



PROGRAMA EN ESTRATEGIA COMERCIAL

TRANSFORMÁ TU NEGOCIO CON UN PLAN
DE VENTAS CLARO Y ENFOCADO EN RESULTADOS



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES



PROGRAMA EN ESTRATEGIA COMERCIAL

OBJETIVOS

Este Programa propone un enfoque práctico y orientado a resultados, diseñado para fortalecer habilidades clave en la toma de decisiones, anticiparse a los cambios, y construir relaciones comerciales sólidas, tanto con los equipos internos, como con los clientes.

El objetivo de esta formación, es empoderar a los participantes, para que se conviertan en protagonistas del crecimiento de sus organizaciones, dominando herramientas estratégicas y operativas para planificar, ordenar, y ejecutar acciones comerciales con foco en los resultados y en la rentabilidad.

Al finalizar este Programa, los participantes lograrán:

- Planificar con método, estructurando un proceso comercial claro, replicable y sostenible.
- Ordenar el plan de ventas, alineando esfuerzos, objetivos y métricas para lograr resultados concretos.
- Analizar casos reales de distintas industrias, comprendiendo cómo empresas exitosas diseñan y aplican sus planes comerciales.
- Aprender de especialistas y referentes del mercado, gerentes de empresas líderes con amplia experiencia en planificación comercial efectiva.
- Potenciar su propuesta de valor, desarrollando estrategias para diferenciarse en un entorno cada vez más desafiante.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES

¿A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO?

Este Programa está diseñado para quienes buscan ordenar sus planes de acción, fortalecer sus vínculos con clientes y consolidar el trabajo en equipo dentro de sus organizaciones. Está especialmente orientado a:

- **Profesionales del área comercial** que busquen optimizar sus procesos, potenciar su desempeño y elevar su competitividad.
- **Gerentes, Jefes de ventas y KAMs:** interesados en detectar oportunidades de negocio, definir con claridad su propuesta de valor y transformarla en planes de acción concretos. Aprenderán a diseñar hojas de ruta claras para sus equipos, combinando habilidades técnicas y relacionales, y aplicarán herramientas para mapear, segmentar y gestionar clientes estratégicos, con foco en relaciones sostenibles y crecimiento rentable.
- **Vendedores:** que quieran desarrollar un enfoque más profesional en su gestión comercial, incorporando procesos estructurados y herramientas estratégicas que les permitan ser más efectivos al identificar oportunidades, presentar propuestas y alcanzar mejores resultados.
- **Dueños de empresa** que en su rol general necesitan incorporar habilidades comerciales.
- **Emprendedores** que en el diseño de su propuesta de valor requieren herramientas para planificar su llegada a potenciales clientes.

¿POR QUÉ PARTICIPAR DE ESTE PROGRAMA?

- 1 **Vas a dejar de correr atrás del resultado** y empezar a planificar con foco, orden y una mirada estratégica. Así, vas a usar tu tiempo de manera más eficiente, enfocándote en lo que realmente genera impacto.
- 2 **Vas a diseñar tu propio plan comercial**, aplicando herramientas concretas a los desafíos reales de tu negocio, acompañado por especialistas que te guiarán paso a paso en la construcción de un proceso claro, flexible y sostenible.
- 3 **Aprenderás a tomar decisiones más inteligentes**, con mejor diagnóstico y entendimiento del mercado, tus clientes y tu equipo, trabajando desde la visión general hasta los aspectos más operativos de tu gestión comercial.
- 4 **Porque combina habilidades técnicas y herramientas personales**, ayudándote no solo a vender más y mejor, sino también a fortalecer tu rol como líder y a conectar con mayor efectividad dentro y fuera de tu organización.
- 5 **Vas a formarte junto a referentes de empresas líderes**, en un entorno colaborativo, desafiante y orientado a la acción.
- 6 **Porque cada clase está pensada para que lo que aprendas, lo apliques.** Y eso se traduce en resultados concretos para vos y para tu negocio.



