



Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas  
Jurídicas y Sociales

“2024 - 30 Años de la Consagración de la Autonomía Universitaria y 75 años de la Gratuidad de la Universidad”

Salta, 1 de julio de 2024

Res. CD – ECO N° 282 - 24

Expte. N°6464/24

**VISTO:**

La nota presentada por el Coordinador de Capacitación de la Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales de la Universidad Nacional de Salta, Contador/Licenciado Fernando Echazú Russo, mediante la cual solicita la **aprobación** del Curso de Extensión en “**El Arte de Vender: Técnicas de Ventas**” a cargo de Mg. Víctor Francisco Martínez, docente de la Universidad Nacional de Tucumán.

**CONSIDERANDO:**

Que la Universidad Nacional de Salta desde sus ideales fundacionales gestó el propósito de establecer espacios de generación de conocimientos comprometida con la sociedad desde una perspectiva latinoamericana, local y situada, y de esta manera se encaminó nuestro lema “Mi sabiduría viene de esta Tierra”.

Que la Facultad en su Plan Estratégico Institucional aprobado por Res. CD- ECO N°280/22, permite definir líneas políticas de acción para las diferentes áreas claves de la Gestión Universitaria.

Que el Plan Estratégico Institucional constituye un instrumento valioso que permite establecer las políticas institucionales e identifica en su Eje III: Gestión de Graduados.

Que esta actividad se enmarca dentro del PAT (Plan Anual de Trabajo) de la Coordinación de Capacitación aprobado por RES. CD- ECO N°121/24. En dicho plan esta Coordinación expresa la necesidad de que nuestra Facultad promueva la capacitación continua de los graduados en Ciencias Económicas, así como la articulación con las actividades de investigación y extensión que llevan adelante con nuestros graduados, de manera de facilitar la divulgación de los avances científicos - técnicos en todas las áreas que conforman el campo de actuación específicos de las carreras que se dictan en el ámbito de la Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales.





Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas  
Jurídicas y Sociales

**“2024 - 30 Años de la Consagración de la Autonomía Universitaria y 75 años de la Gratuidad de la Universidad”**

Res. CD – ECO N°

282 - 24

Expte. N° 6464/24

Que el Curso de Extensión “El arte de vender” cumple con lo establecido en la Res. CS N° 309/00 en su art 4, respecto de los requisitos solicitados para la presentación de Cursos de Extensión en el ámbito de la Universidad Nacional de Salta.

Que dicho curso está concebido como un espacio para el abordaje de conceptos asociados a la forma de vender y lograr buenos resultados. Es un curso eminentemente práctico, lleno de tips para el que trabaja en ventas, como también para aquel que no es vendedor de profesión. En muchas organizaciones, la labor de ventas está claramente definida y encuadrada en un sector, lo cierto es que todos vendemos, por lo tanto, este es un curso que seguramente será de gran utilidad para muchos, más allá de que trabajen o no en áreas comerciales.

Que el curso de capacitación prevé abordar la siguiente temática:

- ✓ Características del vendedor profesional
- ✓ Los fundamentos del desarrollo comercial
- ✓ El proceso de ventas paso a paso
- ✓ Neuroventas

Que el Mg. Víctor Francisco Martínez, docente de la Universidad Nacional de Tucumán, cuyo curriculum rola de fs.5 a 8, del expediente de referencia.

Que el evento estará destinado a graduados: Licenciados en Administración, Contadores Públicos Nacionales y Licenciados en Economía de la Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales de la UNSa, Docentes y Alumnos Avanzados de esta unidad académica.

Que tomó intervención la Secretaria de Investigación y Extensión y la Dirección de Posgrados y Recursos Propios.

Que a fs. 24 obra Dictamen N° 11/24 de la Comisión de Hacienda y Presupuesto, aconseja aprobar el presupuesto del Curso de Extensión en “El Arte de Vender: Técnicas de Ventas”.





Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas  
Jurídicas y Sociales

**"2024 - 30 Años de la Consagración de la Autonomía Universitaria y 75 años de la Gratuidad de la Universidad"**

Res. CD – ECO N° 282-24

Expte. N° 6464/24

Que a fs. 20 obra Dictamen N° 60/24 de la Comisión de Posgrado y Extensión Universitaria, aconseja aprobar el Curso de Extensión en "El Arte de Vender: Técnicas de Ventas".

Lo resuelto por el Consejo Directivo en Reunión Extraordinaria N° 04/2024 celebrada de manera presencial el día 25/06/24, resolvió aprobar los Despacho N° 11/24 de la Comisión de Hacienda y Presupuesto y N°60/24 de la Comisión de Posgrado y Extensión Universitaria.

