



# DIPLOMATURA **INTELIGENCIA EN VENTAS**

2024



# Bienvenidos

## Objetivo General:

La Diplomatura **Inteligencia en Ventas** con es un programa de formación profesional que tiene como objetivo capacitar a los participantes en el uso de herramientas de inteligencia artificial aplicadas a las ventas, oratoria y persuasión, plan de negocio, finanzas y estrategias de ventas.



## Destinatarios:

- Los destinatarios de esta diplomatura son personas que
- • tienen un emprendimiento o negocio propio o que
  - • trabajan en el área de ventas de un negocio o pyme,
  - • profesionales independientes y/o vendedores de empresas multinivel que quieran incorporar conceptos y habilidades de inteligencia artificial y otras estrategias para mejorar su desempeño en ventas y sus resultados.

Esta diplomatura surge a partir de la necesidad de adaptarse a un mercado cada vez más competitivo y dinámico, donde la inteligencia artificial puede ser una aliada para identificar oportunidades, personalizar enfoques y tomar decisiones estratégicas que aumenten los ingresos y expandan los horizontes comerciales.



# Modalidad y duración

## Modalidad:

Híbrida. Se dictarán clases presenciales y clases online por videoconferencia todas las semanas complementadas con material digital en el campus virtual al que podrán acceder las 24 horas todos los días del año.

## Duración:

60 hs. de formación que pueden cursarse en 4 meses.

Los contenidos se presentan en:

- videos
- podcast con contenidos puntuales
- materiales de lectura descargables.
- acceso a una comunidad de emprendedores (Grupo en Whatsapp y en Facebook) Opcionales.

**Presencial:** Cada materia dura 2 meses .

1 encuentro x semana de 2 horas de duración.

Se cursan 2 materias en simultáneo.



# Contenidos

Algunos de los contenidos que se abordan en esta diplomatura son:



## Plan de negocios y finanzas para emprendedores.

Metodología para elaborar un plan de negocio: análisis del entorno, del mercado, de la competencia, de la propuesta de valor y del modelo de negocio.

Plan financiero: proyección de estados contables, plan de inversiones, plan de financiación, análisis de viabilidad y rentabilidad.

## La emoción de tu emprendimiento.

Conceptos básicos de emoción ,efectos en el comportamiento y la toma de decisiones.

Técnicas de identificación y gestión de las emociones: autoconocimiento, autocontrol, autogestión, empatía y asertividad.

Técnicas de transformación de las emociones: motivación, optimismo, resiliencia, creatividad y pasión. La emoción como motor del emprendimiento.





## Inteligencia artificial aplicada a las ventas

Conceptos básicos de inteligencia artificial y su aplicación a las ventas. Herramientas digitales para organizar y optimizar la gestión y el marketing.

Soluciones de inteligencia artificial para generar leads, crear contenidos para tus redes y ahorrar tiempo.

## Oratoria y persuasión

Conceptos básicos de oratoria y persuasión: definición, tipos, objetivos, características y principios.

Técnicas de comunicación oral efectiva: preparación, estructura, lenguaje, voz, gestos, contacto visual y retroalimentación.

Estrategias de negociación y cierre de ventas.





# Certificación

Los participantes que cumplan con el 70% de las asistencias a las clases presenciales o virtuales y que realicen los trabajos prácticos de cada materia y un trabajo final integrador recibirán un diploma certificado por la **Academia de Emprendedores y empresarios** con los avales de la **Fundación Argentina Innovar y Emprender**, de la **Cámara Argentina para la formación profesional y la capacitación laboral** y por la **Organización Internacional para la Educación Permanente**



FUNDACIÓN ARGENTINA  
INNOVAR Y EMPRENDER



Avalado por  
**CÁMARA ARGENTINA**  
PARA LA FORMACIÓN PROFESIONAL Y LA CAPACITACIÓN LABORAL



**OIEP**

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL  
PARA LA EDUCACIÓN PERMANENTE



# EQUIPO DOCENTE



## **LIC. JESICA VALANSI**

Psicóloga. Capacitadora. Conferencista internacional. Formadora en oratoria y liderazgo. Autora del libro: "Descifrando la mente inmobiliaria". Fundadora de la Fundación Argentina Innovar y Emprender.



