

Presidencia Roque Sáenz Peña, 02 de diciembre de 2025

**RESOLUCIÓN N° 383/2025 - C.D.C.B. y A.**

**VISTO:**

El Expediente N° 01-2025-05328 sobre aprobación del curso Ventas 4.0 y Estrategias de Crecimiento Comercial, iniciado por el Director de la Incubadora, Cr. Sebastián Cernik; y

**CONSIDERANDO:**

Que la propuesta del curso Ventas 4.0 y Estrategias de Crecimiento Comercial se fundamenta en que está diseñado para brindar herramientas a los capacitandos para ser vendedores profesionales y potenciar el crecimiento empresarial;

Que el objetivo general es capacitar a los participantes con las estrategias, técnicas y mentalidad necesarias para dominar el ciclo completo de ventas, desde la prospección estratégica hasta el cierre exitoso y la fidelización del cliente, logrando un crecimiento medible en ingresos y rentabilidad para la organización;

Que el citado curso está destinado a personal de las PyMEs, MiPyMEs, emprendedores/as, docentes, profesionales y estudiantes avanzados de distintas disciplinas que deseen adquirir herramientas modernas para profesionalizar el proceso de ventas y el desarrollo comercial de sus proyectos individuales y/o empresariales;

Que la propuesta elevada cumple con las pautas establecidas en el Reglamento de Actividades Extracurriculares Res. 282/2021 C.S.;

Lo aprobado en sesión de la fecha.

**POR ELLO,**

**EL CONSEJO DEPARTAMENTAL  
DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS BÁSICAS Y APLICADAS DE LA UNIVERSIDAD  
NACIONAL DEL CHACO AUSTRAL  
RESUELVE:**

**ARTÍCULO 1°:** APROBAR el dictado del Curso: Ventas 4.0 y Estrategias de Crecimiento Comercial, según el detalle que figura en el Anexo de la presente resolución.

**ARTÍCULO 2°:** ELEVAR al Consejo Superior para su tratamiento.

**ARTÍCULO 3°:** Regístrese, comuníquese, y archívese.



  
Dra. Nora B. Okulik  
Directora  
Dpto. de Cs. Básicas y Aplicadas





## ANEXO

### ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES

#### 1. DENOMINACIÓN DE LA ACTIVIDAD

Curso: Ventas 4.0 y Estrategias de Crecimiento Comercial

#### 2. ÁREA RESPONSABLE

Secretaría de Cooperación y Servicios Públicos

Incubadora de la Universidad Nacional del Chaco Austral

#### 3. FUNDAMENTACIÓN

Exposición sucinta de los fundamentos y lineamientos generales de la propuesta.

A continuación, se presenta una propuesta estructurada para un curso de Ventas 4.0 y Estrategias de Crecimiento Comercial, diseñado para brindar herramientas a los Capacitandos para ser vendedores profesionales y potenciar el crecimiento empresarial.

El curso se divide en módulos que cubren desde los fundamentos de la estrategia comercial hasta las habilidades interpersonales orientadas a la venta y el desarrollo comercial.

#### 4. OBJETIVOS

##### Objetivo General:

- Capacitar a los participantes con las estrategias, técnicas y mentalidad necesarias para dominar el ciclo completo de ventas, desde la prospección estratégica hasta el cierre exitoso y la fidelización del cliente, logrando un crecimiento medible en ingresos y rentabilidad para la organización.

##### Objetivos Específicos:

- Dominar las técnicas de prospección y calificación de leads de alto valor.
- Implementar la metodología de venta consultiva y la comunicación de alto impacto.
- Adquirir habilidades avanzadas en negociación, manejo de objeciones y cierre de ventas.

#### 5. CARGA HORARIA

El curso tendrá una duración total de 1 (un) mes, siendo la carga horaria un total de cuarenta (40) horas teórico-prácticas. Las mismas distribuirán de la siguiente manera:

- Dieciséis (16) horas serán sincrónicas virtuales a través de la plataforma Zoom con el apoyo de la plataforma Moodle de la Universidad Nacional del Chaco Austral.
- Veinte (20) horas asincrónicas. Implica trabajo domiciliario, lectura por parte del alumno del material bibliográfico, desarrollo de trabajos prácticos de cada módulo y desarrollo de trabajo final.
- Cuatro (4) horas para realizar la revisión de los trabajos prácticos y responder consultas.

#### 6. DESTINATARIOS Y CONDICIONES DE ADMISIÓN

Está destinado a las PyMEs, MiPyMEs, emprendedores/as, docentes, profesionales y estudiantes avanzados de distintas disciplinas que deseen adquirir herramientas modernas para profesionalizar el proceso de ventas y el desarrollo comercial de sus proyectos individuales y/o empresariales.

