



"VENTAS PARA EMPRENDEDORES"

- NIVEL BÁSICO-

Transforma tu relación con las ventas: de la incomodidad, a la venta con confianza

Información general							
	Fecha de inicio:		Fecha de fin:		Duración en meses:		Carga horaria total:
	01/07/2026		31/08/2026		2		40

Requisitos

Personas mayores de 18 años con perfil emprendedor que tengan un negocio en marcha o estén por iniciar uno. Dominio en lecto-escritura y cálculo básico.

Se requiere:

- Conexión a Internet estable
- Disponer de PC, Notebook, Tablet o Celular
- Tener o estar desarrollando un producto/servicio para vender
- Disponibilidad de 3 horas semanales para el curso

Modalidad

El curso combina **Contenido autogestionado con talleres prácticos virtuales.**

Plataforma: A través del Aula virtual podrás acceder al material didáctico, videos, casos prácticos y evaluaciones. Acceso permanente 24hs.

Sitio: <https://formar.gob.ar/login/index.php>

En cada módulo dispondrás de:

Dirección de Programas de Empleo / Coordinación de Empleo Independiente y Programas Especiales

- Chat de consultas con el tutor
- Foro de intercambio con otros participantes
- Actividades prácticas aplicadas a tu emprendimiento
- Material adicional de lectura.

Información de cursada

Forma de inscripción: Online mediante Portal Empleo <https://www.portalempleo.gob.ar>

Sistema de confirmación de vacante: Recibirás un correo electrónico o WhatsApp de aviso de confirmación de inscripción.

Sistema de Ingreso: Recibirás un email con los datos de Usuario y Contraseña para ingresar al Campus Virtual.

Contenidos básicos del curso

UNIDAD I. Cambia tu mentalidad sobre las ventas

- **Qué es vender vs. mitos sobre vender**
 - ✓ Ventas cotidianas no reconocidas
 - ✓ Autodiagnóstico personal: confianza, comodidad, manejo del "no"
 - ✓ Creencias limitantes vs. habilitantes
 - ✓ Reencuadre fundamental: "Vender es ayudar"
 - ✓ Actividad: Reflexión personal sobre transformación de creencias

UNIDAD II. Proceso de ventas: Tu hoja de ruta

- **Las 5 etapas de la venta**
 - ✓ Herramientas esenciales para cada etapa
 - ✓ Caso práctico: Ana y sus tortas personalizadas
 - ✓ Los pilares del éxito en ventas
 - ✓ Actividad: Diseño de tu proceso de ventas personalizado

UNIDAD III. El cliente y su mundo - Conocer para conectar

- **Definición del cliente ideal y creación de avatar**
 - ✓ Tipos de clientes: real, potencial y ocasional
 - ✓ Pirámide de necesidades: deseos, necesidades y molestias
 - ✓ Técnica del iceberg: lo visible vs. lo oculto
 - ✓ Fundamentos y técnicas de escucha activa
 - ✓ Preguntas exploratorias y mapa de contactos
 - ✓ Actividad: Creación completa de tu avatar de cliente ideal

UNIDAD IV. Ofrecer con claridad y precio justo

- **Definir claramente qué problema resolvés**
 - ✓ Anatomía de una oferta clara e irresistible
 - ✓ Características vs. Beneficios vs. Transformación
 - ✓ Fórmula para ofertas irresistibles
 - ✓ Métodos de cálculo de precios justos
 - ✓ Cómo justificar tu precio
 - ✓ Ofertas con valor agregado
 - ✓ Actividad: Redacción de tu oferta y estructura de precios

UNIDAD V. Comunicación, objeciones y cierre + Estudio de caso

- **Conversaciones que convierten: lenguaje positivo y empático**
 - ✓ El tono que genera confianza
 - ✓ Técnica universal E.C.R.C.A. para manejo de objeciones
 - ✓ Objeciones de precio, tiempo y confianza
 - ✓ Señales de cierre natural y técnicas de cierre
 - ✓ Mentalidad consultiva vs. vendedor tradicional
 - ✓ Caso real completo: Camila y su ropa reciclada
 - ✓ Introducción a venta digital: redes sociales, WhatsApp Business, email marketing básico
 - ✓ Actividad: Plan de acción de 30 días y compromiso público

Metodología

Aprendizaje práctico: Cada concepto se aplica directamente a tu emprendimiento real.

Casos reales: Ejemplos de emprendedores argentinos en diferentes rubros (tortas personalizadas, ropa sostenible).

Herramientas descargables: Plantillas para avatar, guiones de objeciones, mapas de contactos y checklists.

Seguimiento personalizado: Feedback con el tutor en actividades clave y foros de intercambio.

Objetivos específicos

Al finalizar cada módulo, el participante será capaz de:

Módulo I: Transformar su mentalidad sobre las ventas, pasando del miedo y la resistencia a la confianza y naturalidad.

Módulo II: Aplicar un proceso estructurado de 5 etapas en todas sus interacciones de venta.

Módulo III: Identificar y conectar genuinamente con su cliente ideal mediante escucha activa.

Módulo IV: Crear ofertas claras con precios justos que comuniquen valor de manera irresistible.

Módulo V: Manejar objeciones como oportunidades, cerrar ventas naturalmente e implementar estrategias digitales básicas.

Perfil del egresado

Al finalizar el curso, el participante habrá logrado:

- **Mentalidad transformada:** De ver las ventas como "molestar" a entenderlas como "ayudar"
- **Proceso claro:** Dominio de las 5 etapas de venta con herramientas prácticas
- **Conexión genuina:** Habilidad para identificar y conectar con su cliente ideal
- **Ofertas irresistibles:** Capacidad de comunicar valor y justificar precios justos
- **Cierre natural:** Manejo de objeciones y técnicas de cierre consultivas
- **Preparación digital:** Conocimientos básicos para vender en canales digitales

Resultado esperado: Vender con confianza, naturalidad y propósito, generando relaciones duraderas con clientes que valoran genuinamente su propuesta.

Contacto y soporte

Mesa de ayuda: mesadeayuda.formar@gmail.com

Consultas técnicas: Disponible en el aula virtual

Soporte pedagógico: Chat con docente en cada módulo

Aprobación-Certificación

Aprobación: 100% de realización de las actividades previstas.

Certificación: Si completás el curso y la encuesta de calidad, recibirás un certificado de aprobación por parte del Secretaría de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Es MUY importante dejar en claro a todas las personas que se inscriban a este curso.

NO TIENEN PAGO DE AYUDA ECONOMICA.