



2026

CURSO DE

Liderazgo de Equipos de Ventas

Herramientas estratégicas para la estructuración de áreas comerciales, medición de resultados y conducción de equipos de alto rendimiento.

(*) 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: 50 horas. (27 horas sincrónicas y 23 horas asincrónicas).

Días y horarios:

Del 19 de agosto al 14 de octubre de 2026.

Miércoles de 18.00 a 21.00 Hs (se alterna presencial y virtual)

+ actividad asincrónica.

Modalidad: Semipresencial.

Sede Centro.

Aranceles:

Externos:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$390.000.- o 3 cuotas de: \$150.000.-

Comunidad UAI*/ADEEPRA/VANEDUC:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$273.000.- o 3 cuotas de: \$105.000.-

Club La Nación/Clarín 365**:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$312.000.- o 3 cuotas de: \$120.000.-

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

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

Dirigido a:

- Profesionales que se desempeñen en áreas comerciales (ejecutivos de cuentas, asesores de ventas, representantes comerciales).
- Líderes, coordinadores o gerentes de equipos de ventas que busquen actualizar metodologías para guiar a sus equipos.
- Emprendedores, dueños de pymes y profesionales independientes (freelancers, consultores) que necesiten profesionalizar su gestión de ventas y mejorar sus habilidades de negociación para escalar sus negocios.

Beneficios:

- Desarrollar una mirada estratégica del proceso de ventas a nivel macro.
- Aprender metodologías aplicables para la estructuración de áreas comerciales.
- Adquirir herramientas de liderazgo para potenciar el rendimiento de los equipos.

Objetivos:

- Brindar herramientas estratégicas para la planificación comercial, la segmentación de mercados y la estructuración eficiente de un departamento de ventas.
- Desarrollar competencias de liderazgo, motivación y coaching comercial para gestionar equipos de alto rendimiento y potenciar su autonomía.
- Capacitar en el diseño y análisis de métricas clave (KPIs) y en la implementación de estrategias de fidelización para asegurar la rentabilidad a largo plazo.

Resultados de aprendizaje:

- Diseñar un plan estratégico comercial, aplicando herramientas de segmentación y definición de metas para orientar el crecimiento del negocio.
- Estructurar un departamento de ventas, definiendo roles, perfiles y flujos de trabajo acordes a los objetivos organizacionales trazados.
- Dirigir equipos comerciales de alto rendimiento, mediante la aplicación de técnicas de coaching, motivación y resolución de conflictos en el ámbito laboral.
- Formular indicadores clave de desempeño (KPIs), para el monitoreo y la optimización continua del embudo de ventas.
- Diseñar programas de fidelización y posventa, orientados a maximizar la retención y rentabilidad de la cartera de clientes a largo plazo.

Resultados esperados:

- Comprender la importancia de la transición de un rol netamente operativo hacia una visión gerencial y estratégica, asumiendo el control integral del área comercial.
- Gestionar el ciclo de vida completo del equipo de ventas, desde el reclutamiento y la capacitación inicial hasta la retención de los talentos clave.
- Interpretar el impacto de las métricas comerciales en la salud financiera del negocio para fundamentar la toma de decisiones gerenciales basadas en datos reales.
- Consolidar un modelo de liderazgo adaptativo que promueva el alto desempeño, la autonomía y el compromiso por el cumplimiento de cuotas dentro del departamento de ventas.
- Integrar estrategias de retención de clientes con la planificación comercial general para asegurar la sostenibilidad y escalabilidad de los ingresos a largo plazo.

Enfoque general:

El propósito central de este curso es dotar a los profesionales de las herramientas estratégicas necesarias para estructurar, organizar y conducir departamentos comerciales de alto rendimiento. Su razón de ser es facilitar la transición de la ejecución operativa a una visión gerencial integral, brindando un marco metodológico sólido para que los líderes puedan optimizar el esfuerzo de ventas, potenciar el talento de sus equipos y garantizar la consecución de metas de negocio medibles y escalables.

Contenidos:

Módulo 1: Planificación estratégica comercial. De la táctica a la estrategia. Diseño de planes comerciales, análisis de mercado y definición de metas.

Módulo 2: Estructuración del departamento comercial. Armado de equipos. Definición de roles, diseño de esquemas de compensación y procesos de reclutamiento para ventas.

Módulo 3: Liderazgo y conducción de equipos. Gestión de equipos de alto rendimiento. Estilos de liderazgo, motivación, coaching comercial y reuniones de seguimiento.

Módulo 4: Métricas, control de gestión y fidelización. Definición de KPIs comerciales y armado de tableros de control (dashboards). Gestión de relaciones comerciales de largo plazo.

Calendario de encuentros:

19/08 Presencial

26/08 Virtual

02/09 Presencial

09/09 Virtual

16/09 Presencial

23/09 Virtual

30/09 Presencial

07/10 Virtual

14/10 Presencial

Horas sincrónicas:

Destinadas a la lectura de bibliografía obligatoria, participación en foros de debate, visualización de material audiovisual complementario y la elaboración de los trabajos prácticos requeridos.

Metodología:

El curso se desarrollará bajo un formato de taller práctico con análisis de casos reales. Los encuentros sincrónicos se destinarán a la discusión de estrategias, dinámicas de liderazgo y resolución de problemas de gestión.

Evaluación:

Elaboración de un "Diseño Estratégico Comercial". El participante deberá presentar el organigrama, el plan de objetivos, los KPIs a medir y el plan de liderazgo para el departamento comercial de una empresa real o ficticia.

Bibliografía:

Dixon, M., & Adamson, B. (2013). El vendedor desafiante: Las características necesarias para vender siempre. Ediciones Urano.

Weinberg, M. (2015). Sales Management. Simplified: The Straight Truth About Getting Exceptional Results from Your Sales Team. AMACOM.

Tracy, B. (2014). Liderazgo. Grupo Nelson.

Directores:

Paola Gisela Ercoli. Especialista en desarrollo comercial y liderazgo de equipos de ventas.

Gerenta General con más de 20 años de trayectoria en gestión comercial y liderazgo de equipos de ventas. Ha conducido equipos de alto rendimiento, impulsando el crecimiento de carteras de clientes y el desarrollo de estrategias comerciales. Desde 2019 se dedica a la formación profesional, brindando programas de entrenamiento para potenciar habilidades comerciales.

Tomás Leonel Alvarez. Licenciado en administración.

Tedx Speaker y especialista en proyectos de comunicación digital. Desarrollador de contenidos de formación y capacitaciones para profesionales y empresas. Entre ellas, compañías como Banco Santander, Next U, Banco Ciudad, Fundación Banco Macro, Universidad Tecnológica Nacional de Buenos Aires, entre otras.

Autor de 2 libros, y soy un apasionado por los avances tecnológicos vinculados a la comunicación, el marketing digital y la productividad.

