

A man with glasses and a beard, wearing a dark suit, is smiling and looking towards a woman. The woman has curly hair and is wearing a light blue button-down shirt, also smiling. They appear to be in a professional setting, possibly a meeting or a collaborative work environment. The background is softly blurred, showing large windows with greenery outside.

PROGRAMA EN ESTRATEGIA COMERCIAL

De la visión general a los aspectos más operativos de tu gestión comercial.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES



¿POR QUÉ IMPORTA ESTE PROGRAMA?

1

UNA NECESIDAD ACTUAL

Los mercados, clientes y competidores cambian cada vez más rápido. Contar con una mirada estratégica para anticiparse y tomar mejores decisiones comerciales es hoy una necesidad.

2

FORMACIÓN CON EXPERIENCIA

Aprendé junto a especialistas y referentes de empresas líderes, trabajando con casos reales y herramientas concretas para abordar los desafíos actuales de la gestión comercial.

3

OPORTUNIDAD PARA DESARROLLARTE PROFESIONALMENTE

Pasá de reaccionar frente a los resultados a gestionar con foco, método y visión estratégica, fortaleciendo tu capacidad para tomar decisiones y liderar el crecimiento de tu negocio.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES



¿QUÉ VAS A PODER HACER?

DISEÑAR TU ESTRATEGIA COMERCIAL

Analizar mercado, clientes y competencia para detectar oportunidades, definir prioridades y orientar tus esfuerzos.

CONSTRUIR UN PROCESO COMERCIAL CLARO Y SOSTENIBLE

Transformar objetivos en un plan con acciones y métricas, que te permita gestionar con mayor foco, orden y eficiencia.

TOMAR DECISIONES CON MAYOR CRITERIO

Pasar de la intuición a un mejor diagnóstico, integrando una mirada estratégica con las necesidades concretas de la operación.

POTENCIAR CLIENTES Y PROPUESTA DE VALOR

Segmentar y gestionar clientes clave, fortalecer tu propuesta y desarrollar estrategias diferenciales para generar mayor valor.

LIDERAR EL CRECIMIENTO COMERCIAL

Integrar herramientas técnicas y habilidades de negociación, comunicación y liderazgo para generar mejores resultados con clientes y equipos.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES

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
- Networking profesional

Módulo 2 | Estableciendo el marco: estrategia y habilidades comerciales

- Introducción del concepto de estrategia
- Tipos de estrategia / Casos prácticos
- Estrategia y habilidades comerciales
- Acuerdo común sobre estrategia comercial

Módulo 3 | ¿Qué vendemos? La propuesta de valor

- Definición de propuesta de valor: características, soluciones, beneficios
- Modelo CANVAS como marco ordenador
- Ventajas competitivas y comparativas de la propuesta de valor.
- Valor y precio
- Casos prácticos

Módulo 4 | ¿En dónde jugamos? Mercado y competencia

- Cómo entender el panorama disruptivo del mercado actual: análisis PESTEL
- Definición de mercado objetivo: segmentación, tamaño, necesidades
- Cómo entender a la competencia: Benchmarking
- Mapa de valor potencial: oportunidades de mi propuesta de valor

Módulo 5 | De la estrategia al plan: cómo conectar la propuesta de valor con el mercado

- Estructura de canales de la ruta al mercado y modelos de gestión asociados: modelos directos e indirectos / Ejemplos reales
- Conceptos, motivaciones y diferencias de B2B, B2C y modelos híbridos
- Relevancia estratégica del modelo omnicanal
- Distribución horizontal y distribución vertical

Módulo 6 | De la estrategia al plan: con quiénes conectar la propuesta de valor

- Leads, Prospectos, Clientes
- Entender los roles dentro de un segmento de clientes: consumidor, comprador, shopper, usuarios
- B2C: entender el proceso de compra y los principios de los shoppers
- B2B: entender los roles dentro de una empresa. Caso práctico

Módulo 7 | De la estrategia al plan: los procesos comerciales

- Diseño del modelo de gestión comercial
- Ciclo de reuniones comerciales
- Ciclo Profesional de Ventas



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES

Módulo 8 | De la estrategia al plan: los procesos comerciales

- Gestión de cuentas clave (Key Account Management)
- Gestión de Distribuidores
- Casos prácticos

Módulo 9 | De la estrategia al plan: la construcción de objetivos

- Scorecard: objetivos SMART
- Puente de volumen (Building blocks) y Plan promocional (Game plan)
- Política comercial y estrategia de canales
- Indicadores de seguimiento (KPIs)
- Estado de resultados (P&L) / Ejemplos

