



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional Reconquista



Reconquista, 09 JUN 2025

VISTO la solicitud presentada para que se autorice el dictado del curso “Cierre de Ventas con Inteligencia Artificial” por la Facultad Regional Reconquista (FRRQ), y

CONSIDERANDO

Que es parte de la misión de la Universidad inserta en el medio brindar respuestas a las necesidades de capacitación continua de la comunidad en general.

Que las actividades de capacitación se deben estructurar de acuerdo con lo estipulado en las reglamentaciones vigentes.

Que el dictado de la medida se hace en uso de las atribuciones otorgadas por el Estatuto Universitario.

Por ello,

EL DECANO DE LA FACULTAD REGIONAL RECONQUISTA

AD REFERENDUM DEL CONSEJO DIRECTIVO

RESUELVE:

ARTÍCULO 1º.- Aprobar el dictado del curso “Cierre de Ventas con Inteligencia Artificial” por la FRRQ, según se detalla en el Anexo.

ARTÍCULO 2º.- Registrese. Comuníquese y Archívese.

RESOLUCIÓN N° 347 / 2025

FRRQ
LSV
DER
BEM

Ing. BRIAN MOSCHEN
DECANO

Ing. DAVID RUIZ
Secretario de Extensión
Universitaria



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional Reconquista



ANEXO

Res del Dec. N° 347/2025

1. DENOMINACIÓN DE LA CERTIFICACIÓN

Cierre de Ventas con Inteligencia Artificial

2. DEPARTAMENTO RESPONSABLE

Secretaría Administrativa - Secretaría de Extensión Universitaria

3. DURACIÓN

6 meses.

4. CARGA HORARIA

- 10 horas de contenido *on demand*
- 2 horas de mentorías semanales (en vivo)
- 5 horas adicionales de contenido extra y recursos complementarios

5. CUPO

30 personas mínimo, 500 personas máximo.

6. DESTINATARIOS DEL CURSO

El curso está dirigido a:

- Vendedores que buscan profesionalizar sus cierres y escalar resultados.
- Freelancers, consultores y emprendedores que quieren cerrar propuestas con mayor eficacia.
- Dueños de negocio que desean independizar su proceso de ventas.
- Personas sin experiencia en ventas que desean aprender desde cero.
- Líderes comerciales que necesitan formar y alinear equipos de ventas.

Se requiere:

- Interés en ventas, comunicación y liderazgo.
- Actitud proactiva y voluntad de implementar estrategias prácticas.
- No se requieren conocimientos previos en IA ni experiencia comercial.

7. CERTIFICACIONES A OTORGAR

De aprobación.



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional Reconquista



8. DOCENTES A CARGO

Sebastián Díaz

- Coach formador y creador del método DOC®
- Especialista en liderazgo, neuroventas y ventas con inteligencia artificial.
- Consultor, speaker y director de equipos comerciales en LATAM.
- Creador de múltiples programas certificados por UTN.

Equipo de Marketing Leaks

Coproductores del curso.

Responsables también de la Diplomatura en Marketing Digital certificada por UTN.

Equipo multidisciplinario en marketing, ventas y automatización con IA.

9. ARANCEL DEL CURSO

Precio por confirmar

10. FINANCIACIÓN

A determinar

11. FUNDAMENTACIÓN

El mundo de las ventas está cambiando. Hoy, cerrar ventas no solo depende del talento personal, sino del uso estratégico de la tecnología, la mentalidad y los procesos optimizados.

Este curso propone una formación integral en ventas basada en tres pilares: mentalidad, estrategia y tecnología. A través del método DOC® (Descubrimiento – Oferta – Cierre), se enseña a dominar el proceso comercial completo con acompañamiento humano y apoyo de inteligencia artificial.

El curso ofrece herramientas reales, ejercicios prácticos, coaching grupal, y un ecosistema de recursos que transforman al estudiante en un cerrador profesional.

12. OBJETIVOS

- Convertir a los participantes en profesionales de ventas mediante una metodología replicable.
- Enseñar técnicas avanzadas de cierre, prospección y manejo de objeciones.
- Formar líderes de equipos comerciales orientados a resultados.
- Desarrollar mentalidad ganadora y comunicación persuasiva.
- Implementar IA en procesos comerciales con herramientas prácticas.
- Generar resultados medibles desde las primeras semanas del cursado.



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional Reconquista



13. CONTENIDOS

Contenido On Demand:

- Mentalidad Ganadora
- Método DOC®: Descubrimiento, Oferta y Cierre
- Prospección & Apertura
- Cualificación & Presentación
- Cierres de Transición & Finales
- Propuesta Irresistible & Seguimiento
- ChatGPT para Ventas: cómo programar tu propio asistente comercial
- Automatización con IA: herramientas y scripts
- Liderazgo Comercial

Bonos:

- Elige Clientes que Compren
- Tráfico y generación de leads
- Plan de Contenidos para ventas en redes
- Masterclass: Guion Infalible para Videollamadas
- GPT Comercial exclusivo configurado

14. METODOLOGÍA DE ESTUDIO

Teórico / Práctico

- Videos grabados, recursos descargables, guías paso a paso
- Mentorías grupales en vivo
- Comunidad activa de práctica y networking
- Simulaciones de ventas con feedback

15. MODALIDAD

Virtual.

16. INSTANCIAS DE EVALUACIÓN DURANTE EL CURSADO

- Autoevaluación: 20 preguntas en formato de opción múltiple.

17. REQUISITOS DE APROBACIÓN DEL CURSO

- 100% del contenido on demand visualizado
- Aprobación de autoevaluación con un 60% (modalidad *multiple choice*)
- Entrega de un manual de ventas personalizado con aplicación práctica del método



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional Reconquista



18. CRONOGRAMA ESTIMATIVO

- 9 módulos *on demand* (10 horas)
- 4 bonos *on demand* (5 horas)
- 1 mentoría semanal en vivo durante 6 meses (48 horas)

19. INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTOS NECESARIOS

El formato online no requiere infraestructura adicional por parte de la institución.

El curso se ejecuta íntegramente en plataforma digital CERTIFYI, con acceso a grabaciones, recursos y mentorías.

20. MATERIAL ADJUNTO

- Libros y PDFs sobre neuroventas, IA y liderazgo
- Scripts de ventas y guiones descargables
- Plantillas para seguimiento y prospección
- Grupo privado de comunidad de *closers*
- Asistente comercial GPT exclusivo listo para usar
- *Masterclass* de videollamadas