave para el entendimiento de las variables de negocio y hay que entenderlos como ciclo; donde interviene la limpieza de datos, procesamiento y diferentes niveles de análisis que ayudan a aumentar la certeza y precisión en las decisiones para impulsar al negocio.



MENTOR TITULAR:

EMILIO SERRA

HEAD OF DATA AND ANALYTICS – DANONE
EX HEAD HAVAS MEDIA
EX HEAD NIELSEN



<https://www.linkedin.com/in/emilio-serra-ramos-b6375833/>

Emilio cuenta con más de 30 años de experiencia en procesos de data science con empresas globales de la talla de Nielsen, Havas Media y Danone.

Así como, apoyando a decenas de organizaciones a ser data driven.

Qué preguntas te podrás responder:

- A partir de distintos análisis de data mining y la metodologías agile ¿Por qué razón se cayeron las ventas, por qué están estancadas?
- ¿cómo armar tu equipo de datalización?
- Entender los patrones para alcanzar diferentes KPIS de negocio como: ¿Qué factores son los que tengo que medir si las condiciones de negocio cambiaron?
- Saber determinar Niveles de análisis :
 1. Análisis descriptivo ¿Entender qué paso?
 2. Diagnóstico ¿Por qué pasó?
 3. Predictivo ¿Qué podría pasar?
 4. Prescriptivo ¿Qué podría pasar?

Marketing Digital

El proceso de selección de cuantos y que marketplaces escojas para vender tus productos o servicios tu estrategia omnicanal se verá reforzada y transmitirás una estrategia más profesional.



MENTOR TITULAR:

DEBLE KURI.
HEAD DIGITAL MARKETING - TUPPERWARE
EX – HEAD COMUNICACIÓN - SIEMENS



SIEMENS
Ingenuity for life

<https://www.linkedin.com/in/deblekuri/> 

Deble es especialista en temas de comunicación y marketing, donde ha colaborado para grandes marcas globales, siendo clave su labor para el alto desempeño de las mismas. Se destaca por usar el marketing digital de manera estratégica al vincular fuertemente con las comunidades lo que repercute en preferencia de marca y por ende ventas.



Módulo



Qué preguntas te podrás responder:

- ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de estrategia de omnicanal?
- ¿Cómo hace mi e-commerce personalizado?
- ¿Qué impacto tienen las redes sociales en mis estrategias de venta?
- ¿Cómo alinear el contenido con mis objetivos?
- ¿Por qué los marketplaces son buena opción para mi empresa?
- ¿Cómo puedo llevar más tráfico a mis canales on y off dentro de mi estrategia de marketing?

PLATAFORMAS DE E-COMMERCE

En medio de la situación causada por el Coronavirus, son muchas las empresas que han encontrado en el comercio electrónico una manera de impulsar sus ventas ya que se ha convertido en la vía de supervivencia para muchos comercios.



MENTOR TITULAR:

ANA LLORENTE PÉREZ
RESPONSABLE DE MARKETING SHOPIFY



<https://www.linkedin.com/in/ana-llorente-perez/>



Responsable del marketing en España en empresa multinacional, con especial énfasis en SEO y analítica web.

Líder de un equipo externo, desarrolladora de estrategias para el mercado.



Módulo



• **Qué preguntas te podrás responder:**

- ¿Qué es una plataforma de e-commerce y cómo funciona?
- ¿Qué necesito para comenzar a vender en plataformas e-commerce?
- ¿Qué es el dropshipping y cómo puedo hacer dropshipping con plataformas?
- ¿Cómo interactuar con los marketplaces?

Operaciones Digitales y Marketplaces

Cuando se habla de la alineación con estándares, existen beneficios perceptibles como la contribución a la madurez de procesos organizacionales, desarrollo y aplicación de la experiencia acumulada



MENTOR TITULAR:

ANDRES DÍAZ BEDOLLA

DIRECTOR DE TALENTO GLOBAL DE GRUPO ALIBABA



<https://www.linkedin.com/in/andresdbedolla/>



Andrés cuenta con más de 10 años de experiencia en procesos internacionales de Strategic Operations , y manejo de procesos logísticos internacionales con la plataforma más grande del mundo de comercio electrónico.



