



Ministerio de Capital Humano  
Universidad Tecnológica Nacional  
Facultad Regional Reconquista



"Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad"

Reconquista, 10 OCT 2024

VISTO la solicitud presentada por la Secretaría de Extensión Universitaria para que se autorice el dictado del curso "Ventas digitales" 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 "Ventas digitales", por la FRRQ, según se detalla en el Anexo I.

ARTÍCULO 2º.- Regístrese. Comuníquese y Archívese.

RESOLUCIÓN N° 235 / 2024

FRRQ
LSV
JPS
BEM

Ing. BRIAN MOSCHEN  
DECANO

Ing. JUAN PABLO SULIGOY  
Secretario Académico



ANEXO I

Res. del CD N° 235/2024

**1. DENOMINACIÓN DEL CURSO**

Ventas Digitales. *Digitaliza tu negocio en 30 días*

**2. DEPARTAMENTO RESPONSABLE**

Secretaría de Extensión Universitaria

**3. DURACIÓN**

1 mes

**4. CARGA HORARIA**

4 encuentros de 3 horas.

**5. DESTINATARIOS DEL CURSO**

Emprendedores, Comerciantes, Empresarios, Profesionales y personas interesadas en generar ingresos desde internet con herramientas de Marketing Digital.

**6. CERTIFICACIONES A OTORGAR**

De participación

**7. CUPO**

Min 7 Max 30

**8. CAPACITADORES A CARGO**

Sebastián Díaz

Ignacio Guzmán

Lucas Kaenel

Horacio Raynoldi

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA DEL CURSO:**

**9. FUNDAMENTACIÓN**

El curso intensivo de ventas digitales está diseñado para proporcionar a los participantes las habilidades y conocimientos necesarios para dominar el arte de vender en el entorno digital. En un mundo donde la presencia en línea es fundamental para el éxito comercial,



este curso aborda de manera integral las estrategias, herramientas y técnicas clave para atraer, convertir y retener clientes en plataformas digitales.

#### 10. OBJETIVOS DEL CURSO

- Comprender la importancia de crear ofertas efectivas.
- Desarrollar habilidades en el diseño de productos y ofertas personalizadas.
- Aprender estrategias de pricing para maximizar la rentabilidad.
- Definir con precisión el buyer persona.
- Elaborar un plan de ventas digitales efectivo.
- Optimizar la cualificación de clientes potenciales.
- Desarrollar estrategias de ventas para clientes nuevos y existentes.
- Mejorar el posicionamiento digital de la marca.
- Crear contenidos persuasivos que conviertan.
- Dominar el storytelling y el copywriting para ventas online.
- Diseñar y optimizar embudos de ventas efectivos.
- Medir y analizar el rendimiento de las ventas digitales.

#### 11. CONTENIDOS

##### Clase 1: Oferta y buyer persona

- La importancia de crear ofertas
- Diseño de producto y oferta para cada solución que vendes
- Pricing
- Definición de avatares (clientes potenciales)

##### Clase 2: Plan de ventas digitales

- Cómo cualificar mejor a cada potencial cliente
- Cómo venderles a tus clientes existentes y nuevos
- Cómo elevar tu posicionamiento digital de marca
- Plan de ventas digitales para lanzar tus ofertas al mercado

##### Clase 3: Creación de contenidos

- Cómo convertirte en el mejor vendedor para una marca



- Guiones y objeciones para cerrar ventas
- Comunicación persuasiva: Storytelling, Copywriting y creatividad para ventas online
- Contenidos que venden

#### **Clase 4: Embudos de ventas**

- Landing pages
- Cómo convertir tus DM en una fuente de ingresos infinita
- Cómo vender más con una atención al cliente de 10 estrellas
- KPI, Analítica y Reportes de venta

#### **12. METODOLOGÍA DE ESTUDIO**

Clases Teórico/Práctico

#### **13. INSTANCIAS DE EVALUACIÓN DURANTE EL CURSADO**

Autoevaluación Final

#### **14. REQUISITOS DE APROBACIÓN DEL CURSO**

75% de asistencia (3 de 4 clases presenciales)

#### **15. CERTIFICACIONES A OTORGAR**

De participación

#### **16. CRONOGRAMA ESTIMATIVO**

4 clases de 3 horas c/u (Total: 12 horas aproximadamente)