Módulo 10 | Transformación tecnológica

- Ecommerce y estrategia omnicanal: integración del on y el off
- Adopción digital y gestión del cambio (change management)
- Impacto de IA
- Casos prácticos

Módulo 11 | Liderazgo y desarrollo de soft skills de equipos comerciales

- Construcción de liderazgo
- Coaching y feedback
- Comunicaciones efectivas y gestión de tiempo
- Capacitación de equipos comerciales
- Evaluación de desempeño

Módulo 12 | Cómo convencer: presentación de propuestas comerciales

- Modelos de presentación de propuestas comerciales
- Técnicas de presentaciones efectivas
- Técnicas de storytelling
- Ejercicios prácticos

Módulo 13 | Práctica y networking

- Análisis de los casos prácticos y presentaciones orales de los equipos
- Espacios de intercambio entre participantes – Networking profesional
- Revisión de conceptos / herramientas clave del programa

Módulo 14 | Evaluación

- Presentación de trabajos finales
- Evaluación de trabajos y cierre del Programa

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.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

**CIENCIAS
EMPRESARIALES**



MODALIDAD

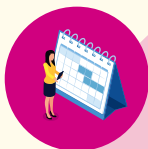
La cursada se desarrollará en modalidad online (con clases en vivo) a través de la plataforma de la Universidad Austral. Está prevista una jornada presencial (híbrida) en el Campus Pilar.

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

Frecuencia: 1 vez por semana | **Día de cursada:** Lunes de 18:30 a 21:00 hs.

Inicio: 12 de abril de 2027.

DURACIÓN
3 MESES



INICIO
12 DE ABRIL 2027



CLASES
DE 2,5 HORAS



MODALIDAD
ONLINE + 1 ENCUENTRO
PRESENCIAL



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES

¿A QUIÉN 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:

GERENTES, JEFES DE
VENTAS Y KAMS

PROFESIONALES DEL
ÁREA COMERCIAL

EMPRENEDORES

DUEÑOS DE
EMPRESA

VENEDORES



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES

**¿CÓMO VAS
A APRENDER?**

NETWORKING
SPEAKERS
**HERRAMIENTAS
APLICABLES
REALES**

NETWORKING
APLICACIÓN INMEDIATA

MERCADO

APLICACIÓN INMEDIATA

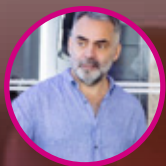
CASOS
SPEAKERS



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES

DIRECTORES



PABLO LLORENS

- Sales Capabilities Lead en Mondelēz International para Cono Sur, liderando desde hace más de 15 años la formación de equipos comerciales en Argentina, Uruguay y Paraguay.
- Apasionado por movilizar y entusiasmar personas, Pablo impulsa el desarrollo de equipos comerciales de alto rendimiento, combinando disfrute y excelencia profesional. Con sólida experiencia en entornos altamente competitivos, se especializa en estrategias comerciales omnicanales, apalancadas en la cadena de valor y generando sinergias entre portafolio, retail y preferencias del shopper, a nivel regional y local.
- Su enfoque integra formación, liderazgo, transformación digital y gestión del cambio, con una fuerte vocación por el storytelling y la construcción de equipos.
- Licenciado en Ciencia Política, con posgrado en Integrated Marketing Communications de la Universidad de Belgrano.



ERNESTO SALA

- Máster in Business Administration (MBA) dictado por el 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.

Algunas de las empresas que nos acompañan: Mondelez, Remax, Puma, entre otras.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

**CIENCIAS
EMPRESARIALES**

TESTIMONIOS



LUCÍA BOLTEN

Edición 2025

“Me gustó mucho y siento que en mi día a día, todas las herramientas adquiridas me van a servir mucho.”



SOFIA PERASSI

Edición 2025

“Los invitados un lujo, elemento clave del programa.”

“Los contenidos y la temática fueron excelentes. Todo lo aprendido es 100% aplicable al trabajo diario. El programa me permitió llevar herramientas concretas a la gestión comercial, revisar métodos de planificación y abordaje, y repensar algunas rutinas de trabajo del equipo para hacerlas más efectivas”



GUILLERMO ZEGNA

Edición 2025

¿ESTÁS LISTO

PARA CONVERTIR TU
ESTRATEGIA COMERCIAL
EN RESULTADOS?

CONTACTO

SOFÍA MARÍA GAROSELLI

☎ +54 9 11 38406810

✉ sgaroselli@austral.edu.ar

TRANSFORMANDO TU FUTURO



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES





UNIVERSIDAD
AUSTRAL

**CIENCIAS
EMPRESARIALES**

20 AÑOS TRANSFORMANDO TU FUTURO