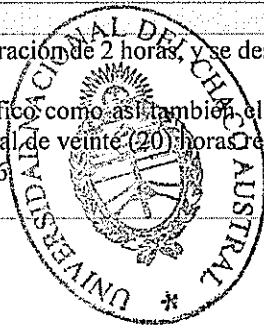
#### 7. CRONOGRAMA ESTIMATIVO

Las clases sincrónicas virtuales tendrán una duración de 2 horas, y se desarrollarán los días martes de 18:00 a 22hs.

Se prevé que la lectura del material bibliográfico como así también el desarrollo de trabajos prácticos de cada módulo y el trabajo final, demande un total de veinte (20) horas reloj.

Iniciará la segunda semana de octubre del 2026

Cronograma de clases:



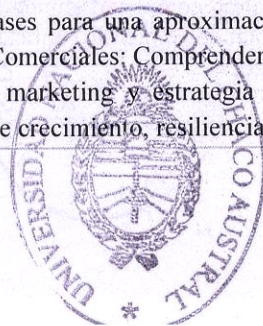


Módulo	Tema	Fecha	Carga horaria
1	<b>Módulo 1: Fundamentos y Mentalidad del Vendedor de Alto Impacto</b> Bases para una aproximación profesional y estratégica a las ventas. Principios de las Estrategias Comerciales: Comprender los pilares clave del crecimiento sostenible (planificación de productos, marketing y estrategia de ventas). Mentalidad y Autoconfianza: Desarrollo de la mentalidad de crecimiento, resiliencia y posicionamiento personal. El Proceso de Ventas Moderno: Visión general de las etapas del proceso de ventas, desde la prospección hasta la postventa.	Segunda Semana de Octubre 2026	4hs
2	<b>Módulo 2: Prospección y Calificación de Oportunidades</b> Enseña a identificar y calificar leads de alto valor para enfocar los esfuerzos de manera eficiente. Identificación de Clientes Potenciales (Leads): Métodos para encontrar prospectos ideales. Calificación de Leads: Técnicas para evaluar si un lead es viable (por ejemplo, mediante el modelo BANT: Budget, Authority, Need, Timing). Generación de Leads Cualificados: Estrategias para atraer prospectos que tienen más probabilidades de comprar. Herramientas Digitales para la Prospección: Uso de CRM y plataformas de redes sociales (LinkedIn, etc.) para la búsqueda y gestión de contactos.	Tercera Semana de Octubre 2026	4hs
3	<b>Módulo 3: Comunicación de Alto Impacto y Venta Consultiva</b> Se enfoca en la venta de beneficios, no de características, y en la construcción de relaciones de confianza. Escucha Activa y Empatía: Desarrollo de habilidades de comunicación para comprender a fondo las necesidades del cliente. Técnicas de Venta Consultiva: Adoptar un enfoque de asesoramiento, actuando como un experto que ayuda al cliente a resolver un problema. Presentaciones Efectivas: Diseño y entrega de presentaciones de alto impacto que conecten con las motivaciones del cliente. Storytelling en Ventas: Uso de narrativas para ilustrar el valor y los beneficios de la solución propuesta.	Cuarta Semana de Octubre 2026	4hs
4	<b>Módulo 4: Negociación y Cierre de Ventas</b> Proporciona las herramientas para manejar objeciones y cerrar tratos de manera exitosa. Manejo de Objeciones: Técnicas estructuradas para rebatir dudas y preocupaciones comunes. Técnicas de Negociación Efectiva: Estrategias para alcanzar acuerdos beneficiosos para ambas partes (win-win). Señales de Compra y Cierre: Identificar el momento adecuado para pedir la venta y aplicar distintas técnicas de cierre. Gestión del Tiempo y Priorización: Maximizar la productividad enfocándose en las oportunidades con mayor potencial de cierre.	Primera Semana de Noviembre 2026	4hs

## 8. CONTENIDOS

### Módulo 1: Fundamentos y Mentalidad del Vendedor de Alto Impacto

Este módulo establece las bases para una aproximación profesional y estratégica a las ventas. Principios de las Estrategias Comerciales: Comprender los pilares clave del crecimiento sostenible (planificación de productos, marketing y estrategia de ventas). Mentalidad y Autoconfianza: Desarrollo de la mentalidad de crecimiento, resiliencia y posicionamiento personal. El Proceso de



Ventas Moderno: Visión general de las etapas del proceso de ventas, desde la prospección hasta la postventa.

