

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

**CURSO DISEÑO DE STAND Y ESTRATEGIAS COMERCIALES PARA FERIAS**

---

En esta ficha podrás encontrar toda la información sobre el curso, esperamos que puedas realizarlo. Gracias por tu interés.

Información general



**Fecha de inicio:**  
01/08/2026



**Fecha de fin:**  
31/08/2026



**Duración en meses:**  
1



**Carga horaria total:**  
24

### Requisitos

Personas mayores de 18 años con perfil emprendedor que comercialicen productos o servicios, participen o deseen participar en ferias, exposiciones, mercados o eventos comerciales.

- Conexión a Internet estable.
- Disponer de PC, Notebook, Tablet o Celular.
- Tener un emprendimiento en marcha o una idea de negocio.
- Disponibilidad de 3 horas semanales para el curso.

### Modalidad

La modalidad el curso es AUTOGESTIONADA. A través del Aula virtual podrás acceder al material didáctico, podcast, actividades prácticas aplicadas y evaluaciones. Además del acceso permanente al aula todos los días durante las 24 hs. Sitio:

<https://formar.trabajo.gob.ar/>.

En cada módulo dispondrás de:

- Chat de consultas con el docente.
- Foro de intercambio con otros participantes.
- Actividades prácticas aplicadas a tu emprendimiento.

### Información de cursada

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



**Ministerio de  
Capital Humano**  
República Argentina

**Secretaría de Trabajo,  
Empleo y Seguridad Social**

**Sistema de Ingreso (usuario y contraseña):** Recibirás un email con los datos de Usuario y Contraseña para ingresar al Campus Virtual.

Cualquier problema al respecto deberás comunicarse a: [mesadeayuda.formar@gmail.com](mailto:mesadeayuda.formar@gmail.com)

## Contenidos básicos del curso

**Unidad I.** Introducción a las ferias: oportunidades y planificación inicial.

**Unidad II.** Planificación y diseño de un stand atractivo y funcional.

**Unidad III.** Gestión comercial: números, registros y herramientas para crecer.

**Unidad IV.** Atención al cliente, ventas y acciones post feria.

## Metodología

- Aprendizaje práctico.
- Casos reales.
- Herramientas descargables.
- Aplicación inmediata.

## Objetivos específicos

**Unidad I:** Identificar oportunidades comerciales y definir objetivos claros para participar en una feria.

**Unidad II:** Diseñar y organizar un stand atractivo, funcional y alineado con la identidad de su emprendimiento.

**Unidad III:** Registrar información comercial relevante y analizar resultados económicos básicos.

**Unidad IV:** Aplicar técnicas de atención al cliente, venta y seguimiento para fortalecer las relaciones comerciales.

## Que aprenderás en este curso

- Comprender el valor estratégico de las ferias.
- Planificar participaciones de manera profesional.
- Diseñar stands atractivos y funcionales.
- Mejorar la presentación de productos y servicios.
- Aplicar herramientas básicas de gestión comercial.
- Fortalecer habilidades de atención y venta.
- Evaluar resultados para mejorar futuras participaciones.



## Resultado esperado

Participar en ferias de manera planificada y profesional, utilizando el stand como herramienta de comunicación y venta.

## 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 Secretaria de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Este certificado lo podrás bajar del Portal Empleo <https://www.portalempleo.gob.ar>.

**IMPORTANTE: Este curso NO contempla  
el pago de ayuda económica a los participantes.**

