



PROGRAMA Herramientas para comerciales

Optimizá tu gestión comercial en las industrias estratégicas de Oil & Gas y Minería. Aprendé a negociar, prever ventas, analizar datos y comunicar tu propuesta técnica con impacto.



Del 11 de agosto al 01 de octubre



Horario de 09:00 a 12:00 hs



6 Módulos temáticos | Total: 36 hs.



12 encuentros virtuales

| Perfil del participante

El programa está diseñado para gerentes comerciales, ejecutivos de ventas, asistentes comerciales o líderes que deseen formarse con una visión comercial y de desarrollo de negocios B2B, con target en la industria del petróleo y minera.

| Objetivos

- Actualizar y dotar de nuevas herramientas a los responsables de la gestión de ventas y comerciales de las empresas PyMEs industriales de Oil & Gas y minería.
- Abordar, desde una prospección integral y actualizada, el proceso de venta consultiva bajo los nuevos enfoques de la gestión comercial centrada en el cliente.
- Trabajar a través de un formato taller, el repaso de nuevos paradigmas y estrategias comerciales aplicados al canal B2B de la industria.

| Metodología

El programa se desarrolla en un entorno participativo y dinámico, donde el aprendizaje se fortalece a través del intercambio de experiencias reales y el trabajo cooperativo. Se integran herramientas clave mediante sesiones online sincrónicas con espacios para desarrollar habilidades de storytelling, análisis de casos, ejercicios en subgrupos y dinámicas de role-playing orientadas a la resolución de conflictos y la negociación.



Programa y Contenido

MÓDULO 1 | VENTAS B2B E INTELIGENCIA COMERCIAL

Lunes 11 y miércoles 13 de agosto - 09:00 a 12:00 hs.

Encuentro 1: Las ventas B2B en el sector Oil&Gas

Encuentro 2: Inteligencia Comercial aplicada a ventas técnicas y complejas

¿Qué temas vamos a abordar?

- Storytelling: el poder de las historias a la hora de vender. Narrativa, Historias y Conversaciones.
- Introducción al proceso de ventas B2B.
- Comparativa con ventas consultivas. Indicadores de gestión comercial.
- Evolución de paradigmas. Segmentación del cliente industrial.
- Profundización en cadena de valor en Oil & Gas.
- Actores y responsabilidades en el ciclo comercial.
- Procesos de contratación.
- Gestión de conflictos.
- Casos de trazabilidad comercial.

MÓDULO 2 | CUSTOMER CENTRIC MANAGEMENT

Miércoles 20 y jueves 21 de agosto - 09:00 a 12:00 hs.

Encuentro 1: Customer Centricity & Journey Mapping

Encuentro 2: Casos de gestión comercial centrada en el cliente

¿Qué temas vamos a abordar?

- Creación de buyer personas y análisis de pain/gain points.
- Mapeo del Customer Journey y Jobs to be Done.
- Desarrollo de Value Proposition Canvas y Product Market Fit.
- Segmentación de prospectos y estrategias para LinkedIn.
- Mejores prácticas en E-Mail Marketing y narrativas comerciales.
- Técnicas de Growth Hacking y herramientas digitales útiles.
- Implementación de automatización e investigación de mercado.
- Construcción de relaciones con prospectos y planificación de contenido.
- Creación de lead magnet, secuencia de goteo y Entry Offer.
- Prompts y herramientas para aplicar la IA en el proceso de venta industrial.

MÓDULO 3 | DRIVERS DEL COMPRADOR OIL & GAS y MINERO

Lunes 25 y miércoles 27 de agosto - 09:00 a 12:00 hs.

Encuentro 1: Análisis de los drivers del comprador corporativo en sectores críticos

Encuentro 2: Subastas electrónicas y su impacto en la toma de decisiones de compra



¿Qué temas vamos a abordar?

- Introducción al abastecimiento estratégico.
- Roles del comprador.
- Variables de segmentación.
- TCO. Contratos. Compliance.
- Ejemplos y casos del sector.
- Proceso P2P.
- Precalificación de proveedores. Auditorías.
- Herramientas de soporte. Tableros de comando.
- Casos por categoría. Juego de roles comprador-proveedor.

MÓDULO 4 | FORECAST & PLANIFICACIÓN COMERCIAL

Lunes 01 y Miércoles 03 de septiembre – 09:00 a 12:00 hs.

Encuentro 1: Forecasting y métricas comerciales

Encuentro 2: Herramientas de planificación y casos aplicados

¿Qué temas vamos a abordar?

- Gestión de datos: Definición de unidades de análisis. Definición de variables.
- Conformación de tabla de datos. Clusterización (racionalización de unidades de análisis). Métodos de recopilación y registro.
- Métodos cuantitativos de previsión: Promedio móvil simple – Exponential Smoothing – Análisis inferencial de tendencia.
- Métodos cualitativos de previsión: Delphi – Encuestas – Entrevistas – Procesamiento de datos cualitativos.
- Testeo y validación de métodos de previsión: Prueba ex ante y validación ex post. Diseño.

Semana del 08 al 12 de septiembre Receso por EXPO AOG

MÓDULO 5 | NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Lunes 15 y Jueves 18 de septiembre – 09:00 a 12:00 hs.

Encuentro 1: Fundamentos de negociación

Encuentro 2: Estrategias y herramientas para cierre efectivo

¿Qué temas vamos a abordar?

- Modelos de negociación: Competitivo y colaborativo.
- Negociación interna y externa: Fases y estrategias clave.
- Habilidades esenciales: Escucha activa, asertividad y comunicación efectiva.
- Detección de perfiles: Rapport y skills de un negociador exitoso.
- Planificación y estrategia: Negociación en equipos y errores comunes.
- Creación de valor: Negociar con clientes, grandes empresas y proveedores.



- Cierre de la negociación: Métodos, acuerdos y comportamiento del vendedor.
- Psicología en la negociación: Autoconocimiento, objeciones y persuasión.

Semana del 22 de septiembre: Actividad asincrónica.

MÓDULO 6 | INTEGRACIÓN Y TALLER FINAL

Lunes 29 de septiembre y Miércoles 01 de octubre - 09:00 a 12:00 hs.

Encuentro 1: Simulación integrada de procesos comerciales

Encuentro 2: Devolución, aprendizajes clave y próximos pasos

¿Qué temas vamos a abordar?

- Storytelling a medida: ¿Dónde están nuestras historias? Casos, ejemplos y buenas prácticas.
- Formación de equipos y presentación del caso.
- Preparación por etapas (Buyer persona, propuesta de valor, oferta, objeciones).
- Desarrollo de la simulación.
- Presentación de soluciones por equipo.
- Retroalimentación cruzada.
- Reflexión personal.
- Plan de acción individual.

| Costos y Beneficios*

Empresas socias GAPP: \$ 560.000 + IVA

Empresas no asociadas: \$ 680.000 + IVA

Early Bird: 10% de descuento inscribiéndose antes del 18/07/25

Descuento 20% desde el 3er inscripto.

*Los descuentos y beneficios no son acumulables.

| Inscripciones – Cupos limitados

Para inscribirte, podés completar el siguiente formulario haciendo [click aquí](#)

o enviar un correo a coordinacion@gapp-oil.com.ar

solicitando información.