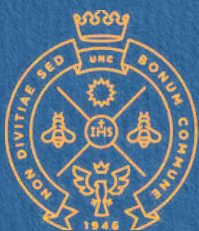


CURSOS 2026

# TÁCTICAS Y ESTRATEGIAS DE VENTAS



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



SE  
Secretaría de  
Extensión



UNC



# 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.



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



SE  
Secretaría de  
Extensión



Universidad  
Nacional  
de Córdoba



# MODALIDAD



## VIRTUAL

Encuentros sincrónicos por Zoom



## DURACIÓN

10 semanas



## CURSADO

Martes de 18:30 a 20:30 hs



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



SE  
Secretaría de  
Extensión



Universidad  
Nacional  
de Córdoba



# CERTIFICACIÓN



Nuestras capacitaciones otorgan certificado de **aprobación** al finalizar el cursado, una vez cumplidos los requisitos académicos de cada propuesta.

Certificación universitaria con el aval de la **UNC**, a través de la **Facultad de Ciencias Económicas**.



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



SE  
Secretaría de  
Extensión



UNC  
Universidad  
Nacional  
de Córdoba



# 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.



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



SE  
Secretaría de  
Extensión



UNC  
Universidad  
Nacional  
de Córdoba



# MÓDULOS

## 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.



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



SE  
Secretaría de  
Extensión



Universidad  
Nacional  
de Córdoba

# MÓDULOS



## 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.



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



SE  
Secretaría de  
Extensión



Universidad  
Nacional  
de Córdoba

# MÓDULOS



## 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.



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



SE  
Secretaría de  
Extensión



Universidad  
Nacional  
de Córdoba



# MÓDULOS

## 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.



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



SE  
Secretaría de  
Extensión



Universidad  
Nacional  
de Córdoba



# CONTACTO



+5493513117747



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



*Capacitaciones que transforman:*



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



SE  
Secretaría de  
Extensión



UNC  
Universidad  
Nacional  
de Córdoba