

DE VENDEDOR A EJECUTIVO COMERCIAL

01 / 10 • CURSO ÁGIL

— VENDÉ CON CRITERIO.
CONSTRUÍ RIQUEZA.

CURSO ÁGIL • FLEXIPRO

escueladeejecutivos.org

DISPONIBLE EN →

— LA PROMESA

No se trata de
vender más.
Se trata de vender
mejor.

Vas a aprender a mirar cada venta como una **decisión comercial**: qué conviene ofrecer, cómo justificar el valor, cuándo defender condiciones y cómo cerrar acuerdos que **dejen margen.**

El vendedor busca *cerrar.*
El Ejecutivo Comercial busca
generar riqueza.

— EL DOLOR REAL

Ya vendés. Atendés clientes. Cerrás operaciones.

El problema es otro: no siempre sabés si lo que vendiste conviene, cuánto margen queda o qué relación estás construyendo.

A veces cedés demasiado. A veces cerrás mal. A veces trabajás mucho y queda poco.

No es falta de ganas. **Es falta de criterio comercial.**

— LA TRANSFORMACIÓN

De
*vender por impulso a
decidir con criterio
comercial*

•

Antes: vendés por impulso,
por precio, por costumbre o
por presión del cliente.

Después: evaluás margen,
oportunidad, valor,
condiciones y relación futura.

**Esa diferencia no es de
actitud — es de método. Y el
método se aprende.**

— CONTENIDOS

Lo que vas a aprender.

Tres módulos para pasar de **vender a decidir comercialmente: mentalidad ejecutiva, argumentos de valor y decisiones que crean riqueza.**

MÓDULO 01

Mentalidad ejecutiva

Vas a entender la diferencia entre **vender y generar riqueza**: actitud, margen, conveniencia y decisiones con impacto real.

MÓDULO 02

Argumentos que valen

Vas a detectar intereses reales, traducir características en beneficios y **defender precio y condiciones** sin regalar margen.

MÓDULO 03

Decisiones que crean riqueza

Vas a aprender a cerrar acuerdos profesionales: **condiciones claras, rentabilidad, costo de oportunidad** y relaciones comerciales que generan flujo.

— EL ENFOQUE

No es **discurso**. Es **criterio aplicado**.

Lo que diferencia este curso de un conjunto de técnicas sueltas de venta son tres principios operativos:

01 Decisión, no improvisación

Salís con un **marco de decisión comercial** para evaluar cada operación: margen, condiciones, relación futura. No con frases.

02 Sobre tus procesos

Aplicás **plantillas y checklists** sobre tus procesos comerciales reales, no sobre casos genéricos.

03 Herramienta, no teoría

Te llevás **marcos de argumentación y plantillas de evaluación comercial** listas para usar.

CRITERIO

Es **criterio comercial aplicado** al momento en que se define el margen, la relación y la riqueza futura.

— METODOLOGÍA

Cómo *aprendés* en FlexiPRO.

Un formato ágil, aplicado y **autoadministrado**: 100% online, sin horarios fijos, a tu ritmo. Avanzás cuando podés, volvés cuando lo necesitás.

MOMENTO 01

Contenido aplicado

Videos breves, manual del alumno, podcasts y láminas de síntesis. Marco conceptual mínimo, foco en decisión comercial.

MOMENTO 02

Actividades de aplicación

Autoevaluaciones, plantillas y checklists para trabajar sobre tus procesos comerciales reales y decidir con método.

MOMENTO 03

Herramientas para llevarte

Marcos de argumentación, checklists y plantillas de evaluación comercial listas para usar en tus conversaciones, propuestas y cierres.

— POR QUÉ LA ESCUELA

Escuela de Ejecutivos.



Programa de Formación de Ejecutivos en Venta
1999 · En conjunto con la UNC

Desde **1999**, la Escuela de Ejecutivos forma empresarios, emprendedores y ejecutivos con enfoque aplicado a la gestión real. Este curso nace de una **trayectoria concreta en formación comercial:** materiales propios, experiencia empresarial y herramientas pensadas para aplicar, no para decorar una carpeta.

Método, no moda. Herramientas para usar, no para admirar.



DIPLOMAS

25+

AÑOS FORMANDO
EJECUTIVOS

— EL SISTEMA

Modo Ejecutivo Comercial.

Tres cursos ágiles para profesionalizar tres momentos clave de la gestión comercial: **vender con criterio, cerrar con método y recuperar valor cuando aparece un reclamo.**

01 De Vendedor a Ejecutivo Comercial

ESTÁS ACÁ

Criterio, margen y decisiones comerciales.

02 El Arte de Cerrar Ventas

Cerrar con método, sin presión y con acuerdos mejor contruidos.

03 Convertir Reclamos en Dinero

Transformar reclamos en continuidad comercial y oportunidades de mejora.

— TU PRÓXIMA DECISIÓN

Cada venta puede dejar *más* que una operación.

Puede dejar **margen**. Puede dejar **confianza**. Puede dejar una **relación que vuelva a facturar**.

Podés empezar hoy.
Sin esperar fecha. Sin horarios fijos.

SIN MÉTODO

Vendés por impulso, cedés condiciones y muchas veces queda poco margen.

CON MÉTODO

Decidís cada operación con criterio: margen, valor, condiciones y futuro.

ACCEDÉ AL CURSO AHORA



¿Necesitás ayuda? [Hablá con un asesor](#)