



## SÍLABO DE COMERCIO ELECTRONICO

<b>NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN</b>	<b>: I.E.S.T.P. SAN IGNACIO</b>
<b>PROGRAMA DE ESTUDIOS</b>	<b>: COMPUTACION E INFORMATICA</b>
<b>MÓDULO PROFESIONAL</b>	<b>: GESTIÓN DE APLICACIONES PARA INTERNET Y PRODUCCIÓN MULTIMEDIA</b>
<b>UNIDAD DIDÁCTICA</b>	<b>: COMERCIO ELECTRONICO</b>
<b>TIPO DE MODULO</b>	<b>: TECNICO PROFESIONAL</b>
<b>DOCENTE RESPONSABLE</b>	<b>: ING. ELICIA OJEDA MELENDREZ</b>
<b>PERIODO ACADÉMICO</b>	<b>: VI</b>
<b>N° DE CRÉDITOS</b>	<b>: 2</b>
<b>Nº DE HORAS DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</b>	<b>: 54 HORAS ( 18 SEMANAS)</b>
<b>PERIODO LECTIVO</b>	<b>: 2021-II</b>
<b>TURNO</b>	<b>: NOCHE</b>
<b>MODALIDAD</b>	<b>: Virtual</b>
<b>FECHA DE INICIO</b>	<b>: 06/09/2021</b>
<b>FECHA DE FINALIZACIÓN</b>	<b>: 07/01/2022</b>
<b>HORAS SINCRONICAS</b>	<b>: 54 Horas</b>

---

### **I. SUMILLA**

El alumno adquirirá el conocimiento y habilidades en el manejo de las herramientas y programas de cómputo que le permitan aprovechar oportunidades de negocio en la Internet y/o resolver problemas de tipo administrativo por este medio, así mismo el alumno se formará criterios de actuación ante situaciones acerca del tema en su vida profesional.

### **II. UNIDAD DE COMPETENCIA**

Planificar, implementar y gestionar el uso de las Tecnologías de Información y Comunicación de una organización, a partir del análisis de sus requerimientos, teniendo en cuenta los criterios de calidad, seguridad y ética profesional propiciando el trabajo en equipo

### **III. CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA**

Implementar servicios de comercio electrónico

### **IV. INDICADORES DE LOGRO**

- Identifica y conoce los conceptos, modelos del negocio del comercio electrónico.
- Conoce las limitaciones y temas relativos a los riesgos y requerimientos de infraestructura para conducir transacciones electrónicas.
- Evalúa y comprende sitios Web respecto a facilidad de uso y navegación.

### **V. ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE**



Indicador de Logro	Actividad de Aprendizaje	N° de Horas	N° de Semana/Fecha	Fecha de Evaluación
IL1	<b>Socialización del Silabo la primera clase</b> <b>AA N° 1</b> <b>Conociendo los aspectos básicos del comercio electrónico.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Principios y objetivos del comercio electrónico.</li> <li>• El comercio electrónico en el Perú.</li> <li>• Evolución histórica del comercio electrónico.</li> </ul>	3	<b>Semana N° 1</b> Fecha: 06 de setiembre	
	<b>AA N° 2</b> <b>El comercio electrónico y sus riesgos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Categrías: riesgos y usos del comercio electrónico</li> <li>• Ventajas del comercio electrónico</li> </ul>	3	<b>Semana N° 2</b> Fecha: 13 de setiembre	
	<b>AA N° 3</b> <b>Marketing Informático</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketing online, imagen de la marca y generación de confianza sistemas promocionales, análisis de ámbitos de consumo.</li> </ul>	3	<b>Semana N° 3</b> Fecha: 20 de Setiembre	
	<b>AA N° 4</b> <b>Marketing On.Line</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción al Marketing Electrónico (5 leyes del MKT -on Line)</li> <li>• El Posicionamiento Web como</li> </ul>	3	<b>Semana N° 4</b> Fecha: 27 de Setiembre	Examen 27 de Setiembre 2 horas
	<b>AA N° 5</b> <b>El aspecto legal y las normativas para la implementación del comercio electrónico.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tecnología que se emplea.               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Efectos</li> <li>• intermediarios</li> </ul> </li> <li>• contratación informática</li> <li>• partes de la contratación informática.</li> </ul>	3	<b>Semana N° 5</b> Fecha: 4 de octubre	



