



Diseño de la Estrategia Comercial y Plan de Ventas

100% ONLINE

Contenido

En este curso aprenderás a analizar el mercado, identificar oportunidades, establecer objetivos claros, desarrollar estrategias de marketing y ventas, y ejecutar un plan de acción integral. Al finalizar, contarán con las habilidades necesarias para diseñar estrategias comerciales efectivas y elaborar planes de ventas sólidos, posicionando a sus empresas para el éxito en un entorno empresarial competitivo y dinámico.

Modalidad

Inicio

Inmediato



Duración

Flexible,
aproximadamente 1 mes



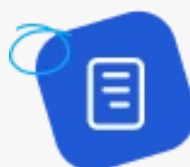
Modalidad

Online



Requisitos

No se necesita experiencia
ni conocimientos previos.



Certificación

Certificado Digital del Curso **Diseño de la Estrategia Comercial y Plan de Ventas**, emitido por la Escuela Superior de Estudios Profesionales. El mismo posee código QR único para su validación y verificación de autenticidad. Acredita 40 hs.

Podrás compartirlo de forma automática en [**LinkedIn**](#)



Certificaciones Adicionales



Nacional

Emitida por la Cámara Argentina para la Formación Profesional y Capacitación Laboral



Internacional

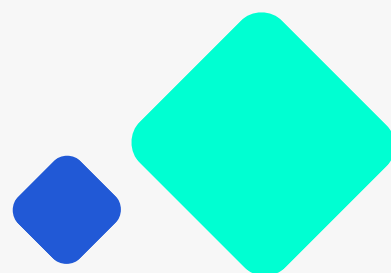
Emitida por la Organización Internacional para la Educación Permanente (OIEP)

Destinatarios

El curso está dirigido a directores y gerentes comerciales que intervienen en las operaciones comerciales de organizaciones comerciales y de servicios. Profesionales que buscan actualizar sus habilidades y conocimientos en diseño de estrategias comerciales y planificación de ventas. Personal de equipos empresariales de ventas y vendedores independientes, interesados en perfeccionarse en el campos de las ventas. Emprendedores y propietarios de negocios que buscan impulsar las ventas de productos y servicios. Asesores, consultores y promotores de servicios con interés en mejorar su desempeño en el campo de las ventas.

Salidas Laborales

Podrás desempeñarte en áreas comerciales y de ventas como asesor o consultor, diseñando estrategias comerciales y elaborando planes de ventas efectivos en empresas de productos o servicios. También podrás aplicar estos conocimientos para potenciar emprendimientos propios o mejorar el desempeño de equipos comerciales.



Plan de Estudios

Unidad 1: El mercado y los clientes

- Definición del mercado objetivo.
- Investigación de mercado.
- Recolección y análisis de datos.
- Estudio de las necesidades y deseos del cliente.
- Tendencias del mercado.

Unidad 2: Diseño de estrategias comerciales

- Principios de las estrategias comerciales.
- Definición de objetivos comerciales.
- Formulación de estrategias comerciales.
- Estrategias de venta.

Unidad 3: Diseño y ejecución del plan de ventas

- Principios básicos del plan de ventas.
- El punto de equilibrio.
- Las cuotas de venta.
- Estructura de un plan de ventas.

Unidad 4: El control de la gestión comercial

- Importancia del control de la gestión comercial.
- Análisis de datos en la gestión comercial.
- Evaluación del desempeño del equipo comercial.
- Mejora continua en las estrategias de ventas.

Acompañamiento Permanente

Docente

Durante toda la cursada tendrás el acompañamiento permanente de un docente especializado y apasionado por su área, quien te guiará en la comprensión de los contenidos, corregirá tus actividades y responderá todas tus consultas académicas.

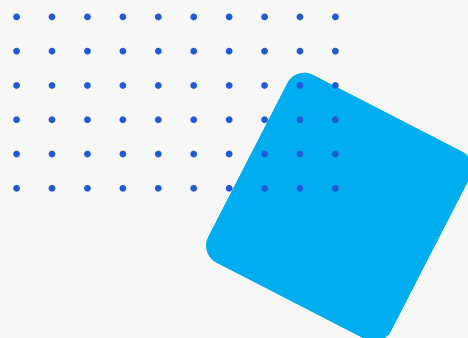
Área de Atención al Alumno

Además, contarás con un correo electrónico y un número de WhatsApp exclusivo para estudiantes, donde podrás recibir asistencia ante cualquier otra necesidad.

Inscripción

Pasos

1. Ingresá al siguiente [link](#)
2. Completá el formulario de inscripción
3. Realizá el pago



¿Por qué estudiar en ESEP?



Opiniones

Tenemos 4,8/5 de puntuación y el 99% de nuestros alumnos nos recomiendan. [Ver opiniones](#)



Garantía de Aprendizaje

Tenemos más de 20 años en el mercado y nuestros cursos tienen actualización permanente, siempre adaptados a los requerimientos del mercado.



Técnicas de Búsqueda de Empleo

Al finalizar la capacitación, te brindaremos acceso gratuito a nuestro curso Técnicas de Búsqueda de Empleo Eficaz, con certificación incluida. En él aprenderás a crear un Currículum Vitae de alto impacto y a prepararte con confianza para enfrentar entrevistas laborales.



Orientación Profesional

Te acompañaremos en la definición de tu objetivo profesional, en la optimización de tu perfil en plataformas como LinkedIn y en el uso estratégico de los principales portales de empleo, para que tu búsqueda esté alineada con tus intereses y puedas potenciar tus oportunidades.



 +54 11 3384-7000

 esep.com.ar