Módulo 2: Prospección y Calificación de Oportunidades

Enseña a identificar y calificar leads de alto valor para enfocar los esfuerzos de manera eficiente. Identificación de Clientes Potenciales (Leads): Métodos para encontrar prospectos ideales. Calificación de Leads: Técnicas para evaluar si un lead es viable (por ejemplo, mediante el modelo BANT: Budget, Authority, Need, Timing). Generación de Leads Cualificados: Estrategias para atraer prospectos que tienen más probabilidades de comprar. Herramientas Digitales para la Prospección: Uso de CRM y plataformas de redes sociales (LinkedIn, etc.) para la búsqueda y gestión de contactos.

Módulo 3: Comunicación de Alto Impacto y Venta Consultiva

Se enfoca en la venta de beneficios, no de características, y en la construcción de relaciones de confianza. Escucha Activa y Empatía: Desarrollo de habilidades de comunicación para comprender a fondo las necesidades del cliente. Técnicas de Venta Consultiva: Adoptar un enfoque de asesoramiento, actuando como un experto que ayuda al cliente a resolver un problema. Presentaciones Efectivas: Diseño y entrega de presentaciones de alto impacto que conecten con las motivaciones del cliente. Storytelling en Ventas: Uso de narrativas para ilustrar el valor y los beneficios de la solución propuesta

Módulo 4: Negociación y Cierre de Ventas

Proporciona las herramientas para manejar objeciones y cerrar tratos de manera exitosa. Manejo de Objeciones: Técnicas estructuradas para rebatir dudas y preocupaciones comunes. Técnicas de Negociación Efectiva: Estrategias para alcanzar acuerdos beneficiosos para ambas partes (win-win). Señales de Compra y Cierre: Identificar el momento adecuado para pedir la venta y aplicar distintas técnicas de cierre. Gestión del Tiempo y Priorización: Maximizar la productividad enfocándose en las oportunidades con mayor potencial de cierre.

## 9. BIBLIOGRAFÍA

- CARNEGIE, D. (1936). Cómo ganar amigos e influir sobre las personas. Varios (Editorial Sudamericana, por ejemplo, en español).
- GRANT CARDONE, T. (2025). Vendes O Vendes. Editorial Nuevas Ediciones Debolsillo.
- KOTLER, P. (2012). Dirección de Marketing. Pearson Educación.
- PINK, D. (2012). Vender es humano: La sorprendente verdad sobre cómo persuadir, influir y motivar a los demás. Ediciones Gestión 2000.

## 10. METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA

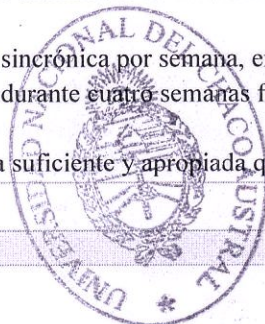
El curso se plantea desde una forma dinámica y con un enfoque práctico y moderno respecto de la aplicación de conceptos y herramientas vinculadas a la IA con enfoque en los negocios. Respecto al desarrollo del curso, el mismo se llevará adelante mediante clases virtuales sincrónicas semanales, donde se dará introducción y desarrollo de los contenidos de cada módulo; y actividades semanales a desarrollar de manera asincrónicas por parte de los alumnos/as, consistentes en resolución de ejercitaciones prácticas, cuestionarios, estudios de casos, ejercicios de reflexión, entre otros. Los alumnos/as contarán con material suficiente y apropiado que será preparado por el docente. Asimismo, se le orientará y/o en su caso se le facilitará el acceso a bibliografía adicional.

La evaluación de curso por parte de los alumnos/as se hará a través de un Trabajo Final Integrador.

Se propone dividir el curso en 1 clase sincrónica por semana, en 4 horas de exposición y discusión sobre los temas centrales; y durante cuatro semanas finalizando el dictado durante un mes.

Los alumnos contarán con bibliografía suficiente y apropiada que ha sido preparada por la docente.

## 11. ACTIVIDADES





Las actividades que se desarrollarán durante la duración del curso, serán las siguientes:

- Clases virtuales a través de la plataforma Zoom con el apoyo y soporte de la plataforma Moodle de la Universidad Nacional del Chaco Austral. Se estima una carga horaria de veinte (16) horas, en las cuales se llevará adelante el dictado del contenido del curso, debates, preguntas y respuestas y resoluciones de dudas sobre los trabajos prácticos.
- Lectura del material bibliográfico sugerido. Ocho (8) horas en total.
- Resolución de trabajos prácticos de cada uno de los módulos dictados. Ocho (8) horas en total.
- Resolución y presentación del trabajo final. Cuatro (4) horas en total.
- Jornada de Evaluación. Cuatro (4) horas en total.

#### 12. INSTANCIAS DE EVALUACIÓN DURANTE LA ACTIVIDAD

En caso de corresponder: detallar en qué consistirá la evaluación de los aprendizajes, cantidad y frecuencia de las evaluaciones, si se prevén instancias de recuperación y requisitos de aprobación.

