

Curso

# Tácticas y Estrategias de Ventas

*Capacitaciones que transforman*



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



**SE**  
Secretaría de  
Extensión



UNC

Universidad  
Nacional  
de Córdoba

# Objetivos

- ✓ Formar profesional y éticamente recursos humanos especializados, capaces de desempeñar funciones comerciales en empresas y mercados altamente competitivos e inestables.
- ✓ Desarrollar habilidades y actitudes orientadas a la generación de ingresos, la prevención de errores y la reducción de la incertidumbre en la práctica profesional de la actividad comercial.

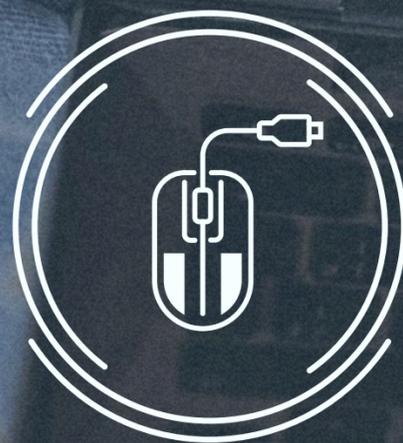


# Modalidad de cursado



## VIRTUAL

Encuentros sincrónicos  
a través de Zoom

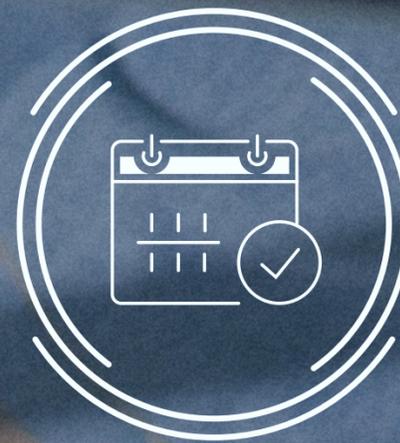


## CERTIFICADO

Otorgado por la Facultad  
de Ciencias Económicas  
de la UNC

## DURACIÓN

10 semanas



## CURSADO

Martes de 18:30 a  
20:30 hs



# Equipo docente

---



## RODRIGO DÍAZ

---

- Posgrado en Psicología Empresarial y Organizacional por la Universidad de Belgrano.
- Posgrado en Coaching, PNL y Liderazgo de Equipos de la Escuela de Negocios Europea de Barcelona.
- MBA Executive (Gadex-UCA).
- Licenciado en Administración FCE-UNC.
- Docente: FCE-UNC; FACEA-UC.
- Consultor en gestión estratégica comercial y de recursos humanos.



## ROBERTO KERKEBE LAMA

---

- Posgrado de Especialización en Dirección y Gestión de PyMes y Cooperativas (USC).
- Master en Programación Neurolingüística (ESTEIA).
- MBA Executive (Gadex-UCA).
- Diplomado en Neurociencias y emociones en el aprendizaje. -
- Licenciado en Administración, FCE-UNC.
- Consultor en gestión estratégica comercial y de recursos humanos.



# Módulo 1



## **SISTEMA EFICAZ DE BÚSQUEDA DE CLIENTES**

- El análisis de mercados: potencialidad y demanda.
- Los clientes potenciales: Determinación de necesidades y capacidad de pago.
- La segmentación en acción. Definición de perfiles de clientes potenciales.

# Módulo 2



## **SISTEMA EFICAZ DE BÚSQUEDA DE CLIENTES**

- Fuentes de información y captación de clientes potenciales: 130 fuentes de información
- Técnicas alternativas de identificación y captación de clientes. Los contactos iniciales.
- El proyecto 100. Los clientes en las distintas etapas del ciclo de vida del producto.
- Categorías de usuarios. Roles de los agentes involucrados en la compra. Desarrollo de producto y mercado.

## Módulo 3

### **HÁBITOS FAVORABLES DE LA GESTIÓN COMERCIAL**

- Hábitos favorables para la Gestión Comercial: la planilla de contactos, la hoja de ruta, etc.
- Herramientas para la preparación de la entrevista comercial. La información vital: qué hay que saber, sector o rubro, etc.

## Módulo 4

### **HÁBITOS FAVORABLES DE LA GESTIÓN COMERCIAL: herramientas para una venta eficaz**

- Diez preguntas tácticas para una buena estrategia comercial. Las herramientas para la entrevista comercial.
- La Hoja de referidos. La administración eficaz del tiempo: los Cuadrantes de Covey.
- Herramientas para la evolución de la ventas. La matriz de conocimientos, habilidades, actitudes, etc.

## Módulo 5

### **COMPORTAMIENTOS DE COMPRA**

- Tipos de conducta de compra. La conducta de compra compleja: etapas del proceso de decisión de compra.
- El comportamiento psicográfico de su grupo de influencia: El modelo VALS.

## Módulo 6

### **CONTACTO INICIAL**

- Como romper el hielo. Introducción al diálogo comercial. Como empatizar con el potencial cliente.

## Módulo 7

### **INDAGACIÓN**

- El proceso de identificación de necesidades: la indagación, la escucha activa y la retroacción. Establecer diez preguntas clave Para una buena estrategia comercial. Diez preguntas tácticas.
- Las herramientas para comprobaciones previas a la entrevista comercial.

## Módulo 8

### **ARGUMENTACIÓN**

- Presentación del producto o servicio: La construcción de una argumentación eficaz. Demostración y prueba de productos.
- La argumentación en la venta de servicios: Las imágenes mentales y la persuasión creativa.
- Los movimientos hacia el cierre.

## Módulo 9

### **MANEJO DE OBJECIONES COMERCIALES**

- Objeciones del cliente: Modelo General para el Tratamiento de Objeciones. Técnicas de presentación del precio.

## Módulo 10

### **CIERRE DE VENTAS**

- La psicología del cierre de ventas. Las 4 leyes de inexorables del cierre de operaciones comerciales. Ç
- Técnicas de persuasión para el cierre de operaciones comerciales. Movimientos administrativos, el remate del logro, etc.

# Contactanos

[INSCRIBITE AQUÍ](#)



[+54 0351 3530539](tel:+5403513530539)



[cursos@eco.uncor.edu](mailto:cursos@eco.uncor.edu)



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



SE  
Secretaría de  
Extensión



Universidad  
Nacional  
de Córdoba

ECONOMICAS