



ASOCIACIÓN DE DIRIGENTES DE MARKETING DEL URUGUAY

Profesionales que
potencian profesionales

Técnico en Comercialización

Conoce el mercado,
conquista el cliente

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



Fecha

Del 10/08/26
al 02/12/26



Duración

80 horas
32 clases



Día y Hora

Lun y Mie
19:00 a 21:30 h



Formato

Semi Presencial

TÉCNICO EN COMERCIALIZACIÓN

2a. Edición 2026 – 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.

¿A quién está dirigido?

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

Metodología

-  **Clases virtuales en vivo** para teoría y conceptos.
-  **Clases presenciales en ADM** para prácticas, dinámicas y casos reales (a consideración del grupo)
-  **Enfoque participativo:** ejercicios, role playing, coaching grupal y análisis de situaciones reales.



ASOCIACIÓN DE DIRIGENTES DE MARKETING DEL URUGUAY

Profesionales que
potencian profesionales

Técnico en Comercialización

Conoce el mercado,
conquista el cliente

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

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.

Programa

1. El Marketing y la Empresa – 4 clases / 10 horas

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.

Docente: **Juan Lenguas**

Consultor Sr. en Marketing, Ventas y Emprendedurismo. Es Licenciado en Marketing, y posee dos Posgrados, uno en Marketing de UDELAR y otro en Business Administration de la Universidad de Belgrano

2. Técnicas de Comunicación – 5 clases / 12,5 horas



ASOCIACION DE DIRIGENTES DE MARKETING DEL URUGUAY

Profesionales que
potencian profesionales

Técnico en Comercialización

Conoce el mercado,
conquista el cliente

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.

Docente: **Tabaré Delgado**

Máster Executive en gestión de la comunicación. Periodista en Journalism and Mass Communication. Docente, Consultor Senior en desarrollo de las competencias para la Comunicación con años de experiencia docente en Latam.

3. Comercialización en el Punto de Venta – 4 clases / 10 horas

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.

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 – 5 clases / 12,5 horas

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 deben ser modernizados. Este módulo tiene la intención de mostrar las nuevas técnicas de ventas y negociación adaptadas a un contexto de omnicanalidad, en donde deben convivir las formas tradicionales y modernas de gestión comercial.

Docente: **Pablo Balseiro**

Consultor Senior en marketing y ventas, docente y graduado de Neuroventas y Neuromarketing Instituto



ASOCIACIÓN DE DIRIGENTES DE MARKETING DEL URUGUAY

Profesionales que
potencian profesionales

Técnico en Comercialización

Conoce el mercado,
conquista el cliente

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

Néstor Braidot. Consultor senior en estrategias comerciales en empresas nacionales e internacionales.
Docente en UDE y ADM.

5. eCommerce – 5 clases / 12,5 horas

Introducción a eCommerce. Plataformas de eCommerce. Medios de pago, logística & otras herramientas
Integraciones. Marketing online aplicado al eCommerce

Docente: **Equipo Fenicio eCommerce Uruguay**

6. Gerencia Comercial – 5 clases / 12,5 horas

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.

Docente: **Raúl Crudelli**

7. Inteligencia Artificial y Herramientas Digitales

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.

Docente: **Javier Etchevarren**

Licenciado en Ciencias de la Comunicación. Cursó 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.



ASOCIACIÓN DE DIRIGENTES DE MARKETING DEL URUGUAY

Profesionales que
potencian profesionales

Técnico en Comercialización

Conoce el mercado,
conquista el cliente

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

Cronograma

TÉCNICO EN COMERCIALIZACIÓN - Lunes y Miércoles de 19 a 21:30

MATERIA	DOCENTE	CLASES	FECHAS					
El Marketing y la Empresa	Juan Lenguas	4	10/8/2026	12/8/2026	17/8/2026	19/8/2026		
Técnicas de Comunicación	Tabaré A. Delgado	5	24/8/2026	26/8/2026	31/8/2026	2/9/2026	7/9/2026	
Ventas en PDV	Enrique Echeverry	4	9/9/2026	14/9/2026	16/9/2026	21/9/2026		
Ventas B2B	Pablo Balseiro	5	23/9/2026	28/9/2026	30/9/2026	5/10/2026	7/10/2026	
eCommerce	Equipo Fenicio	5	14/10/2026	19/10/2026	21/10/2026	26/10/2026	28/10/2026	
Gerencia Comercial	Raúl Crudelli	5	4/11/2026	9/11/2026	11/11/2026	16/11/2026	18/11/2026	
IA y Herramientas Digitales	Javier Etchevarren	4	23/11/2026	25/11/2026	30/11/2026	2/12/2026		

32

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 Sapia**

📁 Bonificaciones por inscripción temprana y convenios empresariales.

🚀 **Las empresas pueden acceder a un subsidio INEFOP de hasta un 85%* en este curso.**

*Sujeto a condiciones y aprobación por parte de INEFOP

🌟 **No te quedes afuera de esta experiencia transformadora.**

👉 **Cupos limitados – Insíbete hoy mismo.**