



DIRECTOR COMERCIAL CON IA

6 meses

Certificada por UTN – Facultad Regional Reconquista

Modalidad: cursado online de 6 meses.

Enfoque: En 6 meses, vas a formarte como Director Comercial con IA, desarrollando las competencias estratégicas, comerciales y de liderazgo necesarias para diseñar, dirigir, medir y escalar sistemas comerciales reales dentro de empresas, emprendimientos y equipos de venta.

A través de una formación profesional con certificación académica universitaria, vas a aprender a dejar atrás la improvisación para liderar con procesos claros, metas medibles, indicadores concretos, estrategias de venta, dirección de equipos, experiencia del cliente e Inteligencia Artificial aplicada a la gestión comercial. El objetivo es que puedas convertirte en un perfil capaz de **profesionalizar áreas comerciales, tomar mejores decisiones, ordenar equipos de venta, optimizar resultados y acompañar el crecimiento de cualquier negocio con estructura, visión estratégica y resultados medibles.**



METODOLOGÍA

- Lecciones on demand (paso a paso)
- Guiones, recursos y tableros de seguimiento
- Planes de acción por objetivos
- Integración de IA para liderazgo comercial
- Plantillas profesionales de dirección y gestión

Duración:

- 6 meses (24 semanas) – 9 módulos

DESTINATARIOS

Ideal para:

- Personas que ya lideran equipos comerciales y necesitan profesionalizar su rol
- Responsables de ventas que buscan escalar procesos
- Consultores que dirigen estrategias comerciales
- Emprendedores que quieren dejar de vender solos y construir equipos
- Profesionales que quieren asumir puestos de liderazgo comercial

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:

Al finalizar, el alumno podrá:

- Dirigir equipos de ventas con estructura y liderazgo efectivo
- Aplicar el Método DOC para estandarizar cierres comerciales
- Establecer metas SMART y convertir estrategia en acción
- Gestionar con KPIs y tomar decisiones basadas en datos
- Construir, capacitar y sostener equipos de ventas de alto rendimiento
- Integrar IA para escalar, supervisar y optimizar la gestión

CONTENIDOS PRINCIPALES – 9 MÓDULOS

MÓDULO 1: Mentalidad y Liderazgo Comercial Efectivo

En este módulo vas a aprender a construir el perfil estratégico del Director Comercial, desarrollando una mentalidad de liderazgo, dirección y toma de decisiones. Sirve para dejar de actuar solo desde lo operativo y empezar a liderar equipos comerciales con visión, estructura, autoridad profesional y herramientas de coaching empresarial.

- **Lección 1: Perfil y Rol estratégico del Director de Comercial**
- **Lección 2: Liderazgo Efectivo**
- **Lección 3: Dirección Comercial estratégica y metodología CIAR**
- **Lección 4: Coaching Empresarial**



MÓDULO 2: Método DOC y Ejecución del Cierre de Ventas

En este módulo vas a aprender a profesionalizar la ejecución comercial mediante el Método DOC, ordenando el proceso de venta desde la prospección hasta el cierre y el seguimiento. Sirve para estandarizar la forma de vender, mejorar la conversión del equipo, trabajar con guiones claros y lograr resultados más predecibles.

- **Lección 1: Mentalidad comercial estratégica sólida**
- **Lección 2: Método estructurado de ventas**
- **Lección 3: Prospección activa de clientes**
- **Lección 4: Apertura efectiva de conversaciones**
- **Lección 5: Calificación profesional de prospectos**
- **Lección 6: Cierres intermedios de avance**
- **Lección 7: Presentación persuasiva de valor**
- **Lección 8: Propuesta clara y estratégica**
- **Lección 9: Cierre efectivo de ventas**
- **Lección 10: Seguimiento estratégico postventa**
- **Lección 11: Diseño del guion infalible de 8 fases**

MÓDULO 3: Experiencia del Cliente

En este módulo vas a aprender a gestionar la atención al cliente como una parte estratégica del proceso comercial. Sirve para mejorar la comunicación, detectar mejor las necesidades, generar confianza, utilizar herramientas como WhatsApp Business y transformar la experiencia del cliente en una oportunidad concreta de venta y fidelización.

- **Lección 1: El multifacético mundo de la Atención al Cliente**
- **Lección 2: No asumirás nada ... (Consejo)**
- **Lección 3: Preguntas que no podés dejar de hacer(te)**
- **Lección 4: Hacerse experto en el producto**
- **Lección 5: Whatsapp Bussines**
- **Lección 6: Estrategias de Atención al Cliente + Plantillas**
- **Lección 7: Herramientas para atención al cliente**
- **Lección 8: Estrategias y tácticas de Social Selling**
- **Lección 9: Estrategias creativas de Social Sellingpodés dejar de hacer(te)**



MÓDULO 4: • Conceptos clave de Inbound Marketing

En este módulo vas a aprender los fundamentos del Inbound Marketing para ordenar la estrategia comercial desde la atracción, la comunicación y el recorrido del cliente. Sirve para comprender mejor al público objetivo, definir buyer persona, analizar el customer journey y construir una base de marketing que acompañe el crecimiento comercial.

