DIPLOMATURA EN

VENTAS Y NEGOCIACIÓN

PARA EMPRENDEDORES

INSTITUTO
LEONARDO DA VINCI



100% ONLINE

CLASES EN VIVO

DURACIÓN: 3 MESES

Estructura, método
y disciplina comercial.

Fundamentación

Profesionalizar la venta de productos, servicios y conocimientos.

ORDENAR CÓMO SE VENDE

Muchos emprendedores, profesionales independientes y pequeños negocios tienen buenos productos o servicios, pero venden de forma desordenada, improvisada y agotadora. Responder sin organización, perder seguimientos y comunicar sin claridad puede hacer que se pierdan oportunidades reales.

PROFESIONALIZACIÓN COMERCIAL

Frente a clientes exigentes, mercados saturados, presión sobre precios y múltiples estímulos digitales, es necesario organizar la venta. Esta formación online en vivo ayuda a mejorar las conversaciones, el seguimiento, la comunicación y la organización comercial con herramientas simples y aplicables.

APLICACIÓN INMEDIATA

Una propuesta altamente participativa con ejercicios reales, análisis de casos, simulaciones y trabajo sobre situaciones cotidianas de venta. Se priorizan herramientas que puedan implementarse inmediatamente en el propio negocio.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Qué vas a lograr

Herramientas prácticas para una gestión comercial más consistente.

ORDEN Y PROCESO

Dejar de improvisar y ordenar el proceso comercial. Organizar clientes, consultas y presupuestos.

CONVERSACIONES Y COMUNICACIÓN

Mejorar conversaciones reales, detectar necesidades y oportunidades, y comunicar con claridad y valor.

SEGUIMIENTO Y VALOR

Realizar seguimiento profesional sin resultar invasivo, mejorar el uso comercial de WhatsApp y sostener precios y valor percibido.

HÁBITOS Y PLANIFICACIÓN

Reducir desgaste mental y desorden comercial. Generar hábitos consistentes y diseñar un plan comercial simple y aplicable.

Salida Laboral

Aplicación de las competencias en emprendimientos y negocios propios.

EMPRENDIMIENTOS Y PEQUEÑOS NEGOCIOS

Organización y profesionalización de la venta de productos o servicios en emprendimientos y pequeños negocios.

PROFESIONALES INDEPENDIENTES

Mejora de la comercialización de servicios y conocimientos propios, con conversaciones orientadas a necesidades reales.

GESTIÓN DE CLIENTES Y OPORTUNIDADES

Seguimiento de consultas y presupuestos, recuperación de interesados y uso comercial de WhatsApp.

DESARROLLO COMERCIAL DEL NEGOCIO

Aplicación de hábitos sostenibles, comunicación de valor y planificación comercial para mejorar el desempeño del emprendimiento.

CERTIFICACIÓN

Avales y certificaciones

Certificación final: Diplomatura en Ventas y Negociación para Emprendedores.

CERTIFICACIÓN NACIONAL

Cámara Argentina de Formación Profesional y Capacitación Laboral.
Resolución N° 2517/17. Certificación arancelada.

CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

OIEP - Organización Internacional para la Educación Permanente.
Certificación arancelada.

La certificación contiene un código QR para verificar su autenticidad y el cumplimiento de los requerimientos académicos establecidos.

PLAN DE ESTUDIO

Contenido

3 módulos de organización, conversión y sostenibilidad comercial.

MÓDULO 1

Orden comercial y claridad

- Por qué muchos emprendedores venden agotados.
- Cómo dejar de improvisar conversaciones comerciales.
- Organización comercial simple para emprendedores.
- Cómo ordenar clientes, consultas y oportunidades.
- Errores comunes que hacen perder ventas.
- Cómo comunicar mejor qué hacés y qué resolvés.
- Diferencia entre responder y vender.

PLAN DE ESTUDIO

Contenido

3 módulos de organización, conversión y sostenibilidad comercial.

MÓDULO 2

Conversaciones, seguimiento y conversión

- Cómo detectar necesidades reales del cliente.
- Escucha activa aplicada a ventas.
- Cómo hacer mejores preguntas comerciales.
- Seguimiento profesional sin incomodar.
- Cómo recuperar interesados y oportunidades perdidas.
- Objeciones frecuentes y cómo abordarlas con claridad.
- Cómo sostener valor sin bajar precios rápidamente.

PLAN DE ESTUDIO

Contenido

3 módulos de organización, conversión y sostenibilidad comercial.

MÓDULO 3

Profesionalización y sostenibilidad comercial

- Cómo dejar de depender del azar para vender.
- Hábitos comerciales simples y sostenibles.
- Organización semanal del emprendedor.
- Actividades comerciales que realmente generan resultados.
- Cómo diferenciarse en mercados saturados.
- Plan comercial simple a 90 días.
- Cierre y presentación del plan personal de mejora comercial.

EQUIPO DOCENTE

Docente

Profesionalización comercial, gerencia de ventas y expansión empresaria.



MG. SERGIO

TOLABA ARIAS

Magíster en Dirección y Administración de Empresas.

Especialista en profesionalización comercial, gerencia de ventas y expansión empresaria.

EXPERIENCIA LABORAL

- Consultor sénior en Argentina y Latinoamérica.
- Más de 15 años impulsando ventas, equipos y negocios.
- Autor de Soy Gerente.

INFORMACIÓN DE CURSADO

FORMATE EN
VENTAS Y NEGOCIACIÓN
PARA EMPRENDEDORES

MODALIDAD

100% online

DURACIÓN

3 meses

CURSADO

Clases semanales en vivo por Google Meet

PLAN DE FORMACIÓN

3 módulos de desarrollo comercial

Organización, conversión y profesionalización de las ventas.

Diplomatura en

Ventas y Negociación para Emprendedores