**POR ELLO:**

En el uso de las atribuciones que le son propia

**EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,**

**JURÍDICAS Y SOCIALES**

**RESUELVE**

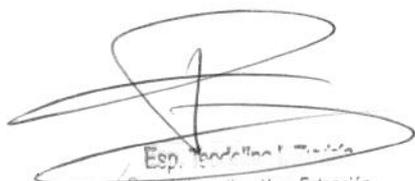
**Artículo 1°: Tener por aprobado** el Curso de Extensión en "El Arte de Vender: Técnicas de Ventas" a cargo de Mg. Víctor Francisco Martínez, cuyo programa se incluye como anexo de la presente resolución.

**Artículo 2°: Aprobar** el presupuesto y aranceles detallados en el anexo II.

**Artículo 3°: Delegar** al Coordinador de Capacitación, Cr/Lic. Fernando Echazú Russo con el responsable del proyecto elaborar el cronograma para la realización del mismo.

**Artículo 4°: Notifíquese al Mg.** Víctor Francisco Martínez, Coordinador de Capacitación, Cr/Lic. Fernando Echazú Russo, a la Secretaria de Investigación y Extensión, a la Secretaria de Asuntos Académicos, a la Secretaria de Asuntos Institucionales y Administrativos de la Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales de la Universidad Nacional de Salta, y demás interesados para su razón y demás efectos.

FER/MJGC

  
Esp. Fernando Echazú Russo  
Sec. de Investigación y Extensión  
Fac. de Cs. Económicas, Jcs. y Soc. - Unsa



  
Mg. ANGÉLICA ELVIRA ASTORGA  
VICE DECANA  
Fac. de Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNSA



Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas  
Jurídicas y Sociales

"2024 - 30 Años de la Consagración de la Autonomía Universitaria y 75 años de la Gratuidad de la Universidad"

ANEXO I (Res. CD- ECO N° 282 - 24)

**1. TÍTULO DEL CURSO:**

El Arte de Vender

**2. UNIDAD ACADEMICA:**

Facultad de Ciencias Económicas

**3. RESPONSABLE DE LA PROPUESTA FORMATIVA:**

Apellido y Nombre: Martínez, Víctor Francisco

Teléfono: 381-5849391

E-mail: victormartinez@face.unt.edu.ar

**4. FUNDAMENTACIÓN DE LA PROPUESTA (FINES):**

Sin ventas no hay negocio.

Una frase muchas veces escuchada por todos, y realmente cierta, que nos muestra la importancia que tienen las ventas. Sin embargo, pese esto, muchas veces no estamos lo debidamente preparados para realizar buenas ventas, o lo que es lo mismo, para mantener y hacer crecer nuestro negocio.

Casi toda la riqueza que existe en la actualidad se crea con una venta. Con vendedor haciendo bien su trabajo.

Cuando uno va a cerrar una venta, solo pueden pasar dos cosas: triunfa o fracasa. Desde ya que todos queremos triunfar, pero son pocos los que lo consiguen.

Vender no es sencillo, requiere preparación. No importa lo elocuente o apasionado que uno sea como persona, no importa lo amigable de una sonrisa, o tener una agradable personalidad, si uno no es capaz de cerrar una venta.

El curso El Arte de Vender: Técnicas de Ventas, buscará proporcionar al asistente técnicas muy concretas para transformar su forma de vender y lograr buenos resultados. Es un curso eminentemente práctico, lleno de tips para el que trabaja en ventas, pero también para aquel que no es vendedor de profesión.

Si bien, en muchas organizaciones, la labor de ventas está claramente definida y encuadrada en un sector, lo cierto es que todos vendemos, por lo tanto, este es un curso





Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas  
Jurídicas y Sociales

**“2024 - 30 Años de la Consagración de la Autonomía Universitaria y 75 años de la Gratuidad de la Universidad”**

282-24

que seguramente será de gran utilidad para muchos, más allá de que trabajen o no en áreas comerciales.

El mayor error que uno puede cometer es pensar que trabaja para otros. Cada uno de nosotros trabaja para sí mismo, somos los presidentes de nuestra corporación personal y debemos vender nuestros servicios al mercado laboral, el cuál los comprará, si sabemos ofrecerlos adecuadamente.

Si somos empleados, ofrecemos nuestras ideas, a nuestros pares y superiores, con lo cuál nuevamente estamos vendiendo, y si tenemos gente a cargo, al margen de que ellos deben obedecernos por una cuestión jerárquica, procuramos venderles nuestros proyectos para que se sumen, para que se motiven.

Si trabajamos de forma independiente, con mayor razón es importante saber vender.

Como puede verse, la venta está 100% alrededor nuestro, por ende, es imperativo saber vender.

**5. OBJETIVOS:**

- Mostrar las competencias necesarias para ser un vendedor profesional.
- Brindar herramientas de ventas concretas que mejoren la gestión comercial.
- Enseñar técnicas de cierre adaptadas a diferentes contextos, clientes y realidades.

