



Técnico en Comercialización

2a. Edición 2024

80 AÑOS
HACIENDO
QUE LAS COSAS
SUCEDAN

Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial. ☎ 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.



Fecha

Del 05/08/24
al 20/11/24



Duración

80 horas
(32 clases)



Día y Hora

Lun y Mie /
19:00 a 21:30 h



Formato

Semi-Presencial

TÉCNICO EN COMERCIALIZACIÓN

“Un enfoque moderno con herramientas de Inteligencia Artificial”

2ª. EDICIÓN 2024 – Semi Presencial

Objetivos

Los asistentes van a desarrollar las competencias y herramientas necesarias para liderar y lograr la máxima productividad de los equipos de ventas, considerando los factores críticos del mercado, y las últimas técnicas en la materia. Tiene como mayor beneficio la amplitud de las temáticas, brindando en un solo programa los temas más críticos de ventas, como son: la gestión de los equipos de venta, el marketing y sus variables, técnicas de venta profesionales, coaching y desarrollo de propuestas de valor.

Esta visión tan amplia ayuda a las personas a entender mejor el rol comercial, sea cual fuera el cargo actual en la empresa o en la industria

La metodología tiene como foco estimular el entrenamiento en la toma de decisiones comerciales, con foco en el logro de resultados a través de la motivación clave para los equipos de ventas.

Integra la práctica y la teoría de la profesión de ventas de una manera dinámica y sólida.

Satisface la necesidad de los profesionales en esta materia, ya sean vendedores o jefes de área que desean acreditar y profesionalizar su conocimiento y experiencia en el rubro. Brinda las mejores prácticas, los conceptos y herramientas para planificar y desarrollar la comercialización en forma eficaz y profesional. Tanto para un jefe, gerente de ventas o comercial, supervisor o vendedor este curso aportará al desarrollo de su carrera de manera exitosa y segura.

Técnico en Comercialización

2a. EDICIÓN 2023



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial.

☎ 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

Dirigido a

Supervisores, Vendedores, Gerentes y Responsables del Área Comercial y/o de Marketing y Ventas de la Empresa.

Metodología

Dinámica, participativa y vivencial trabajando con exposiciones teóricas, generando ámbitos de discusión y análisis que apoyan el desarrollo de habilidades gerenciales y directivas necesarias para el rol. Se llevan a cabo en aula análisis de casos y situaciones reales que permiten la práctica del aprendizaje. Este curso se dicta en formato **Semi Presencial**, lo cual significa que los temas teóricos se dictan en forma virtual a través de sistema de Video Conferencia en forma Sincrónica y los temas prácticos se dictan en forma presencial en los salones de ADM. **Se sugiere que las clases presenciales sean las últimas de cada módulo, pero ello va a depender de la composición del grupo y de la ubicación geográfica de los participantes.**

Perfil del Egresado

- Los participantes alcanzarán una excelente comprensión de los desafíos actuales en las empresas y en las áreas comerciales de ventas a modo de especialización y profesionalización, dada la escasa formación que hay en el mercado sobre temas comerciales.
- Podrán diseñar e implementar una estrategia comercial adecuada a los objetivos de la Empresa.
- Permitirá tomar decisiones que involucren comprensión de mercadotecnia y aplicación de las herramientas de marketing como son: producto, precio, punto de venta/distribución, y promoción, integrando también el marketing digital y las estrategias de redes sociales.
- Logrará liderar equipos de ventas con alta motivación, orientados a resultados y desarrollará las competencias necesarias y significativas para lograr la mejor gestión de sus equipos.
- Los egresados de este programa podrán aplicar todas las técnicas tanto en desarrollo de planes comerciales y de ventas para productos y/o servicios, además de poder gestionar exitosamente un departamento Comercial.

Técnico en Comercialización

2a. EDICIÓN 2023



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial.

☎ 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

Sistema de Evaluación

Se realizarán pruebas individuales o grupales, que deberán ser aprobados.

Los participantes deben tener un 80 % de asistencia o justificación ante la Dirección para la obtención del diploma.

Los docentes trabajan con los alumnos en el desarrollo de sus propios objetivos y casos en aula.

Programa

1. El Marketing y la Empresa.

Este módulo brinda una completa formación en Marketing. La tarea comercial y de ventas necesariamente requiere incorporar a su actividad las herramientas básicas de marketing a fin de conocer su propuesta en forma integral. Este módulo le permite participar en forma activa en el desarrollo de las distintas etapas del mix de Marketing. Planificar y diseñar planes de trabajo exitosos.