Módulo



Qué preguntas te podrás responder:

- ¿Qué elementos tengo que considerar para la correcta alineación de mi organización?
- ¿Cómo alinear mis objetivos y las operaciones físicas y digitales?
- ¿Cómo potencias mis operaciones digitales?
- ¿Qué rol juegan las operaciones digitales en mi cumplimiento de objetivos?
- ¿Por qué los market places B2B pueden impulsar el crecimiento del negocio?
- ¿Cómo optimizar mi producción con una red de proveduría especializada internacional?

Marketing Technology



Módulo



En los últimos años hemos vivido toda una revolución con las herramientas de marketing, al día de hoy tenemos disponibles más de 1,600 soluciones disponibles para hacer nuestra operación más eficiente, disminuir costos y aumentar ventas.



MENTOR TITULAR:

GUILLERMO ARMENTA
Senior Partner - HORIZONES CONSULTING
Ex – Head DELOITTE



<https://www.linkedin.com/in/guillermo-armenta/>



Qué preguntas te podrás responder:

- ¿Cómo hacer más eficiente mis departamentos comerciales con tecnología que se puede arrendar?
- ¿Cuáles son las herramientas más eficientes de MarTech?
- ¿Qué plataformas son las que le quedan a mi organización?
- ¿El CRM nos está ayudando a convertir más ventas y está siendo optimizado con los canales digitales?
- ¿Cómo proyectar eficiencias en el impacto de las herramientas comerciales digitales?

Guillermo cuenta con más de 20 años siendo consultor de negocios, ha colaborado para las consultoras de mayor renombre en la industria atendiendo a más de 300 clientes globales, locales, gobiernos, ONGs en proyectos de estrategia de crecimiento.

Opción: Alineación

Inversión

~~825 USD~~ 10% Descuento
750 USD un solo pago

1. PROGRAMA COMPLETO – ONLINE EN VIVO

Programa de Competitividad Digital & e-commerce donde aprenderas estos temas de la mano de expertos con muchos años de experiencia y que te brindarán las herramientas para inicies a activar tu transformación digital.

2. GIDCOMP TALKS -ONLINE EN VIVO

Al finalizar la clase habrá un espacio de 10 minutos para preguntas al mentor, donde todos pueden aprender de las dudas de otros participantes.

Inscríbete aquí



Pagalo a 6 meses sin intereses.

137.50 USD Mensuales

15,000 USD - Programa con proyecto en otros lugares.

10 veces menos el precio.

Opción: Propulsión

Inversión

~~1,595 USD~~ 10% Descuento
1,450 USD un solo pago

1. PROGRAMA COMPLETO y 2. GIDCOMP TALKS ONLINE EN VIVO

3. PROYECTO DE COMPETITIVIDAD DIGITAL & E-COMMERCE.

Consiste en el desarrollo de un proyecto durante el curso que te ayude a mejorar la competitividad o ventas de tu organización.

4. ACOMPAÑAMIENTO DE 3 MENTORES QUE HAGAN FIT CON TU PROYECTO Y TE GUÍEN - ONLINE EN VIVO

5. FEEDBACK DE UN PANEL EVALUADOR - ONLINE EN VIVO

Presentación en modalidad defensa de tu proyecto frente a 2 líderes expertos en el tema y tus jefes o colegas de tu empresa.

Inscríbete aquí



Pagalo a 6 meses sin intereses.

265.83 USD Mensuales

Importante:

Todos los pagos pueden realizarse mediante tarjeta de crédito, debito y/o transferencia bancaria.

Todos los valores expresados en Dolares Estadounidense. (USD) y consideran IVA

Ponemos a su disposición los medios de pagos más seguros y convenientes para Usted.

*Por casos de fuerza mayor los mentores pueden cambiar.

CERTIFICACIÓN EN COMPETITIVIDAD DIGITAL & E-COMMERCE

Las herramientas para revolucionar y vender más en tu negocio.

www.gidcomp.com
be.digital.es@gidcomp.com
+52 56 1463 3902