**6. MODALIDAD - DÍAS Y HORARIOS DE CURSADO:**

A convenir, pudiendo ser presencial o virtual.

En cualquiera de los casos, se proponen 4 jornadas de 3 horas de duración cada (una por semana).

Inclusive, podría ser una modalidad mixta, una de dichas jornadas podría ser presencial, preferentemente la primera o la última, y las restantes podrían ser virtuales.

**7. CONTENIDOS:**

**Características del vendedor profesional**

- El vendedor como persona. Los principales temores que enfrenta.
- El vendedor como integrante de un equipo de ventas.
- Las expectativas del vendedor respecto a su empresa y su equipo.





Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas  
Jurídicas y Sociales

"2024 - 30 Años de la Consagración de la Autonomía Universitaria y 75 años de la Gratuidad de la Universidad"

282-24

- La personalidad del vendedor.

**Los fundamentos del desarrollo comercial**

- Mi cliente ideal.
- Benchmarking competitivo.
- Cuánto vale mi cliente. El modelo de Timmons.
- Conseguir y mantener clientes.
- El camino de la tracción.
- El embudo de ventas.
- El camino de la conversión. Call to action.
- La fábrica de clientes.

**El proceso de ventas paso a paso**

- Conocimiento del producto.
- Determinación de los clientes potenciales.
- Identificación de las Necesidades.
- Argumentos de ventas y manejo de las Objeciones.
- Cierre de ventas.
- Posventa.

**Algo sobre neuroventas**

- La psicología del cierre.
- Estar siempre preparado.
- Qué le gusta escuchar a la mente
- Lo que más fideliza.
- El poder de las historias
- Algunos neurotips para ventas.

8. **CARGA HORARIA: 12 horas**





Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas  
Jurídicas y Sociales

“2024 - 30 Años de la Consagración de la Autonomía Universitaria y 75 años de la Gratuidad de la Universidad”

#### 9. METODOLOGÍA DE DICTADO:

Se presentarán los aspectos conceptuales fundamentales, los que luego serán contrastados con la experiencia personal y profesional de los participantes.

Se promoverá la utilización de técnicas que prioricen la dinámica de grupo, alternando exposiciones, discusión de casos, videos y otras estrategias de dinamización.

El curso procura ser eminentemente práctico, con lo que se trabaja con la filosofía learning by doing (aprender haciendo) y con técnicas de aula invertida.

#### 10. SISTEMA DE EVALUACIÓN

Por tratarse de un curso de extensión, el mismo no cuenta con un sistema de evaluación hacia los alumnos.

#### 11. CONOCIMIENTOS PREVIOS NECESARIOS:

Por las características del curso, no se requieren conocimientos previos.

#### 12. EQUIPO DOCENTE:

Apellido y Nombre: Martínez, Victor Francisco (se adjunta CV)

#### 13. DESTINATARIOS:

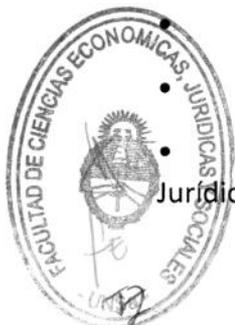
- Graduados de la Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales de la UNSA: Licenciados en Administración de Empresas, Contadores Públicos Nacionales, Licenciados en Economía.
- Otros profesionales interesados en el mundo de las ventas.
- Estudiantes universitarios en general.
- Público en general.

#### 14. PRESUPUESTO Y ARANCELES:

En base a:

30 asistentes

- Valor hora docente (el que reconoce FACPCE)
- Arancel para los alumnos, el que determine la Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales de la UNSA





Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas  
Jurídicas y Sociales

282-24

“2024 - 30 Años de la Consagración de la Autonomía Universitaria y 75 años de la Gratuidad de la Universidad”

## 15. BIBLIOGRAFÍA:

- Yuran Bonilla. Cómo hacer un cierre de ventas exitoso y profesional. Alliance. 2018.
- Jurgen Klaric. Véndele a la mente, no a la gente. BIIA International Publishing. 2016.
- Ash Maurya. Scaling Lean. Penguin Random House LLC. New York. 2016.
- Jose Cortizo y Jordi Ordoñez. Dominando el embudo de ventas en el ecommerce. Brainsins. 2014.
- Manuel Sbdar. La Guita se hace Laburando. Ediciones Gránica. 2013.
- Mariana Elizabeth Navarro Mejía. Técnicas de Ventas. Red Tercer Milenio. México. 2012.
- Alejandro Pagliari. El Libro Maestro de los Guiones de Ventas. ICIME. 2010.
- Todd Duncan. Ventas de Alta Confiabilidad. Grupo Nelson. México. 2008.
- Brian Tracy. El Arte de cerrar la Venta. Grupo Nelson. México. 2007.
- Jeffry Timmons. New Venture Creation. Entrepreneurship for the 21 st century. Dinámica. 1999.
- Nestor Braidot. Comunicación Relacional en Ventas. Fundación OSDE. 1997.
- Don Sheehan. Cállese y Venda. Grupo Editorial Norma. Buenos Aires. 1991.

