



# PROGRAMA EN EFICIENCIA COMERCIAL CON IA

APLICÁ LA IA PARA OPTIMIZAR PROCESOS,  
TOMAR DECISIONES BASADAS EN DATOS  
Y POTENCIAR TUS VENTAS.



UNIVERSIDAD  
**AUSTRAL**

CIENCIAS  
EMPRESARIALES

Powered by **Google Cloud**



# PROGRAMA EN EFICIENCIA COMERCIAL CON IA

## OBJETIVOS

La Inteligencia Artificial está redefiniendo la manera en que los individuos, equipos y organizaciones, se vinculan con sus desafíos diarios en las áreas comerciales, desde la automatización de procesos administrativos de ventas, hasta la prospección y dimensionamiento del potencial de negocios con clientes.

Este Programa está diseñado para profesionales del área de ventas y emprendedores que quieran explorar e integrar herramientas de IA en sus organizaciones para mejorar y automatizar procesos comerciales, agilizar y optimizar decisiones, y generar valor en sus negocios.

A través del análisis de casos de estudio, el uso de herramientas innovadoras y la guía de expertos y especialistas, los participantes adquirirán los conocimientos necesarios para aplicar la IA con una mirada práctica, interdisciplinaria y orientada a resultados, siempre desde un enfoque centrado en las personas y en el impacto real en el negocio.

Este Programa no solo enseña sobre IA, sino que brinda las herramientas para utilizarlas de manera efectiva, con casos reales “en vivo” de pymes que superaron puntos de dolor con éxito, promoviendo el uso responsable de los datos y asegurando que la tecnología potencie las capacidades humanas.



UNIVERSIDAD  
**AUSTRAL**

CIENCIAS  
EMPRESARIALES

## ¿A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO?

---

- **Emprendedores y ejecutivos comerciales** que buscan transformar sus organizaciones y negocios con procesos eficientes y productivos.
- **Profesionales de ventas y planificación comercial** que buscan actualizarse con herramientas de IA y aplicarlas en sus organizaciones, así como también, jóvenes profesionales o analistas que quieren incorporar estas capacidades para potenciar su desarrollo en el área comercial.
- **Consultores empresariales** que desean recomendar soluciones innovadoras a sus clientes.
- **Perfiles vinculados a disciplinas digitales y tecnología** que buscan fortalecer su aporte en la gestión comercial.

## RESULTADOS ESPERADOS Y BENEFICIOS DEL PROGRAMA

---

Entender y aplicar la IA en ventas no es solo una ventaja, sino una necesidad para quienes quieren crecer, liderar y marcar la diferencia. En este sentido, participar del Programa te permitirá:

- 1 **Transformar tu forma de trabajar**, integrando la IA para agilizar procesos, optimizar tareas administrativas y mejorar resultados.
- 2 **Tomar decisiones más efectivas**, basadas en datos y en tiempo real.
- 3 **Optimizar procesos comerciales**, con automatización, personalización y creatividad potenciadas por la IA, mejorando a su vez la prospección y desarrollo de oportunidades.
- 4 **Liderar procesos de cambio en tu organización**, anticipando tendencias y generando valor desde una mirada innovadora.
- 5 **Aplicar la IA en tus propios proyectos o emprendimientos**, entendiendo cómo usarla a tu favor en todas las áreas del negocio, desarrollando soluciones con impacto económico real.
- 6 **Acceder a una red de expertos y profesionales de empresas líderes en innovación**, con quienes podrás intercambiar ideas, experiencias y contactos valiosos para tu desarrollo profesional y el de tu organización.
- 7 **Trabajar con herramientas “en vivo”**, resolviendo desafíos concretos de negocio y puntos de dolor reales de pymes.





## ¿QUÉ COMPETENCIAS VAS 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.
- Capacidad para alinear equipos detrás de una visión compartida.





## ¿CÓMO SE DICTAN LAS CLASES?

**Duración:** 3 meses

**Modalidad de dictado:** online (con clases en vivo), a través de la plataforma de la Universidad Austral + una jornada presencial en el Campus Pilar como clase de cierre.