El trabajo final integrador para la aprobación del curso, consistirá en la evaluación sobre una integración de todos los módulos.

#### 13. MODALIDAD

Con el objetivo de abarcar público de toda la provincia del Chaco y de provincias vecinas, el curso tendrá una modalidad semipresencial. Esto es así por el hecho de que el dictado del curso será llevado adelante de manera sincrónica virtual, a través de la plataforma Zoom con el apoyo y soporte de la plataforma Moodle de la Secretaría de Cooperación y Servicios Públicos de la Universidad.

Por otro lado, los alumnos deberán resolver en sus domicilios, los trabajos prácticos correspondientes a cada uno de los módulos y el trabajo final.

#### 14. PARTICIPANTES

Director: Cr. Sebastián Cernik

El Cr. Sebastián Cernik es graduado de la Universidad Nacional del Chaco Austral. Se encuentra cursando el Magister en Dirección de Empresa de la Universidad Nacional del Chaco Austral. Es docente de varias materias en la Universidad Nacional del Chaco Austral. Es Coordinador académico de la Incubadora de la Universidad Nacional del Chaco Austral.

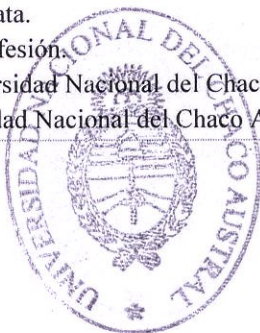
Mgter. C.P. P.A.S. Luis Alberto Ynfante

Es consultor, extensionista, investigador categorizado, divulgador, escritor, speaker, conferencista y capacitador a nivel nacional e internacional. Contador Público y Productor Asesor de Seguros. Posgraduado como Magister en Administración Estratégica de Negocios y Especialista en Asesoramiento de Empresas. Formador de Formadores en Emprendedorismo. Diplomado Universitario en Innovación Abierta, en Industria 4.0, en Dirección Innovadora de Empresas, en Marketing Digital, en Propiedad Intelectual y en Neurocoaching. Docente Universitario de Grado y Posgrado. Fundador y director de Consultora Ynfante & Asociados. Actualmente en proceso de tesis doctoral del Doctorado en Ciencias Económicas de la UNNE.

Coordinadora: Cra. Esp. Gisela Andrea Luciani

La Cra. Gisela A. Luciani es Especialista en Gestión de Agroindustrias graduada en una Universidad católica Argentina y Especialista en Docencia Universitaria graduada en la Universidad Nacional del Chaco Austral y Contador Público graduada en la Universidad Nacional de la Cuenca del Plata.

Posee experiencia en el ejercicio de la profesión. Es docente de varias materias en la Universidad Nacional del Chaco Austral. Es Directora de la Incubadora de la Universidad Nacional del Chaco Austral.



#### 15. CERTIFICACIÓN

Términos de la acreditación de asistencia y/o de aprobación según corresponda.

Se entregará certificado de aprobación.

#### 16. ARANCEL

El curso tendrá un valor total de Pesos Quince mil con cero centavos (\$15.000,00) que deberá ser abonado por cada alumno en un solo pago. La entidad recaudadora será la Universidad Nacional del Chaco Austral.

El curso tendrá un cupo mínimo de 40 (cuarenta) alumnos y un cupo máximo de 100 (cien) alumnos.

Se establece un descuento del 20% para alumnos, graduados, personal docente y no docente de la Universidad Nacional del Chaco Austral.

Por otro lado, en cuanto al honorario del profesor dictante se prevé un 40% del total recaudado con un tope máximo de pesos Quinientos mil (\$500.000,00).

Asimismo, se prevé un honorario del 15% del total recaudado con un tope máximo de Pesos Ciento cincuenta mil (\$150.000,00) para Pintos Marcos Maximiliano, quien será el técnico encargado de llevar adelante las actividades de matriculación de los alumnos, armado y control del aula virtual, entre otras tareas.

No se contempla el pago de honorarios para el director y coordinador, ya que estos roles serán desempeñados por integrantes de la incubadora.

IMPORTANTE: en el caso de agravarse la situación económica en el país, se podrá reducir el costo al 20%. Asegurando siempre la autofinanciación del dictado del curso.

#### 17. REQUERIMIENTOS

Para el desarrollo de las clases virtuales se utilizará la plataforma Zoom con el apoyo y soporte de la plataforma Moodle de la Universidad Nacional del Chaco Austral.

Los docentes llevarán adelante el dictado de las capacitaciones desde sus hogares, utilizando sus propios equipamientos, materiales y redes de conexión.



  
Dra. Nora B. Okulik  
Directora  
Dpto. de Cs. Básicas y Aplicadas