

Agile Sales Design:
*Innovación y Agilidad
en el mundo comercial*

VIRTUAL

Agile Sales Design:

Innovación y Agilidad en el mundo comercial

Acerca del programa

La mirada “customer-centric” es uno de los principios de cualquier curso relacionado con marketing o ventas en la actualidad. El centro en el consumidor es una de las pocas seguridades en un mundo incierto (de VUCA a TUNA, de TUNA a BANI...). En un entorno competitivo es necesario ir un paso más allá: del consumidor al “ser humano”. Claro... “no tengo dudas de que mi consumidor es una persona”. Entonces, ¿por qué lo estandarizamos hasta reducirlo a un personaje ideal?

El objetivo del curso es incorporar distintas miradas y herramientas, principalmente las que proponen las metodologías ágiles como el Design Thinking o el Lean Start up, con una perspectiva fresca y centro puesto en las personas, en la experimentación y en la mejora continua. El valor del aprendizaje y del trabajo en equipo requieren también nuevos formatos de organización y el desafío de un nuevo liderazgo que pueda convivir con la cultura tradicional y con esa experimentación y el espíritu intraemprendedor.

Mauro Porcini, Chief creative Officer de Pepsico, uno de los responsables del crecimiento de la compañía en la última década escribió un libro cuyo título ilustra esta propuesta: *The Human Side of Innovation. The Power of People in Love with People.*

En este ciclo nos sumergiremos en el espíritu de las metodologías ágiles y en su mindset, con los individuos como centro; trabajaremos en “modo empatía” para tener una visión renovada de la realidad y formular nuevas preguntas, en un marco creativo con la creación de valor para nuestros clientes y para la compañía como centro.

¿Por qué me compran? ¿Qué quieren mis clientes? ¿Qué les preocupa realmente?

Inicio: Septiembre 2025

Finalización: Octubre 2025

Clases: miércoles, de 19 a 22 hs.

¿Por qué elegir Educación Ejecutiva en UADE Business School?

- Respaldo de la Fundación UADE.
- Más de 60 años enseñando gestión de negocios.
- Más de 30 años en la capacitación de líderes y ejecutivos.
- Enseñanza orientada a la aplicación de conceptos en el ámbito profesional.
- Contenidos actualizados según las últimas tendencias y el desarrollo de mejores prácticas del mercado.
- Toma de decisiones gerenciales utilizando el método del caso.
- Interacción permanente entre docentes y participantes, enriqueciendo así la experiencia de capacitación.
- Docentes con vasta trayectoria profesional y gerencial.
- Infraestructura tecnológica de primer nivel.

Nuestros Valores y Competencias

- Trabajo en Equipo.
- Integración.
- Empoderamiento.
- Responsabilidad Social.
- Transformación de la Realidad.
- Gestión del Cambio.
- Creación de Valor
- Innovación.
- Liderazgo.
- Proactividad.
- Flexibilidad.
- Actualización.
- Toma de Decisiones.
- Emprendedurismo.

¿Qué beneficios ofrece este Programa?

- Mejorar el perfil profesional.
- Obtener herramientas para alcanzar el siguiente nivel en la organización.
- Superarse personal y laboralmente.
- Apalancar el crecimiento.
- Alcanzar nuevos desafíos, proyectos y responsabilidades.
- Desarrollar el potencial creativo e innovador..

Objetivos del Programa

- Conocer los principios de las Metodologías Ágiles.
- Adquirir su mindset.
- Trabajar sobre la práctica específica de ventas.
- Desarrollar habilidades blandas relacionadas con estos procesos.
- Plantear las nuevas herramientas como una evolución de la organización.
- Analizar los modelos de trabajo actuales de los participantes.
- Incorporar herramientas específicas como Design Thinking.
- Trabajar sobre habilidades específicas como la creatividad y la capacidad de innovar.
- Reflexionar sobre las implicancias en el modelo de liderazgo y la cultura.
- Lograr una perspectiva innovadora que permita identificar nuevas oportunidades.
- Trabajar sobre los mecanismos de pensamiento, sesgos y supuestos.

Destinatarios

- Referentes, mandos medios y equipos que trabajan en áreas de ventas.
- Miembros de áreas de la compañía que representan asociaciones clave en el proceso de ventas y en la generación de la propuesta de valor de la compañía.
- No es necesario conocimientos avanzados en tecnología o sistemas.

Metodología de enseñanza

- a) Clases sincrónicas semanales con TEAMS, de 3 horas.
- b) Foros de análisis y debate colaborativo de temas (puede ser individual o grupal).
- c) Trabajo en Equipo con transferencia al contexto puesto/área/ organización/ sector/industria.
- d) Lectura de capítulos de libros, artículos de publicaciones de negocios y notas técnicas.

Plan de estudio

Unidad 1: Introducción

- Modelización.
- Comprensión de la realidad.
- System Thinking.
- Visual thinking.
- Modelos centrados en el consumidor y en las personas.

Unidad 2: Herramientas

- Introducción a las metodologías ágiles.
- Diseño de la propuesta de valor.
- USP.
- Design Thinking.
- Lean Start up.

Unidad 3: Design thinking aplicado a ventas

- Modelos de ventas tradicionales.
- Observar y definir el roadmap de ventas.
- Ideación: aplicación de técnicas.
- Técnicas de prototipado. Definición de hipótesis. KPIS.
- Técnicas de testeo.
- Iteración.

Cuerpo docente



MARIO BRAGA

MBA en Marketing, Economista.

Amplia experiencia regional en marketing y consultoría centrada en innovación en sectores como tecnología, servicios y consumo masivo como BDO, Natura Latin America y Microsoft Latam, así como en pequeñas y medianas empresas. Experiencia previa: MS&L/ Publicis Groupe, Grupo Clarín, BCRA.

Profesor de posgrado y maestría en UADE Business school, UDE (Uruguay), IES abroad, entre otros.

Requisitos de Admisión

- Completar la solicitud de Admisión.
- Presentar Currículum Vitae.
- Entrevista de admisión, en caso de ser requerida.

Condiciones de Evaluación y Certificación

Quienes cumplan con el 75% de asistencia al programa recibirán su certificado de Participación.

Valor y forma de pago del programa

Consultar en:



posgrados@uade.edu.ar



11 6210-4814

Cursos y programas que no constituyen carreras de posgrado en los términos del Art. 39 de la Ley de Educación Superior N° 24.521 y de la Resolución Ministerial 160/11.

La Universidad se reserva el derecho de realizar los cambios que considere necesarios respecto de fechas, docentes y aranceles.





UADE BUSINESS SCHOOL



Lima 757 / Libertad 1340 (CABA)



uade.edu.ar/sites/business-school/capitacion-ejecutiva/

