



2026

PROGRAMA DE

Gestión Comercial y Comunicación

Estrategia, conducción y liderazgo para la toma de decisiones y la gestión de resultados en organizaciones.

(*) Como requisito general, los participantes deberán contar con estudios secundarios completos o encontrarse cursando los últimos años del nivel medio, garantizando así que dispongan de la formación básica necesaria para sostener procesos de aprendizaje en el marco de la educación continua universitaria, que requieren autonomía, reflexión crítica y aplicación práctica de los contenidos.



Duración: 120 horas.

Días y horarios:

De Mayo a Diciembre de 2026.

Asincrónico + 1 encuentro mensual.

Modalidad: 100% virtual.

Aranceles:

Externos:

Matrícula: \$50.000.-

Contado: \$600.000.- o 8 cuotas de: \$80.000.-

Comunidad UAI*/ADEEPRA/VANEDUC:

Matrícula: \$50.000.-

Contado: \$400.000.- o 8 cuotas de: \$56.000.-

Club La Nación/Clarín 365**:

Matrícula: \$50.000.-

Contado: \$500.000.- o 8 cuotas de: \$64.000.-

(*) Alumnos, graduados, y/o familiares directos.

(**) Suscriptores y/o familiares directos de los titulares de las credenciales.

Dirigido a:

- Mandos medios, jefes y responsables de áreas comerciales y operativas.
- Profesionales que ejercen o aspiran a funciones de conducción.
- Gerentes, supervisores y líderes de equipos de ventas.
- Emprendedores y responsables de unidades de negocio.
- Estudiantes y graduados de carreras de Administración, Comercialización o afines.
- No se requieren conocimientos previos específicos.

Beneficios:

- Visión integral de la gestión estratégica y comercial.
- Fortalecimiento del liderazgo y la toma de decisiones.
- Mejora del desempeño de equipos y resultados organizacionales.
- Alta aplicabilidad práctica en contextos reales.
- Certificación universitaria UAI del Programa de Gestión Estratégica y Liderazgo Comercial.

Objetivo general:

Desarrollar competencias estratégicas, gerenciales y comerciales para planificar, ejecutar y evaluar la gestión organizacional y de ventas, liderando equipos y procesos alineados a los objetivos institucionales.

Objetivos específicos:

- Comprender los fundamentos de la administración estratégica y su impacto en la gestión organizacional.
- Analizar el entorno, el negocio y los factores críticos de éxito.
- Diseñar y ejecutar estrategias comerciales alineadas a la estrategia organizacional.
- Planificar, dirigir y controlar la gestión de ventas.
- Desarrollar competencias gerenciales vinculadas al liderazgo, la comunicación y la toma de decisiones.
- Integrar la gestión de personas y equipos al logro de resultados organizacionales.

Al finalizar el curso, el participante será capaz de:

- Diseñar estrategias organizacionales y comerciales integradas.
- Tomar decisiones estratégicas alineadas al contexto y a los objetivos institucionales.
- Dirigir la gestión de ventas con criterios de eficacia y eficiencia.
- Liderar equipos y gestionar personas orientadas a resultados.
- Integrar estrategia, ejecución y liderazgo en un modelo de gestión sostenible.

Resultados esperados:

- Comprensión sistémica de la organización: dominio de la organización como un sistema integrado de procesos estratégicos, comerciales y humanos, orientado a la generación de valor y a la sustentabilidad. Fundamentos de la administración estratégica: conocimiento para interpretar y aplicar conceptos clave de la gestión estratégica, comprendiendo su impacto en la dirección organizacional y en la competitividad.
- Análisis del entorno y del negocio: capacidad para evaluar variables del contexto, identificar factores críticos de éxito y detectar oportunidades y riesgos en mercados dinámicos.
- Diseño e implementación de estrategias comerciales: habilidad para formular estrategias alineadas con los objetivos organizacionales y traducirlas en acciones comerciales concretas.
- Gestión estratégica de ventas: dominio de herramientas para planificar, dirigir y controlar la función comercial, asegurando el cumplimiento de metas y la eficiencia operativa.
- Toma de decisiones gerenciales: capacidad para tomar decisiones fundamentadas en información estratégica, económica y organizacional, en contextos complejos e inciertos.
- Desarrollo de habilidades de liderazgo: fortalecimiento de competencias para liderar equipos, motivar, coordinar y gestionar el talento humano orientado a resultados.