IL2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clausulas o pactos</li> </ul>			
	<p><b>AA N° 6</b></p> <p><b>Identificando las empresas líderes de comercio electrónico.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas líderes en comercio electrónico a nivel mundial: Amazon, E-Bay, Mercado libre.</li> <li>• Empresas nacionales: Cruz del sur, tiendas Wong, KR, otros.</li> <li>• Constitución de una empresa virtual, planes de negocios</li> <li>• Requisitos</li> <li>• Dominios y adquisición de hosting.</li> </ul>	3	<p><b>Semana N° 6</b></p> <p>Fecha:</p> <p>11 de octubre</p>	
	<p><b>AA N° 7</b></p> <p><b>E-commerce y E-bussines</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diferencias, características y tipos de E-commerce y E-busines</li> </ul>	3	<p><b>Semana N° 7</b></p> <p>Fecha:</p> <p>18 de octubre</p>	
	<p><b>AA N° 8</b></p> <p><b>Influencia del internet en los modelos del negocio.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Influencia del internet en las estrategias.</li> <li>• Analogía entre una tienda real y una virtual.</li> <li>• Modelo de Porter.</li> <li>• Etapas para el diseño de los negocios electrónicos.</li> <li>• Planificación para la implementación.</li> </ul>	3	<p><b>Semana N° 8</b></p> <p>Fecha:</p> <p>25 de Octubre</p>	
<p><b>AA N° 9</b></p> <p><b>Conociendo las Comunicaciones y redes virtuales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción al marketing electrónico (5 leyes del MKT online)</li> <li>• El posicionamiento web como herramienta de E-marketing.</li> <li>• El marketing en redes sociales.</li> </ul>	3	<p><b>Semana N° 9</b></p> <p>Fecha:</p> <p>08 de Noviembre</p>		



	<p><b>AA N° 10</b> <b>Conociendo las herramientas de marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El boletín electrónico como estrategia de marketing.</li> <li>• Los blogs como herramienta de marketing y posicionamiento.</li> <li>• Comunidades y redes virtuales en la web.</li> <li>• Plataformas educativas: herramientas para el desarrollo en la web.</li> </ul>	3	<p><b>Semana N° 10</b> Fecha:  15 de Noviembre</p>	<p>Examen 15 de noviembre  2 horas</p>
IL3	<p><b>AA N° 11</b> <b>Leyes del comercio electrónico</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ley N° 27269</li> <li>• Ley N° 30096</li> <li>• Ley de comercio electrónico</li> <li>• Firmas digitales</li> <li>• Ley de delitos informáticos</li> </ul>	3	<p><b>Semana N° 11</b> Fecha:  22 de Noviembre</p>	
	<p><b>AA N° 12</b> <b>Métodos de venta en la web.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercado libre, Ebay, OLX, Amazon</li> </ul>	3	<p><b>Semana N° 12</b> Fecha:  29 de Noviembre</p>	
	<p><b>AA N° 13</b> <b>Google Merchant</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos básicas</li> <li>• Catálogo de productos</li> <li>• Crear anuncios</li> </ul>	3	<p><b>Semana N° 13</b> Fecha:  06 de Diciembre</p>	
	<p><b>AA N° 14</b> <b>Plataforma wix.com</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Registrarse en wix.com</li> <li>• Personalizar su tienda</li> </ul>	3	<p><b>Semana N° 14</b> Fechas: 13 de Diciembre</p>	
	<p><b>AA N° 15</b> <b>Canales de Youtube</b> Crear una cuenta en youtube Personalización de su canal</p>	3	<p><b>Semana N° 15</b> Fechas: 20 de Diciembre</p>	
	<p><b>AA N° 16</b> <b>Aprendamos a elaborar un plan de Implementación de un Sistema de comercio electrónico</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El plan de Implementación de una plataforma para comercio electrónico.</li> <li>• Diseño de una página web, para</li> <li>• comercio electrónico.</li> </ul>	3	<p><b>Semana N° 16</b> Fecha: 27 de Diciembre</p>	<p>EXAMEN FINAL 27 DE DICIEMBRE</p>



	<ul style="list-style-type: none"><li>• Requisitos de Hardware para la plataforma.</li><li>• Requerimientos de Software.</li></ul>			
	<b>AA N° 17</b> <b>Recuperacion</b>		<b>Semana N° 17</b> Fecha: 03 de Enero	Examen de recuperación