**Fecha de inicio:** 8 de septiembre | **Fecha de finalización:** 24 de noviembre

**Frecuencia:** una vez por semana | **Día de cursada:** martes de 18 a 21 horas

**DURACIÓN**  
3 MESES



**INICIO**  
SEPTIEMBRE 2026  
Martes 18:00 a 21:00 hs



**CLASES**  
DE 2,5 HORAS



**MODALIDAD**  
ONLINE + 1 ENCUENTRO  
PRESENCIAL DE CIERRE



# PLAN DE ESTUDIOS

---

## Módulo 1: Introducción al Programa | IA en la Estrategia Comercial

- Introducción al Programa
- Introducción a la IA y su impacto en la Estrategia Comercial y en las organizaciones. Tendencias en soluciones de IA para Ventas. Datos: son el alma y corazón de la IA. Ejemplos de usos y aplicaciones en organizaciones.

## Módulo 2: Operación Comercial y Automatización Administrativa con IA

- Administración de ventas y la IA. Cómo eliminar la burocracia y automatizar procesos. Ejemplos de herramientas, usos y aplicaciones en organizaciones.
- CRM: Mucho más que la automatización de procesos comerciales de Administración y Servicio. Herramientas, ejemplos y aplicaciones en organizaciones.

## Módulo 3: La IA en la Relación con el Cliente | Prospección Inteligente y Scoring de Leads | Post-venta y Servicio al cliente

- Automatización de contactos y touchpoints. Prospección y clasificación de clientes potenciales. IA para priorización de oportunidades y personalización de propuestas comerciales.
- Post-venta y Servicio al cliente: Agentes IA y asistentes virtuales en ventas. Análisis de sentimiento y feedback. Servicio post-venta.

## Módulo 4: Forecasting de Ventas y Medición de Performance | Pricing dinámico y Ofertas optimizadas

- IA para simulación de escenarios comerciales. Modelos predictivos de cierre y volumen. IA para planificación de objetivos y territorios. Visualización de datos y scorecards.
- Pricing adaptativo y dinámico. Ofertas optimizadas y Herramientas para análisis competitivo. Ejemplos de usos y aplicaciones.

## Módulo 5: Gestión del Cambio: Impactos de IA en Personas, Procesos y Cultura | Ética y uso responsable de datos comerciales

- Resistencia al Cambio. Impactos positivos. Cambio cultural en los equipos comerciales.
- Gestión efectiva del Cambio. Ejemplos y aplicaciones de gestión del cambio en Organizaciones. Ética en el uso de los datos comerciales.

## Módulo 6: Taller de Aplicación y Proyecto Final | Cierre del programa

- Presentación de Proyecto de Aplicación de IA en alguna de las organizaciones/pymes de los estudiantes. Desarrollo de una solución IA para ventas. Presentación ante docentes, especialistas y pares. Evaluación de los proyectos por impacto comercial.
- Cierre del Programa.

## DIRECTORES ACADÉMICOS

---



**DIRECTOR**  
**ALEJANDRO**  
**HAYNAL**

---

**Ingeniero Industrial, UCA.** Magíster en Administración de Empresas, MBS, Australia.

Más de 25 años de experiencia ejecutiva en empresas en Argentina, Latam, Australia y Nueva Zelanda.

Trabajó en áreas comerciales, desarrollo de negocios y estrategia comercial, en Mondelez, Philip Morris, TheNotCompany, entre otras.

Actualmente es consultor independiente de Pymes, y además trabaja en YPF, en el área de Experiencia de Cliente y Aprendizaje.

Es docente invitado por la Universidad Austral en programas de grado y posgrado.



**DIRECTOR**  
**ERNESTO**  
**SALA**

---

**Máster in Business Administration (MBA)** dictado por IAE con especialización en Marketing en London Business School.

Además, es 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.

## CERTIFICACIÓN ACADÉMICA

---

La Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Austral extenderá el Certificado Académico de aprobación del “Programa Eficiencia comercial con IA” 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



## CONTACTO

---

**FLORENCIA GARCÍA**

+54 9 11 2867-6666

✉ [FGarcia2@austral.edu.ar](mailto:FGarcia2@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 si 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 girada 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."

---

