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 05 de mayo 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 6cuotas 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: Esmeralda Duarte.

Contacto:

uai.extension@uai.edu.ar

Envianos un mensaje en WhatsApp:

+ 54 9 11 5594 9903

+ 54 9 11 2660 3030

Extensión Universitaria