



Ministerio de Educación  
Universidad Tecnológica Nacional  
Facultad Regional Reconquista



"1983/2023 - 40 AÑOS DE DEMOCRACIA"

Reconquista, 10 AGO 2023

VISTO la solicitud presentada por la Secretaría de Extensión Universitaria para que se autorice el dictado del curso "Habilidades comerciales: ¿cómo potenciarlas?" en la Facultad Regional Reconquista (FRRQ), y

CONSIDERANDO

Que es parte de la misión de la Universidad inserta en el medio brindar respuestas a las necesidades de capacitación continua de la comunidad en general.

Que las actividades de capacitación se deben estructurar de acuerdo con lo estipulado en las reglamentaciones vigentes.

Que se cuenta con el aval de la Comisión de Enseñanza, Interpretación de Normas y Reglamentos.

Que el dictado de la medida se hace en uso de las atribuciones otorgadas por el Estatuto Universitario.

Por ello,

EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD REGIONAL RECONQUISTA  
RESUELVE:

ARTÍCULO 1º.- Aprobar el dictado del curso "Habilidades comerciales: ¿cómo potenciarlas?" por la FRRQ, según se detalla en el Anexo.

ARTÍCULO 2º.- Regístrese. Comuníquese y Archívese.

RESOLUCIÓN N° 122/2023

FRRQ
LSV
FMC
BEM

Ing. BRIAN MOSCHEN  
DECANO  
Ing. FRANCO CABAS  
Secretario Académico



Ministerio de Educación  
Universidad Tecnológica Nacional  
Facultad Regional Reconquista



“1983/2023 - 40 AÑOS DE DEMOCRACIA”

ANEXO

Res del CD N° 122/2023

1. DENOMINACIÓN DEL CURSO  
“Habilidades comerciales: ¿cómo potenciarlas?”
  2. DEPARTAMENTO RESPONSABLE  
Secretaría de Extensión Universitaria
  3. DURACIÓN  
2 meses
  4. CARGA HORARIA TOTAL  
8 encuentros. 16 hs presenciales
  5. DESTINATARIOS DEL CURSO  
Personal de ventas, emprendedores de venta directa, estudiantes de carreras vinculadas a negociación/ventas/comercio, profesionales, desarrolladores de productos y todo aquel que realice alguna tarea comercial en su profesión/trabajo.
  6. REQUISITOS y/o CONOCIMIENTOS PREVIOS  
Sin conocimientos previos.
  7. CUPO  
MÍNIMO: 10  
MÁXIMO: 30
  8. CERTIFICACIONES A OTORGAR
    - Aprobación: a aquel participante que cumpla con el pto. 15 del presente aval, cuente con el 70% asistencia a clases y el pago total del curso.
    - Asistencia: a aquel participante que cumpla con el 70% asistencia a clases y el pago total del curso.
  9. CAPACITADORES A CARGO
    - Carina Ines Aguirre
    - Maria Silvia Acuña
- PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA DEL CURSO**
10. FUNDAMENTACIÓN:  
La importancia de tomar conciencia de aquello que no nos es funcional, nos da la libertad de poder gestionarlo, modificarlo e innovar en alternativas de crecimiento y posibilidades de mejoras en el campo de acción. Por ello es de suma importancia fomentar el desarrollo del bienestar del profesional vendedor y acompañarlo en la generación de ambientes emocionales saludables para que pueda implementar el autoconocimiento además de la adquisición y práctica de técnicas comerciales; facilitando su uso. con ejemplos prácticos.
  11. OBJETIVOS DEL CURSO
    - DESARROLLAR las habilidades y competencias necesarias para realizar de manera eficaz el proceso de ventas. Comprender la estructura de dicho proceso contribuyendo a su aplicación en diversas áreas y/o situaciones.

“75° Aniversario de la creación de la Universidad Obrera Nacional”



“1983/2023 - 40 AÑOS DE DEMOCRACIA”

- IDENTIFICAR las situaciones que generan estrés y las creencias que limitan el desarrollo personal y profesional.
- APRENDER a percibir situaciones de dificultad como verdaderas oportunidades de desarrollo, crecimiento personal y profesional.
- COMPRENDER la influencia que ejerce la historia personal de cada uno en los conflictos laborales.
- CONOCER herramientas que fomenten el bienestar, el desarrollo como profesional y cómo funcionan en la práctica. Se trabajarán ejemplos concretos.

12. CONTENIDOS

Módulo 1: Desarrollo personal cómo clave del éxito profesional (autoconocimiento)

Módulo 2: La comunicación cómo medio de creación de nuevas oportunidades (Comunicación Asertiva)

Módulo 3: Hábitos - Cómo crearlos y no morir en el intento.

Módulo 4: Oportunidades de crecimiento - Objetivos/ Metas (Definir objetivos claros)

Módulo 5: Técnicas y cierres de ventas.

13. MODALIDAD

Presencial con apoyo del campus virtual como complemento

14. INSTANCIAS DE EVALUACIÓN DURANTE EL CURSO

Participación en clases y presentación de trabajos prácticos entregados en tiempo y forma (respetando formato de texto establecido)

15. REQUISITOS DE APROBACIÓN DEL CURSO

Aprobado con nota de 7 o más y 100% de los trabajos prácticos presentados

16. CRONOGRAMA ESTIMATIVO

- Módulo 01 se desarrollará en el primer y segundo encuentro.
- Módulo 02 se desarrollará en los encuentros tercero y cuarto.
- Módulo 03 se desarrollará en los encuentros quinto y sexto.
- Módulo 04 se desarrollará en el séptimo encuentro.
- Módulo 05 se desarrollará en el octavo encuentro.

17. INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTOS NECESARIOS

Proyector y plataforma virtual

18. BIBLIOGRAFÍA

- Hábitos atómicos - James Clear
- Material Post Grado Bioneuroemoción- Enric Corbera
- Ontología del Lenguaje - R Echeverria
- Master en PNL - La venta con PNL - Benoist Mauricio
- Neuro Ventas - Nestor Braidot
- No gracias, sólo estoy mirando- Henry Friedman
- Técnicas de Ventas y Desarrollo Personal- Victor Toledo