4 clases de 2h 30min

Docente: Lic. Juan Lenguas

Consultor senior en marketing, ventas y emprendedurismo. Es Licenciado en Marketing, por la Universidad de la Empresa, UDE, Montevideo. Posee dos Posgrados, uno en Marketing de UDELAR y otro Posgrado en Business Administration, Universidad de Belgrano, Buenos Aires, Argentina. También posee un Diplomado en Preparación, Evaluación y Financiamiento de Proyectos, Instituto de Comunicación y Desarrollo, Montevideo, Uruguay. Es Analista en Comercio Exterior, en la Cámara Uruguayo Alemana. Ha trabajado para varias instituciones que apoyan a los emprendedores en nuestro país, e incubadoras de negocios, y es especialista en temas comerciales, de ventas y atención al cliente. Docente ADM, Cambadu, Universidad de Montevideo, Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay y Empretec, entre otras instituciones educativas de negocios.

2. Técnicas de Comunicación

Técnico en Comercialización

2a. EDICIÓN 2023



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial.

📞 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

Explorar, identificar y movilizar los recursos comunicacionales que apoyen la eficacia de la relación con clientes externos e internos. Apoyar el desempeño del rol profesional de ventas para desenvolverse, comunicar y persuadir en diferentes contextos y situaciones interpersonales.

5 clases de 2h 30min.

Docente: Tabaré A. Delgado

Máster Ejecutivo en gestión de la comunicación, Universidad de Cadiz, España. Periodista Journalism and Mass Communication, Lamoille Unión, Vermont, EE. UU. Comunicaciones en Marketing / UCUDAL. Docente, Consultor Senior en desarrollo de las competencias para la Comunicación con años de experiencia docente en Latam.

3. Comercialización en Punto de Venta

El módulo brindará los conocimientos y la práctica de herramientas con el fin de profesionalizar la gestión comercial en todas sus etapas. Se abordarán distintas formas de gestión comercial, tanto presencial como a distancia.

4 clases de 2h 30min.

Docente: Enrique Echeverry

Consultor con expertise en temáticas comerciales, ex gerente de empresas multinacionales en temas de ventas actualmente es Director de la empresa Listo para Comer y línea Gourmet de Cakes, tiene amplia experiencia en Dirección comercial en Empresas Multinacionales. Docente en ADM hace más de 15 años.

4. Ventas B2B y Herramientas Digitales

La pandemia ha acelerado el proceso de cambio en las técnicas de ventas tradicionales, corriendo la gestión presencial a la gestión virtual, generando cambios en cada uno de los procesos. Con la flexibilización de la presencialidad, hay algunos elementos de dicha gestión que volvieron a su formato original, pero hay muchos que deben ser modernizados. Este módulo tiene la intención de mostrar las nuevas técnicas de ventas y negociación adaptadas a un contexto de

Técnico en Comercialización

2a. EDICIÓN 2023



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial.

☎ 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

omnicanalidad, en donde deben convivir las formas tradicionales y modernas de gestión comercial.

5 clases de 2h 30min.

Docente: Pablo Balseiro

Consultor Senior en marketing y ventas, docente y graduado de Neuroventas y Neuromarketing Instituto Néstor Braidot. Consultor senior en estrategias comerciales en empresas nacionales e internacionales. Docente en UDE y ADM.

5. Gerencia Comercial

Los cambios en las costumbres de compra han generado, en estos últimos años, cambios en la forma en que las empresas comercializan sus productos. Las habilidades de los vendedores fueron modificándose para poder llegar a estos “nuevos consumidores”, por lo tanto, la forma de supervisar y gerenciar el sector se ha ido modificando. Abordaremos el nuevo rol del responsable comercial y los nuevos estilos de liderazgo necesarios para gestionar el sector. Desarrollaremos las habilidades de conducción y monitoreo de equipos comerciales, con un especial énfasis en la planificación de objetivos y su dirección estratégica.

5 clases de 2h 30min.

Docente: Miguel Condón

Diplomado en Gerenciamiento, Analista en Marketing, Administración de Empresas PDG (Programa de Desarrollo Gerencial). Docente, conferencista, consultor experto en Dirección Comercial, políticas de liderazgo y motivación. Posee más de 20 años de experiencia desarrollando equipos comerciales de alto desempeño. Ha asesorado a diversas empresas de distintos rubros en redefinición de políticas comerciales. Actualmente es Gerente Comercial de Summum Medicina Privada. Anteriormente fue Gerente Comercial de Xerox Uruguay y Gerente de Capacitación en Alico (MetLife) para todas las áreas de la compañía.

6. Comercialización a través de Medios Electrónicos (eCommerce)

Introducción a eCommerce

- Definición de eCommerce

Técnico en Comercialización

2a. EDICIÓN 2023



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial.

