



Salta, 02 JUN 2025

RESOLUCIÓN DECECO Nº 422-25

EXPEDIENTE Nº 6160/25

V I S T O: La nota presentada por el Profesor Titular, Lic. Adrián DIB CHAGRA, mediante la cual propone el dictado durante el primer cuatrimestre de 2025 del Seminario de Actualización bajo el título "Técnicas de venta: estrategias para potenciar el éxito profesional", para alumnos de la carrera Licenciatura en Administración, Plan de Estudios 2003, que tengan regularizada Comercialización I, de Sede Salta, y;

CONSIDERANDO:

Que la normativa a seguir para el dictado de Seminarios de Actualización es establecida por la Resolución CD-ECO Nº 399/07, que reglamenta los mismos.

Que los fundamentos del presente seminario es que los cursantes:

- Adquieran conocimientos específicos sobre el proceso de venta personal.
- Incorporen técnicas y herramientas que maximicen las probabilidades de éxito en cada etapa de dicho proceso.
- Desarrollen habilidades para manejar exitosamente los conflictos de la actividad.
- Aprendan a identificar las verdaderas necesidades del comprador.
- Adquieran habilidades vinculadas con el cierre de ventas mediante simulaciones.
- Valoren la importancia de asumir la tarea de venta con profesionalismo

Que a fs. 8 del expediente de referencia, obra Despacho de la Comisión de Docencia, con fecha 24.04.25, con dictamen favorable.

Que por Resolución Nº 420/00 y su modificatoria la Resolución Nº 718/02, el Consejo Directivo delega en el Señor Decano de la Facultad, la aprobación de Programas Analíticos y de Examen, Bibliografía, Régimen de Promoción, trámite de Equivalencias y Seminarios de Actualización que cuenten con dictamen favorable de la Comisión de Docencia.

POR ELLO: en uso de las atribuciones que le son propias;

LA DECANA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
JURÍDICAS Y SOCIALES
RESUELVE:

ARTÍCULO 1º- APROBAR la propuesta, presentada por el Profesor Titular, Lic. Adrián DIB CHAGRA, mediante la cual propone el dictado durante el primer cuatrimestre de 2025 del Seminario de Actualización bajo el título "Técnicas de venta: estrategias para potenciar el éxito profesional", para alumnos de la carrera Licenciatura en Administración, Plan de Estudios 2003, que tengan regularizada la asignatura Comercialización I, de Sede Salta, cuyas especificaciones obran en el Anexo de la presente Resolución.

ARTÍCULO 2º- HÁGASE SABER al Director del Departamento Docente de Administración de Empresas, al Profesor Adrián DIB CHAGRA, a las Direcciones General Académica, de Alumnos e Informática, al C.E.U.C.E, y demás interesados para su toma de razón y demás efectos.

ahl/lc

Cra. María Rosa Panza de Miller
Secretaría de As. Académicos
Fac. Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNSa.



Cra. MARIA ALEJANDRA NAVAS
VICEDECANA

Fac. Cs. Económicas, Jurídicas y Sociales - U.N.Sa.



ANEXO 422-25

SEMINARIO DE ACTUALIZACION "Técnicas de venta: estrategias para potenciar el éxito profesional"

Fundamentos

La conveniencia de que los cursantes:

- Adquieran conocimientos específicos sobre el proceso de venta personal.
- Incorporen técnicas y herramientas que maximicen las probabilidades de éxito en cada etapa de dicho proceso.
- Desarrollen habilidades para manejar exitosamente los conflictos de la actividad.
- Aprendan a identificar las verdaderas necesidades del comprador.
- Adquieran habilidades vinculadas con el cierre de ventas mediante simulaciones.
- Valoren la importancia de asumir la tarea de venta con profesionalismo.

Contenidos

1. Introducción a las técnicas de venta. El proceso de venta.
2. Gestión de conflictos. Tipos de clientes y sus características.
3. Objeciones. Clasificación de objeciones. Técnicas para rebatirlas.
4. El cierre, identificación de señales de cierre. Técnicas de cierre.
5. Negociación en ventas.

Carga horaria y fecha de dictado

Seis horas, distribuidas en tres sesiones de dos horas cada una, durante el mes de junio de 2025, en horario a convenir con los inscriptos.

Docentes

Lic. José Miguel Herrera Bauab, Prof. Lic. Graciela Paola Róvere

Destinatarios

Alumnos de la Licenciatura en Administración, con Comercialización I regularizada. Cupo: 30 asistentes.

Sistema de dictado y forma de evaluación

Dictado a través de clases magistrales, ejercicios individuales y grupales, y simulación de situaciones típicas.

Aprobación con asistencia a las tres clases previstas en el programa, participación en actividades prácticas y superación de un cuestionario escrito, teórico-práctico

Cra. María Rosa Panza de Miller
Secretaria de As. Académicos
Fac. Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNSa.



Cra. MARIA ALEJANDRA NAVAS
VICEDECANA
Fac. Cs. Económicas, Jurídicas y Sociales - U.N.Sa.