



# 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.



## ¿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**  
**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.



# 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."