- **Lección 1: Qué es un plan de marketing**
- **Lección 2: Buyer persona**
- **Lección 3: Customer Journey**
- **Lección 4: Manual de Marketing Digital**

MÓDULO 5: Metas SMART, Planes de Acción y Estrategia Comercial

En este módulo vas a aprender a transformar la estrategia comercial en objetivos claros, medibles y accionables. Sirve para definir metas SMART, establecer KPIs reales, diseñar planes de acción, implementar estrategias de venta escalables y optimizar la rentabilidad a través de modelos como evergreen, lanzamientos, upsell, downsell y cross sell.

- **Lección 1: Definición de metas y KPIs reales**
- **Lección 2: Herramientas de mensajería masiva**
- **Lección 3: Estrategia de ventas Evergreen**
- **Lección 4: Estrategia de Lanzamiento Digital**
- **Lección 5: Escalera de valor y Estrategias de venta upsell, downsell y crossell**

MÓDULO 6: Control Comercial y Equipos de Venta

En este módulo vas a aprender a controlar, medir y mejorar el desempeño comercial de un equipo de ventas. Sirve para tomar decisiones basadas en datos, usar planillas de gestión, presentar informes de desempeño, detectar oportunidades de mejora y construir equipos comerciales más sólidos, capacitados y alineados a los objetivos del negocio.

- **Lección 1: Planilla de control y gestión de datos**
- **Lección 2: Presentación de informes FODA de desempeño**
- **Lección 3: Reclutamiento y capacitación de equipos**

MÓDULO 7: Dirección Comercial con IA

En este módulo vas a aprender a controlar, medir y dirigir la gestión comercial de un negocio o equipo de ventas. Sirve para tomar mejores decisiones, analizar resultados, detectar oportunidades de mejora, capacitar vendedores y ordenar el desempeño comercial con datos concretos.



- **Lección 1: Configuración y uso del Asistente Comercial de IA**
- **Lección 2: Chat GPT para emprendedores**
- **Lección 3: Packs de GPTs comerciales**

MÓDULO 8: Recursos Estratégicos de Escalamiento

En este módulo vas a aprender recursos estratégicos para escalar ventas, contenidos, lanzamientos y procesos comerciales. Sirve para ampliar el alcance de una oferta, crear sistemas de captación más sostenibles y aplicar estrategias digitales que permitan vender de forma más organizada y profesional.

- **Lección 1: Definición del cliente ideal**
- **Lección 2: Vendé en Automático**
- **Lección 3: Creación y Planificación de Contenido**
- **Lección 4: Estrategia Evergreen con VSL + Closer**
- **Lección 5: Estrategia de Lanzamiento digital**
- **Lección 6: Oratoria Productiva y Comunicación Persuasiva**

MÓDULO 9: IA Estratégica

En este módulo vas a aprender a utilizar la inteligencia artificial como una herramienta de apoyo para la gestión, la planificación, la comunicación y la toma de decisiones. Sirve para potenciar el rol del consultor comercial con IA, mejorar la productividad y acompañar procesos de liderazgo, análisis y dirección.

- **Lección 1: IA como copiloto de gerencia en 2025–2026**
- **Lección 2: Los 3 niveles de IA para gerencia**
- **Lección 3: Cómo usar IA para análisis y toma de decisiones**
- **Lección 4: IA para planificación anual, trimestral y mensual**
- **Lección 5: IA para resolución de problemas del negocio**
- **Lección 6: IA para productividad de alta gerencia**
- **Lección 7: IA para evaluar desempeño y tomar decisiones de equipo**
- **Lección 8: IA para entrenar, capacitar y elevar talento interno**
- **Lección 9: IA para comunicación interna**
- **Lección 10: IA para comunicación externa**
- **Lección 11: IA para liderazgo emocional y motivacional**
- **Lección 12: Plan 48H para gerentes**
- **Lección 13: 12 prompts esenciales para la gerencia moderna**
- **Lección 14: Checklist de adopción rápida**

MÓDULO 10: Propuestas Comerciales, Honorarios y Expansión Profesional

En este módulo vas a aprender cómo contactar potenciales clientes, realizar reuniones de diagnóstico, redactar propuestas profesionales y definir modalidades de consultoría. Sirve para transformar el conocimiento adquirido en servicios concretos, cobrar honorarios con mayor claridad y expandir tu perfil como consultor comercial.

- **Lección 1: Contacto con mis potenciales clientes**
- **Lección 2: Reuniones de descubrimiento y diagnóstico**
- **Lección 3: Redacción de propuestas que se aceptan**
- **Lección 4: Modalidad y actividades específicas de la Consultoría**

RECURSOS INCLUIDOS (descargables)

- **Scripts y guiones comerciales por etapa**
- **Planillas de diagnóstico, seguimiento y proyección**
- **Manual de ventas editable**
- **Asistente comercial IA**
- **Modelos de propuestas y presupuestos**
- **Biblioteca de objeciones y cierres**

COMUNIDAD PRIVADA DE ALUMNOS

- **Casos reales, retroalimentación y ejemplos compartidos**
- **Red de colegas consultores**
- **Acompañamiento colaborativo semanal**

EVALUACIÓN

- **Autoevaluación final (multiple choice)**

REQUISITOS DE APROBACIÓN

- **100% de contenido on demand visto**
- **60% mínimo en autoevaluación**