## **LIC. ANTHONY ALTUNA**

Economista, especialista en Gestión de Negocios, Vendedor y Entrenador en neurociencias aplicadas a los negocios. Ceo de Gestión Empresarial de Negocios (GEN). Fundador de la Fundación Argentina Innovar y Emprender.



## **AUDÓN CASTELLÁN**

Master Coach Ontológico, Diseño de Liderazgo, Entrenador y consultor en Neuroventas e Inteligencia Emocional, Director de Ecosistema Escuela Consciente



## **LIC. NATALIA GIL DE FAINSCHTEIN**

Docente y Emprendedora. Lic. en Ciencias de la Educación. Especialista en Educación a Distancia y en Marketing Educativo Digital. Community Manager. Fundadora y Directora de Excellere Consultora Educativa y de la Fundac. Arg. Innovar y Emprender. Cursa el posgrado de Dirección de OSC en la Univ. de San Andrés.



# ¿PORQUÉ HACER ESTA DIPLOMATURA?

## ES PARA TODOS

Si te interesa la temática podés cursarla, no importa dónde vivas, la edad que tengas o los estudios previos. Será un logro importante en tu formación.



## VAS A INCORPORAR FÁCILMENTE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Podrás aprender a utilizar herramientas y estrategias de inteligencia artificial para mejorar tu proceso de ventas, desde la prospección hasta el cierre.



## VAS A AUMENTAR TUS VENTAS

Aplicando estrategias de oratoria, persuasión, inteligencia emocional y diseñando un plan de negocios efectivo y exitoso lograrás cumplir tus objetivos de ventas.



# CONTACTO



## Sede

Av. Santamaría 3171 - Buenos Aires - Argentina



## Correo

emprenderenbuenosaires@gmail.com



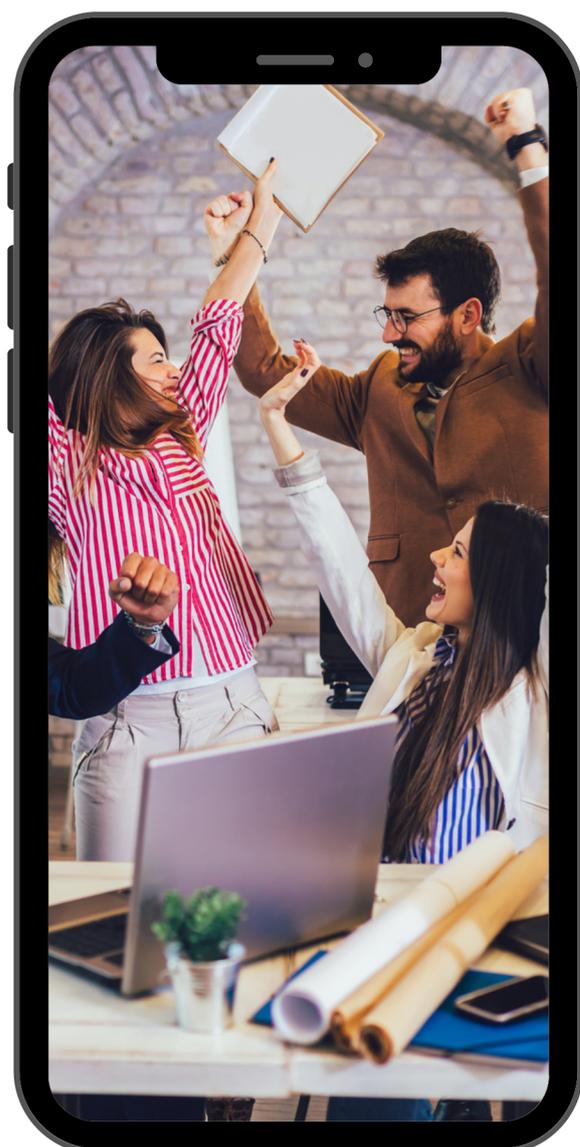
## Whatsapp

+54911 5419 2505



## Website

[www.excellere.org](http://www.excellere.org)





**Estudiar una diplomatura en ventas con inteligencia artificial puede tener muchos beneficios para tu carrera profesional y para tu negocio.**

**INSCRIBITE HOY**