



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.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES



¿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.



¿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: 3 de septiembre de 2026

DURACIÓN
3 MESES



INICIO
3 DE SEPTIEMBRE 2026



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
- 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

PLAN DE ESTUDIOS

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.





DIRECTORES ACADÉMICOS



DIRECTOR
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.



DIRECTOR
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.



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 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."