¿QUÉ COMPETENCIAS VAN A DESARROLLAR?

1 Competencias técnicas y analíticas

- Aplicación de herramientas de diagnóstico para identificar oportunidades comerciales. Análisis de mercados, competidores y demanda para una toma de decisiones más informada.
- Diseño y ejecución de planes comerciales integrales, con foco en la eficiencia y el crecimiento sostenible.

2 Competencias estratégicas y de pensamiento crítico

- Incorporación de pensamiento estratégico como hábito organizacional.
- Desarrollo de criterios de priorización y definición de objetivos de mediano y largo plazo.
- Implementación de estrategias diferenciales para generar ventaja competitiva.

3 Competencias comerciales y relacionales

- Gestión y segmentación de clientes clave.
- Desarrollo de habilidades de negociación y comunicación efectiva.
- Construcción de relaciones sólidas con equipos internos y externos.

4 Competencias de liderazgo comercial

- Empoderamiento como líder del área comercial.
- Integración de habilidades blandas y técnicas para lograr mejores resultados.



¿CÓMO SE DICTAN LAS CLASES?

Las clases se desarrollarán en modalidad online, formato sincrónico, a través de la plataforma de la Universidad Austral.

Está prevista una jornada presencial (híbrida) en el Campus Pilar.

Duración: 3 meses | **Modalidad de dictado:** online - sincrónico + un encuentro presencial (híbrido).

Frecuencia: una vez por semana | **Día de cursado:** jueves de 18:30 a 21:00 horas.

Inicio: 28 de agosto de 2025.

DURACIÓN
3 MESES



INICIO
28 DE AGOSTO 2025



CLASES
DE 2,5 HORAS



MODALIDAD
ONLINE / SINCRÓNICO



PLAN DE ESTUDIOS

Módulo 1: Introducción y presentación del Programa

- Presentación del Programa: objetivos, contenidos y metodología
- Recorrido del plan de estudios y dinámicas de trabajo

Módulo 2: Análisis de mercado – el precio de la oportunidad

Análisis de mercado – Dimensionar la oportunidad:

- Mercado objetivo
- Mapa de valor potencial – Cuál es la oportunidad de negocio.
- Competidores

Módulo 3: Planificación & estrategia

Planificación y estrategia. Casos prácticos

- Es un proceso – Es largo plazo
- Tipos de estrategia
- Ordeno para ganar

Módulo 4: Desarrollo y armado del plan comercial – módulos de valor

Identificación del target: el consumidor, el comprador, el canal y el cliente

- Recorrido para conectar mi propuesta de valor con el mercado.
- B2B y/o B2C - Motivaciones
- Foto de éxito

Módulo 5, 6, 7, 8 y 9: Estructura del plan comercial

- Propuesta de valor – CANVAS como herramienta de armado estratégico
- Círculo de sinergia virtuoso
- Segmentación: clientes & canales de venta - KKAA Management
- Estrategias diferenciadas - Objetivos & métricas de seguimiento.
- CRM (Customer Relationship Management)
- Precios & políticas
- Económicos - Caso de negocio económico. P&L
- Roadbook – Hoja de ruta ganadora + calendario de implementación + rutinas efectivas.

Casos prácticos de empresas – **Herramientas digitales**

Referentes de compañías multinacionales y PyMEs comparten su visión sobre consumo, retail y tecnología.