☎ 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

- Datos sobre la situación del eCommerce en Uruguay
- Tiendas online y marketplaces: similitudes y diferencias
- eCommerce como canal de venta

Plataformas de eCommerce

- Definición de plataforma de eCommerce
- Tipos de plataformas de eCommerce
- Qué tener en cuenta para elegir una plataforma de eCommerce
- Plataformas de eCommerce disponibles en Uruguay, y cuáles son las más utilizadas
- Cómo se comercializan las plataformas de eCommerce
- Proceso de implementación de un eCommerce

Medios de pago, logística & otras herramientas

- Clasificación de medios de pago
- Definición de pasarela y gateway de pago: diferencias
- Medios de pago disponibles en Uruguay, y cuáles son los más utilizados
- Logística: envíos estándar, envíos express, última milla, cadetería propia
- Servicios logísticos disponibles en Uruguay
- Otras herramientas necesarias

Integraciones

- A qué se le llama “integración” en eCommerce
- Tipos de integraciones / herramientas disponibles para eCommerce
- Integraciones necesarias para la operativa de un eCommerce
- Integraciones para optimizar la gestión de un eCommerce

Marketing online aplicado a eCommerce

- Diferencias entre branding y conversión
- Plataformas publicitarias más utilizadas
- Tipos de campañas y objetivos
- Importancia de la inversión publicitaria en eCommerce

5 clases de 2h 30min.

Docente: Equipo de Fenicio eCommerce

7. Marketing Digital e Inteligencia Artificial

Técnico en Comercialización

2a. EDICIÓN 2023



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial.

☎ 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

Conocerás las principales tendencias en marketing digital y podrás entender al cliente como prospecto digital. Campañas de Branding y Performance. Utilización de herramientas de Inteligencia Artificial.

4 clases de 2h 30min.

Docente: Javier Etchevarren.

Licenciado en Ciencias de la Comunicación FIC-UDELAR). Cursó una maestría en Dirección Estratégica de Empresas. Se desempeñó durante años en la industria financiera y actualmente es consultor para fintechs. Su formación en marketing digital incluye el Digital Executive Program de SENPAI, Digital Master Class a través de WPP y algunas de las certificaciones oficiales de Google Ads y la Academy for Apps Success. Ex Gerente de Estrategia Digital de Pronto.

Nota

El Departamento de Formación Empresarial de ADM, se reserva el derecho modificar el orden y fecha del cronograma, así como los docentes responsables de cada módulo si fuera necesario. La adjudicación de docentes a los distintos Módulos y el orden de los módulos es responsabilidad de la Coordinación del Departamento de Formación de ADM y puede variar según la disponibilidad de los integrantes del equipo al momento del respectivo dictado.

Coordinador Académico: Mag. Eduardo Ríos

Realización

Del 5 de agosto al 20 de noviembre de 2024

Lunes y miércoles de 19:00 a 21:30 horas

Los feriados no habrá clase. Ya están previstos en el cronograma del curso.

Cronograma

MATERIA	DOCENTE	CLASES	FECHAS				
El Marketing y la Empresa	Juan Lenguas	4	5/8/2024	7/8/2024	12/8/2024	14/8/2024	
Técnicas de Comunicación	Tabaré A. Delgado	5	19/8/2024	21/8/2024	26/8/2024	28/8/2024	2/9/2024
Ventas en PDV	Enrique Echeverry	4	4/9/2024	9/9/2024	11/9/2024	16/9/2024	
Ventas B2B	Pablo Balseiro	5	18/9/2024	23/9/2024	25/9/2024	30/9/2024	2/10/2024

Técnico en Comercialización

2a. EDICIÓN 2023



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial.

☎ 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

Gerencia Comercial	Miguel Condon	5	7/10/2024	9/10/2024	14/10/2024	16/10/2024	21/10/2024
E-commerce	Equipo Fenicio	5	23/10/2024	28/10/2024	30/10/2024	4/11/2024	6/11/2024
Marketing Digital	Javier Etchevarren	4	11/11/2024	13/11/2024	18/11/2024	20/11/2024	

32

Este cronograma podría sufrir modificaciones en cuanto al ordenamiento de los módulos y/o a los docentes asignados.

Se puede abonar con todos los medios de pagos, tarjeta de crédito hasta 10 cuotas sin recargo.

Consultar bonificación por inscripción temprana y convenios vigentes.

Los diplomas de ADM tienen un alto valor en el mercado laboral y profesional por el alto nivel docente y académico y el respaldo de una institución con años de prestigio y experiencia.