fo  
12

  
Esp. Teodilina I. Zúñiga  
Sec. de Investigación y Extensión  
Fac. de Cs. Económicas, Jcs. y Soc. - UNSa



  
Mg. ANGÉLICA ELVIRA ASTORGA  
VICE DECANA  
Fac. de Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNSa



Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas  
Jurídicas y Sociales

**"2024 - 30 Años de la Consagración de la Autonomía Universitaria y 75 años de la Gratuidad de la Universidad"**

ANEXO II (Res. CD- ECO N° 2812 - 24

**Cuadro de ingresos y costos del Curso de Extensión "El Arte de Vender"**

PRESUPUESTO DEL CURSO DE EXTENSIÓN " EL ARTE DE VENDER"				
cod.	INGRESOS	IMPORTE	DETALLE	TOTAL (\$)
1	Arancel de Inscripción		Cantidad de Alumnos	
	Arancel General	10000	20	200.000
	Arancel Graduados (1/2 Beca)	5000	4	20.000
	Arancel Docentes (1/2 Beca)	5000	4	20.000
	Arancel Pers. No Docente (1/2 Beca)	5000	4	20.000
	Estudiante Beca completa	0	4	0
	<b>TOTAL ALUMNOS</b>		<b>36</b>	
	<b>TOTAL DE INGRESOS NETOS PARA AFRONTAR EGRESOS</b>			<b>260.000</b>
PARTIMPUT	EGRESOS			
3-4-5	PAGO A PROFESORES		CLASES= \$10.000 LA HORA	
1	CLASES = 12 Hs. Releg*	10000	12	120.000
3-7-1	TRASLADOS		VIAJES + IMPREVISTOS	0
1	VIAJES AEREOS		CANT VUELOS*PRECIO ESTIMADO	0
2	IMPREVISTOS GENERALES		VALOR ESTIMADO	0
3-4-7	HOTEL		CANT DE DÍAS DE HOTEL* PRECIO EST.	0
3-9-9	REFRIGERIOS		CANT DE SERV*CANT ALUMNOS*PRECIO	0
3-4-4	HONORARIOS DEL COORDINADOR			0
1	COORDINADOR		HONORARIOS * CANT CUOTAS	0
	GASTOS VARIOS		SUMA DE GASTOS	10.000
2-9-2	LIBRERÍA	10000		10.000
3-1-5	CORREO			
3-2-1	ESTACIONAMIENTO			
3-5-1	REMIS			
2-9-2	Art Librería - Tripticos			
3-5-3	FOTOCOPIADORA			
3-8-3	Tasas - Gastos Bancarios			
2-9-3	Pilas			
3-1-4	CORREO - Encomienda			
2-9-4	Vajilla			
3-5-5	Comisión + I.V.A. por Depósitos de 3eros			
2-5-6	Gtos de combustible			
2-5-8	Utencillos Plasticos			
2-3-9	Papel - Servilleta			
3-3-9	SERV. MAESTRANZA			
3-6-0	PUBLICIDAD		VALOR ESTIMADO	40.000
	<b>SUBTOTAL EGRESOS</b>			<b>180.000</b>
	10% FACULTAD EJECUTADO		APORTES REALIZADOS A LA FAC.	26.000
	<b>TOTAL DE EGRESOS</b>		<b>EGRESOS + APORTES</b>	<b>206.000</b>
	SUPERÁVIT			54.000
	<b>PUNTO DE EQUILIBRIO =</b>		CANTIDAD DE ALUMNOS CON ARANCEL GENERAL	20
			CANTIDAD DE ALUMNOS CON MEDIA BECA	12
			CANTIDAD DE ALUMNOS CON BECA COMPLETA	4
			<b>TOTAL</b>	<b>36</b>
	Sólo se habilita el curso con un numero de inscriptos superior al punto de equilibrio			
*	Clases sincrónicas: 4 clases de 3hs. cada una	4	3	12
	Clases asincrónicas: en campus UNSa aula Moodle			0
	<b>TOTAL</b>			<b>12</b>

*te*  
Esp. Teodolina I. ...  
Sec. de Investigación y Extensión  
Fac. de Cs. Económicas, Jur. y Soc. - UNSa



Mg. ANGÉLICA ELVIRA ASTORGA  
VICE DECAN  
Fac. de Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNSa