

Modalidad **ONLINE**

Asincrónico

Ciencias Económicas

**UAI**



**PROGRAMA EJECUTIVO EN**

# **Dirección Comercial**

**Conviértete en un líder estratégico  
en ventas: domina la dirección comercial y  
lleva a tu equipo al éxito.**



+54 9 11 2660 3030 / +54 9 11 5594 9903

**Duración:** 120 horas.

## **Días y horarios:**

Del 01 de abril al 30 de septiembre de 2025.

**Modalidad y localización:** Online asincrónico.

Este curso está diseñado especialmente para ti, independientemente de tu nivel de experiencia. La propuesta incluye materiales interactivos, videos, estudios de caso y herramientas prácticas que puedes aplicar de inmediato en tu trabajo diario.

Al ser un curso online, puedes acceder al contenido desde cualquier lugar y en cualquier momento, lo que te permite aprender a tu propio ritmo. No importa si tienes un horario ocupado; este curso se adapta a ti.

La modalidad asincrónica te permite acceder al contenido desde cualquier lugar y en cualquier momento. Esto significa que puedes estudiar cuando te resulte más conveniente, adaptando el aprendizaje a tu horario sin renunciar a tus otras responsabilidades.

## **Aranceles:**

### **Externos:**

Matrícula: \$20.000.-

Contado: \$120.000.- o 6 cuotas de \$25.000.-

### **Comunidad UAI / Socios Club Nación / Socios Clarín 365:**

Matrícula: \$20.000.-

Contado: \$60.000.- o 6 cuotas de \$15.000.-

## **Este programa está diseñado para:**

El Programa Ejecutivo en Dirección Comercial está diseñado para profesionales y líderes que desean fortalecer sus habilidades estratégicas y tácticas en un entorno empresarial altamente competitivo.

### **Los principales destinatarios incluyen:**

#### **Ejecutivos y Directivos:**

Profesionales en puestos de gerencia o dirección que buscan potenciar el desempeño de sus áreas comerciales y de marketing. Líderes que necesitan actualizarse en las últimas tendencias y herramientas digitales para fortalecer la competitividad de sus empresas.

#### **Responsables de marketing y comunicación:**

Jefes y gerentes de marketing interesados en perfeccionar sus conocimientos y estrategias para diseñar campañas más efectivas e innovadoras.

Profesionales encargados de branding, comunicación y relaciones públicas que buscan integrar nuevas técnicas y tecnologías en sus proyectos.

### **Empresarios y emprendedores:**

Dueños de negocios que desean mejorar la visibilidad, posicionamiento y crecimiento de sus empresas mediante el uso de estrategias modernas y eficaces.

Fundadores de startups que buscan escalar sus proyectos a través de marketing disruptivo y el análisis de mercados emergentes.

### **Consultores y asesores:**

Consultores independientes que deseen fortalecer sus capacidades y ofrecer un valor agregado a sus clientes mediante soluciones estratégicas de marketing.

### **Profesionales de áreas relacionadas:**

Profesionales en ventas, negocios internacionales, desarrollo empresarial y áreas afines que quieran complementar sus habilidades con un enfoque de marketing estratégico.

Especialistas en analítica y tecnología que busquen integrar conocimientos de marketing digital y tradicional a sus competencias técnicas.

### **Estudiantes de posgrado o especializaciones:**

Profesionales con estudios avanzados en áreas afines que deseen profundizar en el campo del marketing como herramienta clave en su desarrollo profesional.

## **Argumentación:**

En un entorno empresarial dinámico y altamente competitivo, la capacidad de gestionar eficientemente los recursos, liderar equipos y tomar decisiones estratégicas es fundamental para garantizar el éxito de las organizaciones. El programa ejecutivo en administración de empresas está diseñado para formar líderes empresariales con una visión integral, estratégica e innovadora, capaces de enfrentar los desafíos del mercado actual y aprovechar las oportunidades de crecimiento y transformación.

Este programa combina conocimientos avanzados en estrategia empresarial, análisis de mercado, liderazgo e innovación para formar a profesionales capaces de identificar tendencias, construir relaciones sólidas y ejecutar estrategias de expansión que impacten positivamente en los resultados de sus empresas.

## **Beneficios de Participar en un Programa Ejecutivo en Dirección Comercial:**

**Visión Holística del Mercado:** Obtén una comprensión integral del entorno comercial, incluyendo tendencias del mercado, comportamiento del consumidor y competencia, que te permitirá tomar decisiones informadas.

**Desarrollo de Estrategias de Ventas:** Aprende a diseñar y ejecutar estrategias de ventas efectivas que alineen los objetivos comerciales con las necesidades del mercado, impulsando así el crecimiento de la empresa.

**Habilidades de Liderazgo:** Mejora tus habilidades de liderazgo y gestión, capacitándote para dirigir equipos de ventas, motivar a tus colaboradores y fomentar un ambiente de alto rendimiento.

**Optimización del Proceso de Ventas:** Conoce las mejores prácticas para optimizar el ciclo de ventas, desde la prospección hasta el cierre, aumentando la eficiencia y efectividad de tu equipo.

**Toma de Decisiones Basada en Datos:** Aprende a utilizar herramientas analíticas y métricas para evaluar el rendimiento de ventas y tomar decisiones estratégicas basadas en datos concretos.

**Adaptabilidad a Cambios del Mercado:** Adquiere la capacidad de adaptarte rápidamente a las cambiantes condiciones del mercado y responder de manera efectiva a las necesidades de los clientes.

**Manejo de Relaciones con Clientes:** Desarrolla habilidades para construir y mantener relaciones sólidas con clientes, mejorando la retención y satisfacción del cliente.

**Networking con Expertos de la Industria:** Conéctate con otros profesionales y líderes del sector, creando una red valiosa que puede abrir oportunidades de colaboración y crecimiento.

**Certificación Reconocida:** Al completar el programa, recibirás una certificación que valida tus habilidades y conocimientos en dirección comercial, mejorando tu perfil profesional.

**Enfoque en Resultados:** Aprende a establecer y medir objetivos claros de rendimiento comercial, lo que te permitirá lograr resultados concretos y mejorar el rendimiento general de tu empresa.

**Liderazgo en la Innovación Comercial:** Fomenta la capacidad de introducir innovación en tus estrategias comerciales, adaptando tu enfoque a las nuevas tendencias y tecnologías.

## Fundamentación:

En el entorno empresarial actual, donde los mercados son cada vez más competitivos y los clientes más exigentes, contar con líderes comerciales altamente capacitados es fundamental para asegurar el crecimiento y la sostenibilidad de las organizaciones. El Programa Ejecutivo en Dirección Comercial está diseñado para preparar a profesionales que aspiran a liderar equipos, diseñar estrategias de ventas efectivas y alcanzar resultados excepcionales en entornos dinámicos y desafiantes. Este programa es una inversión estratégica para quienes desean destacar como líderes comerciales y contribuir al éxito de sus empresas. Al integrar herramientas modernas, habilidades de liderazgo y un enfoque práctico, el Programa Ejecutivo en Dirección Comercial asegura que sus egresados estén preparados para enfrentar los desafíos de los negocios del futuro. ¡El momento de transformar tu carrera y liderar con impacto es ahora!

Este programa proporciona una formación integral, combinando herramientas innovadoras, análisis de tendencias y metodologías prácticas para enfrentar los desafíos actuales de la dirección comercial. A través de un enfoque estratégico y aplicado, los participantes desarrollarán las competencias necesarias para liderar con éxito las áreas de ventas y comercialización en cualquier industria.

## ¿Por qué elegir este programa?

**Desarrollo de Liderazgo Estratégico:** Aprende a diseñar y ejecutar estrategias comerciales efectivas que alineen los objetivos de ventas con las metas globales de la empresa, garantizando el crecimiento sostenible.

**Enfoque en la Gestión de Equipos de Alto Rendimiento:** Descubre cómo liderar, motivar y gestionar equipos comerciales para maximizar su desempeño y asegurar el cumplimiento de los objetivos organizacionales.

**Actualización en Herramientas y Tendencias:** Familiarízate con las últimas herramientas de análisis comercial, CRM, técnicas de ventas consultivas y estrategias omnicanal para sobresalir en un mercado en constante cambio.

**Adaptabilidad a Mercados Dinámicos:** Aprende a identificar oportunidades comerciales, mitigar riesgos y adaptarte a entornos de negocio globalizados y altamente competitivos.

**Networking y Enfoque Práctico:** Comparte experiencias y conocimientos con otros ejecutivos y profesionales, construyendo redes estratégicas que impulsen tu carrera. Las simulaciones y casos prácticos garantizan un aprendizaje aplicable desde el primer día.

## Módulos:

- Administración estratégica
- Dirección de ventas
- Competencias Gerenciales

**A cargo de:** Camila Sol Mele, Carlos Andreatta.

## Contacto:

[uai.extension@uai.edu.ar](mailto:uai.extension@uai.edu.ar)



Envíanos un mensaje en WhatsApp:



+ 54 9 11 5594 9903

+ 54 9 11 2660 3030

Extensión  
Universitaria

Universidad Abierta Interamericana

UAI