

DIPLOMADO EJECUTIVO

GESTIÓN COMERCIAL

Vas a dejar de vender por intuición.
Vas a empezar a crear riqueza con criterio.

DIPLOMADOS
EJECUTIVOS
INTERPRETAR · DECIDIR · CONDUCIR
ESCUELA DE EJECUTIVOS

PreMIUM
METODOLOGÍA · PREMIUM · INTENSIVA
ESCUELA DE EJECUTIVOS

LO QUE ESTE PROGRAMA TE DA

Vas a poder leer cada situación de venta, elegir la estrategia correcta y cerrar mejores acuerdos.

CRITERIO

No con recetas. No con scripts de WhatsApp.

Con inteligencia aplicada a las ventas.

Vos ya sabés vender. El problema es otro.

A veces cerrás. A veces no. Y no siempre sabés por qué.

El problema no es la actitud. Tal vez sea que nadie te enseñó a pensar comercialmente.

- Vendés por precio cuando deberías vender por valor.
- Cedés más de lo que conviene porque no tenés estrategia.
- Manejás objeciones por instinto, no por método.
- Buscás recetas que funcionen siempre. Y ninguna funciona siempre.

Esto no te va a dar más técnicas. Te va a dar algo más difícil de conseguir:

- › Leer la situación antes de actuar.
- › Elegir la estrategia correcta para cada cliente.
- › Construir argumentos que muevan a decidir.
- › Defender tu precio sin perder el acuerdo.
- › Convertir una queja en una oportunidad comercial.

No vas a tener un guión.

Vas a tener nuevo criterio

El recorrido que te lleva ahí:

MÓDULO I

De vendedor a ejecutivo comercial

Entendés qué es vender de verdad: no despachar, sino crear valor. Dominás el proceso completo —preparación, entrevista y seguimiento— y aprendés a leer al cliente antes de hablar.

MÓDULO II

Quejas, negociación y atención al cliente

Aprendés a convertir la disconformidad en oportunidad. Dominás modelos de negociación y elegís el enfoque más conveniente según la situación. La queja pasa a ser una herramienta comercial.

MÓDULO III

Argumentación y cierre de ventas

Construís argumentos que muevan a decidir. Manejás objeciones con método, no con improvisación. Cerrás acuerdos sólidos —no por presión, sino porque el cliente entiende el valor.

Tres módulos. Seis encuentros en vivo.
Un solo resultado: pensar y vender mejor.

PreMIUM — PresencialONLINE

Seis encuentros en vivo · Martes y jueves · 18 a 20 hs (ARG)
Google Meet · Si no podés en algún encuentro, la clase te espera grabada.

■ LO QUE RECIBÍS EN TU DOMICILIO

Manual físico completo —no apuntes, no fotocopias. Material propio de la Escuela, diseñado para aplicar, no para archivar.

■ TU ESCRITORIO DIGITAL

Videoclases grabadas · Podcasts · Láminas de síntesis · Evaluaciones por WhatsApp · IA entrenada con el contenido del programa.

Podés inscribirte hoy, recibir los materiales en tu casa y empezar a formarte antes que el resto.

Cuando arranque el grupo en vivo, *vos ya llegás con ventaja.*

Por qué la Escuela de Ejecutivos

Desde 1999 formamos empresarios, emprendedores y ejecutivos. Más de 27.300 alumnos. Contenidos 100% propios.

No enseñamos técnicas sueltas.
Formamos en criterios y modelos de pensamiento.

Porque un vendedor con criterio no necesita un guión para cada situación: sabe leer, decidir y actuar.

Eso es Inteligencia Humana aplicada a las ventas.

No más. Mejor.



LO QUE NOS HACE DISTINTOS

Una metodología diseñada para personas que trabajan, deciden y no tienen tiempo que perder.

Y eso es lo que ningún tutorial, ninguna app y ningún script de cinco pasos puede darte.

EL PROGRAMA INCLUYE:

Manual Físico

Videoclases

Podcasts

Láminas de síntesis

Evaluaciones

Escritorio digital

IA integrada

Certificado EdeE

Fundación Dinamai



Podés empezar hoy.

Inscribite, recibí los materiales en tu casa y empezá a formarte antes que el resto.
Cuando arranque el grupo en vivo, vos ya llegás con ventaja.

No hace falta esperar una fecha. No hace falta pedir permiso.

Solo hace falta decidir.

Aprender es evolucionar

QUIERO INSCRIBIRME

QUIERO HABLAR CON UN ASESOR