#### VI. RECURSOS DIDÁCTICOS:

**Medios:** Herramientas digitales( plataforma virtual Google Meet), WhatsApp, correo electrónico, CLASSROOM)

**Materiales:** archivos de Word, presentaciones en Power Point, PDF, imágenes, videos.

#### VII. METODOLOGÍA

- Para la educación no presencial, se trabajarán actividades simultáneas (sincrónicas) o en diferentes momentos de trabajo del docente y de los estudiantes (asincrónicas)
- Actividades Síncronas
- Los contenidos de la UD se desarrollan en las actividades síncronas.
- Las sesiones se desarrollan en el horario programado por el Instituto, con actividades de acuerdo a las características de la UD.
- En el caso de utilizar plataforma, la creación y publicación del enlace para la actividad síncrona es responsabilidad del docente.
- Actividades Asíncronas
- Promueve el aprendizaje autónomo y/o colaborativo de la UD.
- Revisa y retroalimenta las tareas y/o actividades realizadas por los estudiantes.
- Modera los foros o chats, teniendo en cuenta lo siguiente: Está pendiente de las publicaciones de los estudiantes, rescata los mensajes relevantes para la discusión, está atento a las inquietudes y el sentido de la discusión para que sus aportes sean acertados, envía al estudiante mensajes asertivos asociados al tema tratado.
- El docente hará uso de una Metodología activa, mediante exposiciones virtuales explicativas, utilizando recursos didácticos y herramientas adecuadas a través de la plataforma o WhatsApp. fomentando la participación de los estudiantes en los análisis de casos, videos, debates, juegos de roles, entre otras estrategias.
- Durante la sesión de clase virtual, los estudiantes realizarán las preguntas en relación del campo temático, haciendo el uso chat o mano alzada para absolver las preguntas.
- El docente presentará la sesión de aprendizaje y las actividades correspondientes para realizar el trabajo virtual con los estudiantes, respetando los procesos pedagógicos y didácticos.



### VIII. EVALUACIÓN

- El sistema de calificación es vigesimal y la nota mínima aprobatoria para las unidades didácticas es trece (13).
- Se considera aprobado el módulo, siempre que se haya aprobado todas las Unidades Didácticas Específicas y las Transversales, de acuerdo al Plan de Estudios.
- El alumno que acumulará inasistencias injustificadas en número mayor o igual al 30% del total de horas programadas en la Unidad Didáctica, será desaprobado en forma automática, sin derecho a recuperación.
- Los alumnos que justifiquen debidamente su inasistencia tendrán derecho a dar el examen.
- Los alumnos con promedio entre 10 y 12 podrán rendir evaluaciones de recuperación a fin de lograr la aprobación, dentro del mismo periodo de estudios, (semana 18) y de acuerdo a los lineamientos establecidos en el reglamento institucional.
- Los exámenes de recuperación serán programados dentro de su horario de clase.
- De igual forma el alumno que después de haber realizado el proceso de recuperación obtenga nota menor a trece (13), repetirá la U.D.
- La evaluación de recuperación será registrada en un Acta de Evaluación de Recuperación.
- Al calcular cualquier promedio se tendrá en cuenta el redondeo hacia arriba
- Los alumnos que falten a una evaluación deben justificarse en la próxima sesión, caso contrario se les asignara la nota mínima CERO.
- Las unidades didácticas correspondientes a un módulo que no hayan sido aprobadas al final del período de estudios se podrán volver a llevar, siempre y cuando no haya interferencia de horarios. Solo las Unidades Didácticas Transversales podrán llevarlas, pero en el otro turno de clase.
- Si el alumno desaprueba tres (03) veces la misma unidad didáctica será separado del IEST.
- La evaluación extraordinaria se aplica cuando el estudiante termina el sexto semestre académico y tenga una o dos U.D pendientes como máximo, está en la facultad de solicitar su evaluación extraordinaria, pagando su derecho respectivo.
- La evaluación extraordinaria será registrada en un acta de Evaluación Extraordinaria.
- El Promedio de la Unidad Didáctica estará dado por:

$$L 1= 0.3R+0.3IO+04EE$$

$$PUD= (IL1+IL2+IL3)/3$$

### IX. FUENTES DE INFORMACIÓN

- A, M. (ediciones. 2002.). *Comercio electrónico, firma digital y autoridades de certificación. Civitas.*
- C, J. M. (s.f.). *La Ley de Internet: régimen jurídico de los servicios de.*



- MARTÍNEZ, A. (ediciones, 2002.). *Comercio electrónico, firma digital y autoridades de certificación*, Civitas.
- Vivo Roberto, C. R. (2008). *Negocios en Red*. Norma.

#### MEDIOS ELECTRONICO

- comercio-electrónico <http://mozilla.pe/internet-peru-2->



*Elicia Ojeda Meléndrez*  
INGENIERA DE SISTEMAS  
REG. CIP. 104207

---

Ing. Elicia Ojeda Meléndrez

---

Jefe de Unidad Académica

San Ignacio, setiembre del 2021.