DIPLOMATURA EN

VENTAS Y NEGOCIACIÓN



INSTITUTO
LEONARDO DA VINCI

100% ONLINE

FORMACIÓN COMERCIAL

DURACIÓN: 3 MESES

Estructura, método
y disciplina comercial.

Fundamentación

Transformar conocimientos y servicios en un sistema comercial sostenible.

DEL VALOR PROFESIONAL A LOS INGRESOS

Muchos profesionales y emprendedores poseen formación, conocimientos y habilidades, pero carecen de un sistema comercial que les permita transformar ese valor en ingresos sostenidos. Este programa enseña a vender con estructura, método y disciplina, especialmente en negocios de servicios, formación y emprendimientos personales.

PROCESO, SEGUIMIENTO Y MEDICIÓN

La propuesta fortalece el proceso comercial, la organización de oportunidades, el seguimiento y la medición del rendimiento para desarrollar una gestión de ventas profesional y previsible.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un sistema comercial claro, aplicable y medible que permita generar ingresos de forma sostenida a partir de conocimientos o servicios.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Qué vas a lograr

Herramientas para ordenar, medir y mejorar tu proceso de ventas.

MÉTODO COMERCIAL

Ordenar el proceso de ventas paso a paso, vender con método y organizar el trabajo diario.

OPORTUNIDADES Y CIERRE

Identificar oportunidades reales, conservar interesados y mejorar el cierre sin presionar ni incomodar.

SEGUIMIENTO Y MEDICIÓN

Organizar el seguimiento de manera profesional y medir el rendimiento comercial.

PREVISIBILIDAD Y PLANIFICACIÓN

Construir previsibilidad en los ingresos y diseñar un plan comercial personal a 90 días.

DESARROLLO PROFESIONAL

Salida Laboral

Ámbitos de aplicación de las competencias comerciales adquiridas.

VENTAS DE SERVICIOS Y FORMACIÓN

Aplicación de métodos de venta, seguimiento y conversión en negocios de servicios y propuestas de formación.

EMPRENDIMIENTOS PERSONALES

Organización del sistema comercial propio para transformar conocimientos y servicios en oportunidades de ingreso.

EQUIPOS COMERCIALES

Desarrollo de tareas de identificación de oportunidades, seguimiento, abordaje de objeciones y cierre de ventas.

GESTIÓN Y PLANIFICACIÓN COMERCIAL

Medición de resultados, recuperación de oportunidades y elaboración de planes comerciales orientados a la mejora del desempeño.

CERTIFICACIÓN

Avales y certificaciones

Certificación final: Diplomatura en Ventas y Negociación.

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 para desarrollar un sistema comercial claro, aplicable y medible.

MÓDULO 1

Orden y proceso comercial

- Qué es vender realmente, sin romanticismo.
- Proceso comercial simple para servicios y formación.
- Tipificación de oportunidades.
- Errores que generan pérdida de ingresos.
- Organización diaria del vendedor o emprendedor.

MÓDULO 2

Conversión y seguimiento

- Cómo detectar intención real.
- Objeciones frecuentes y cómo abordarlas.
- Seguimiento estructurado.
- Recuperación de oportunidades perdidas.
- Disciplina comercial y hábitos.

PLAN DE ESTUDIO

Contenido

3 módulos para desarrollar un sistema comercial claro, aplicable y medible.

MÓDULO 3

Profesionalización y escalamiento

- Métricas mínimas que todo vendedor debe medir.
- Cómo construir previsibilidad.
- Cómo dejar de depender del azar.
- Uso inteligente de IA como apoyo comercial.
- Plan personal de ventas a 90 días.

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

MODALIDAD

100% online

DURACIÓN

3 meses

ENFOQUE

Método, seguimiento y medición

PLAN DE FORMACIÓN

3 módulos de desarrollo comercial

Organización, conversión y profesionalización de las ventas.

Diplomatura en

Ventas y Negociación