Módulo 10: Práctica y networking

- Análisis de casos prácticos y presentaciones orales
- Espacios de intercambio entre participantes
- Revisión de conceptos clave
- Aplicación a planes comerciales reales
- Casos desarrollados por los propios participantes
- Networking profesional



PLAN DE ESTUDIOS

Módulo 11: Desarrollo de habilidades para la fuerza de ventas y soft skills

Fuerza de ventas

- Proceso de capacitación – Medir conocimiento técnico
- Comunicación efectiva
- Negociación
- Gestión de tiempos

Módulo 12: Soft Skills Comerciales

- Relaciones interpersonales
- Pirámide de confianza y resultados

Módulo 13: Desarrollo de equipos

- Equipos de alto rendimiento

Módulo 14: Evaluación de performance

Módulo 15: Evaluación y cierre

Presentación de trabajos finales

CERTIFICACIÓN ACADÉMICA

La Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Austral extenderá el Certificado Académico de aprobación del “Programa en Estrategia Comercial” a quienes cumplan con el régimen de promoción correspondiente (75% de asistencia y un trabajo práctico/examen final).

El presente certificado corresponde a la categoría de extensión universitaria de perfeccionamiento y no es una carrera, título o grado universitario.



DIRECTOR ACADÉMICO



DIRECTOR
EZEQUIEL
FERNÁNDEZ SASSO

- Licenciado en Administración por la Universidad de Buenos Aires (UBA) y cuenta con formación internacional en Negocios por instituciones de Londres. Tiene una sólida trayectoria corporativa, con más de 30 años liderando áreas estratégicas, comerciales y operativas en reconocidas empresas de Sudamérica.
- Ocupó posiciones de alta dirección en The Coca-Cola Company, donde fue responsable de operaciones, marketing, estrategia comercial y desarrollo de nuevos negocios en Argentina, Perú, Chile, Paraguay, Uruguay y Bolivia. Entre otros roles, se desempeñó como Gerente General en Perú y en Ades Argentina, así como director de Estrategia Comercial para el Cono Sur.
- Ha liderado procesos de transformación y crecimiento en mercados complejos, su experiencia abarca desde la gestión operativa hasta la planificación de largo plazo, con foco en la construcción de equipos, la innovación comercial y la expansión sostenible de negocios.
- Actualmente trabaja como consultor independiente, colaborando con empresas medianas y grandes en procesos de planificación estratégica, rediseño comercial y desarrollo organizacional.



DIRECTOR
ERNESTO
SALA

- Máster in Business Administration (MBA) dictado por IAE con especialización en Marketing en London Business School.
- Abogado por la Universidad del Salvador.
- Desde su expertise en el marketing y la innovación, es profesor de estas materias desde hace más de 15 años en el extranjero (Universidad Complutense de Madrid) y en el país (Universidad de Palermo, Universidad Austral y Universidad de Buenos Aires).
- Su carrera profesional abarcó múltiples ámbitos y negocios, desde multinacionales como Coca Cola y Cadbury Schweppes hasta emprendimientos propios a nivel entrepreneur y PYME.

SPEAKERS Y CASOS PRÁCTICOS

Durante el Programa, contaremos con la participación de líderes y especialistas de empresas reconocidas que compartirán su experiencia en planificación y gestión comercial, acercando casos reales y aprendizajes valiosos desde la práctica.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES

CONTACTO

SOFÍA MARÍA GAROSELLI

+54 9 11 38406810

sgaroselli@austral.edu.ar

TRANSFORMANDO TU FUTURO



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES

POLÍTICA DE CANCELACIÓN / REINTEGRO

"En caso de que el participante solicite la baja hasta 5 días hábiles antes del inicio de clases, no se reintegrará la matrícula por reserva de vacante, y sí el importe abonado en concepto de arancel/cuotas. (*)"

Los alumnos que abandonen durante el transcurso del cursado (baja o suspensión de estudios), no podrán reclamar la devolución de la matrícula. Se reintegrará el 50% de lo abonado, siempre que las horas de clases cursadas no superen el 30% de la actividad. (*).

La Universidad no acepta para sus actividades el pago anticipado o adelantado de cuotas en pesos. Se habilita únicamente con moneda extranjera girado a la cuenta en el exterior de la Universidad, al cambio oficial del BCRA al momento de la operación.

(*) Sobre el importe sujeto a devolución, se le deducirá un 5% en concepto de cargos administrativos."

