



**Nombre del curso: Programa de Desarrollo Comercial**

**Temario**

**1. Módulo 1 - INTRODUCCIÓN**

**a. Unidad 1 - Entendimiento y Preparación**

**i. Clase 1**

1. Presentaciones - Experiencias por Industrias
2. Expectativas a setear
3. Estructura y habilidades Críticas
4. Autoevaluación y Practicas
5. Conclusiones iniciales

**ii. Clase 2**

1. Productos - Servicios. ¿Qué vendemos?
2. Definiendo mi mercado. ¿Dónde quiero estar?
3. Determinación y Segmentación de Mercado - ¿A quién le vendemos?
4. Sourcing - ¿Cómo hago mis bases de Datos de LEADS?

**2. Módulo 2 - Proceso Comercial Completo**

**a. Unidad 1 - Preparación y Primer Contacto**

**i. Clase 3**

1. Preparación - Materiales, Herramientas, ¿Cómo llegar y con qué?
2. Determinación inicial de indicadores de gestión comercial
3. Presencia
4. Prospección + Planificación + Objetivos

**ii. Clase 4**

1. Apertura y primer contacto
2. Practicas
3. Pre Ventas - Entendimiento de las necesidades de nuestros clientes



**UTN.BA**

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL  
FACULTAD REGIONAL BUENOS AIRES

**4. Acciones inmediatas de Pre Ventas**

**iii. Clase 5**

1. Diálogo de necesidades: escuchar + indagar
2. Rolplays + feedback
3. Participaciones activas del grupo

**b. Unidad 3 - Objeciones y Persuasión**

**i. Clase 6**

1. Resolución de objeciones
2. Técnicas + aplicación
3. Resolución de problemas y conflictos

**ii. Clase 7**

1. Argumentación + Posicionamiento
2. Persuasión e Influencia

**c. Unidad 4 - Propuestas Comerciales y Negociaciones**

**i. Clase 8**

1. Diseño de ofertas
2. Negociación + Acuerdos efectivos + MAAN
3. Pedidos + ofertas + promesas
4. Cierre + Objetivos
5. Rendición de cuentas: auditoría
6. Social selling + Casos

**3. Módulo 3 - POST CURSO y a demanda de los cursantes - Empresas**

**a. Unidad 1 - Seguimiento + Plan de desarrollo**

**b. Unidad 2 - Coordinación de acciones y gestión comercial**

**c. Unidad 3 - Coaching de ventas grupales e individuales**