- Gestión de personas y equipos: comprensión del rol del capital humano en el desempeño organizacional, integrando prácticas de gestión de personas con los objetivos estratégicos.
- Integración de estrategia, ejecución y control: habilidad para articular la planificación estratégica con su implementación y seguimiento, garantizando coherencia y efectividad en la gestión.
- Orientación a resultados y sostenibilidad: capacidad para gestionar con criterios de eficacia, eficiencia y responsabilidad, contribuyendo al crecimiento sostenido de la organización.
- Aplicación práctica en contextos reales: aptitud para transferir los conocimientos adquiridos a distintos entornos organizacionales, adaptando herramientas y enfoques a situaciones concretas y desafíos profesionales.

Enfoque general:

El **Programa de Gestión Estratégica y Liderazgo Comercial** propone una formación integral orientada al desarrollo de competencias clave para la conducción estratégica de organizaciones y equipos comerciales, integrando la planificación estratégica, la gestión de ventas y el liderazgo gerencial.

La propuesta parte de una concepción sistémica de la organización, entendida como un conjunto de procesos interrelacionados que requieren decisiones estratégicas, tácticas y operativas coherentes. En este marco, la administración estratégica define el rumbo, la dirección de ventas operacionaliza la estrategia en resultados comerciales concretos, y las competencias gerenciales garantizan la conducción efectiva de personas, equipos y procesos.

El programa articula enfoques contemporáneos de gestión, liderazgo y comercialización, promoviendo una mirada integral que combina análisis del entorno, diseño estratégico, ejecución comercial y desarrollo del capital humano. Se prioriza la formación de perfiles profesionales capaces de tomar decisiones fundamentadas, liderar equipos de alto desempeño y gestionar organizaciones orientadas a la creación de valor y la sustentabilidad.

Contenidos: El programa se organiza en tres cursos articulados, con lógica progresiva (estratégica → táctica → gerencial), que pueden cursarse de manera secuencial o independiente:

Curso 1. Administración Estratégica

Eje: Pensamiento estratégico y toma de decisiones organizacionales

Organización y entorno.

Análisis estratégico del negocio.

Estrategia corporativa, de negocios y funcional.

Ventaja competitiva y generación de valor.

Planeamiento estratégico y control de gestión.

Resultados de aprendizaje

Analiza el entorno y la organización desde una perspectiva estratégica.

Diseña lineamientos estratégicos alineados a los objetivos institucionales.

Identifica factores críticos de éxito y oportunidades de mejora.

Curso 2. Dirección y Gestión Estratégica de Ventas

Eje: Ejecución comercial de la estrategia

Modelos de ventas estratégicas y consultivas.

Proceso de ventas y productividad comercial.

Definición de objetivos, indicadores y control.

Organización y liderazgo de la fuerza de ventas.

Coaching comercial y auditoría de ventas.

Resultados de aprendizaje

Planifica y ejecuta estrategias comerciales alineadas a la estrategia organizacional.

Dirige y controla la gestión de ventas mediante indicadores de desempeño.

Coordina equipos comerciales orientados a resultados y relaciones de largo plazo.

Curso 3. Competencias Gerenciales y Liderazgo

Eje: Conducción de personas, equipos y procesos

Rol gerencial y función directiva.

Liderazgo situacional y corporativo.

Toma de decisiones y racionalidad organizacional.

Comunicación, negociación y gestión de conflictos.

Formación y gestión de equipos de alto desempeño.

Resultados de aprendizaje

Lidera equipos y gestiona relaciones interpersonales de manera eficaz.

Toma decisiones fundamentadas en contextos complejos.

Aplica herramientas de liderazgo, comunicación y negociación.

Metodología:

El programa adopta un enfoque teórico-práctico y aplicado, basado en:

- Materiales teóricos digitales y recursos audiovisuales.
- Actividades prácticas por curso.
- Análisis de casos reales del ámbito organizacional y comercial.
- Foros asincrónicos de reflexión e intercambio.
- Ejercicios integradores con enfoque profesional.
- La progresión metodológica acompaña el desarrollo de competencias desde el análisis estratégico hasta la conducción efectiva.

Evaluación:

- Evaluación continua por curso mediante actividades prácticas.
- Participación en foros de intercambio.
- Trabajo Final Integrador del Programa, consistente en el diseño de una propuesta estratégica-comercial que integre:



- Diagnóstico estratégico.
- Plan de ventas.
- Estrategia de liderazgo y gestión de equipos.

Director:

Beltrán Malavé. DDirector Licenciatura en Administración.

