

PROGRAMAS
ENFOCADOS

EXECUTIVE
EDUCATION

ACELERANDO SU EQUIPO DE **VENTAS**

Liderazgo para alcanzar resultados



Inicio: **26 de marzo de 2025**
Clausura: **28 de mayo de 2025**



100% online

sesiones
en vivo



INALDE
BUSINESS SCHOOL

El escenario comercial ha cambiado como consecuencia de la evolución en los hábitos de compra de los clientes, esto ha hecho más complejo el entorno competitivo y se ha vuelto más retador para los equipos de ventas.

Por eso los directivos se han visto obligados a buscar mejores maneras de liderar a su equipo comercial y mejorar así el rendimiento en el corto plazo.

En este programa discutiremos acerca de cómo liderar equipos comerciales para mejorar su impacto en los resultados de la empresa en el entorno actual, de forma que se orienten hacia las necesidades del cliente con una visión de largo plazo.

Con este programa usted logrará:

- Perfeccionar habilidades para la gestión de ventas complejas adaptadas a los productos y tipos de clientes de la organización.
- Fortalecer los criterios de decisión en las variables de la estrategia comercial.
- Obtener herramientas de liderazgo para llevar al equipo a alcanzar la excelencia comercial y los resultados que la organización necesita.
- Impactar la motivación del equipo de ventas diseñando planes de remuneración e incentivos, teniendo en cuenta factores adicionales como el salario emocional.
- Identificar e implementar las mejores prácticas de talento humano para la gestión de los equipos de ventas en función de la estrategia de negocio y de ventas.
- Enmarcar la consistencia estratégica en la gestión de equipos de ventas dentro del complejo escenario actual y todos los actores que están entrando a intervenir en el mismo.



Dirigido a

Este programa va dirigido a directores generales, vicepresidentes, directores y gerentes comerciales y de ventas, que busquen mejorar la gestión comercial de sus organizaciones.

Contenido

- Gestión del talento en equipos comerciales.
- Los equipos de ventas: motivación y comportamientos de grupo.
- Mejores prácticas de selección, desarrollo, evaluación, promoción y remuneración.
- Construcción y alineación de la estructura de ventas.
- Gestión de grandes clientes.
- Ventas complejas.
- Estrategia comercial.
- Simulación de Harvard Business School en estrategia comercial.

Inversión



\$5.300.000

Si es **Alumni INALDE** contáctenos para recibir un precio especial



Claustro Académico

Algunos de los profesores que pueden tener en el programa:



Ernesto Barrera Duque



Juan Andrés Mejía



Juan Manuel Parra



María Consuelo Ayala



Fechas y horarios

■ Sesiones

Miércoles 7:20 a.m. a 11:00 a.m.

Marzo

D	L	M	M	J	V	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Abril

D	L	M	M	J	V	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

Mayo

D	L	M	M	J	V	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Contacto:
Brillit Urrego Linares



316 529 3411

brillit.urrego@inalde.edu.co

Solicite ser contactado

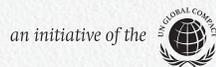
Matricúlese acá

Acreditaciones:



Membresía:

PRME Principles for Responsible Management Education



www.inalde.edu.co



● **MEJORES PERSONAS**

● **MEJORES OPORTUNIDADES**

● **MEJORES EMPRESAS**