



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





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

INSCRIBITE HOY