

MIDDLE
MANAGEMENT



BOOTCAMP EN HABILIDADES COMERCIALES - II

Programa de inmersión de la planeación a la ejecución comercial asertiva

 **Grupo 1**

Inicio: 14 de octubre de 2025

Clausura: 9 de diciembre de 2025

Horario: martes de 5:00 p.m. a 8:40 p.m.

 **Grupo 2**

Inicio: 16 de octubre de 2025

Clausura: 11 de diciembre de 2025

Horario: jueves de 5:00 p.m. a 8:40 p.m.

100% online
(sesiones en vivo)

 **INALDE**
BUSINESS SCHOOL
Universidad de La Sabana

40 AÑOS



¿Qué es Middle Management?

Middle Management, condiciona la realización del programa al número mínimo de participantes requeridos por la metodología.

Se expedirá un certificado sobre los estudios realizados a quienes hayan participado en, mínimo, el **85% de las sesiones.**

Middle Management es la unidad de gerencia media de INALDE Business School, escuela de negocios de la Universidad de La Sabana.

Middle Managemet nace como respuesta a la necesidad cada vez más creciente de formar de manera integral a quienes ocupan cargos de gerencia media en las organizaciones y se avistan como la próxima generación de directivos.

La formación ofrecida por esta unidad se enfoca en el desarrollo de vocación directiva, liderazgo y habilidades para gerenciar procesos y equipos de trabajo. Todo ello a través de la Metodología del Caso de Harvard que, al estar centrada en el participante, ofrece una visión práctica de la organización, exponiendo a los participantes a situaciones de la vida real.

La unidad de gerencia media de INALDE Business School busca:

- Ser referente en la formación individual del participante, impactando el día a día de la organización.
- Desarrollar pensamiento estratégico, visión integral de la empresa y criterio para la toma de decisiones.
- Ser aliado estratégico en el desarrollo del talento humano corporativo y responder a las necesidades de formación de los potenciales líderes empresariales del país.



¿Qué es **Bootcamp en Habilidades Comerciales?**

Programa de inmersión de la planeación a la ejecución comercial asertiva

El Bootcamp en habilidades comerciales de INALDE Middle Management es un programa intensivo de corta duración, que tiene como objetivo principal potenciar habilidades ejecutivas en la gerencia media de las organizaciones, partiendo del entendimiento de la estrategia de la alta dirección de la empresa y de los objetivos de todas las áreas de la organización. Permitiendo que el participante experto en su área dentro de la empresa, pueda ser un líder transversal y lidere proyectos con diversas áreas de la organización.

El programa desarrolla contenido práctico y específico a partir de la Metodología del Caso.

El Bootcamp en habilidades comerciales - Programa de inmersión de la planeación a la ejecución comercial asertiva, busca entrenar al participante en la gestión y ejecución comercial en sus equipos de ventas.

Contrastando sus prácticas actuales con las de otras industrias, entendiendo cuales son las brechas que se deben cerrar y cuál es la forma más adecuada de hacerlo, mejorando las tasas de conversión en cada una de las etapas del proceso comercial.

Perfil del participante

- Ejecutivos de ventas, empresarios o emprendedores buscando construir un equipo de ventas sólido.
- Líderes de negocio que buscan entender el proceso comercial.
- Profesionales que juegan un papel vital en la relación entre ventas y la administración.

¿Qué logrará al cursar el programa?

- Fortalecer habilidades de prospección, cualificación, calificación, desarrollo y cierre de oportunidades comerciales.
- Dar sentido a cada etapa del proceso comercial y entender cómo evolucionan con el cliente. Ciclo de venta.
- Aplicar metodologías de Ventas estructuradas que sean replicables.
- Potenciar la gestión del vendedor y del equipo de ventas.
- Lograr desarrollar competencias para medir la efectividad en cada etapa del Ciclo de Ventas de la organización (Generación de *leads*, Prospección, Generación de ofertas acertadas, Negociación y Cierres efectivos).
- Identificar las fortalezas y debilidades comerciales por medio de una autoevaluación y un *assessment* especializado en competencias comerciales, para establecer un plan de acción.
- Generar *networking* y relacionamiento entre los participantes.

Ejes temáticos



Toma de decisiones comerciales



Habilidades de venta corporativa



Entendimiento del proceso comercial



Decisiones y habilidades de prospección



Marketing para la generación de leads



Habilidades de negociación comercial



Habilidades de venta consultiva

Calendario 2025

Grupo 1

■ Inicio / Clausura

■ Sesiones Remotas

■ Sesiones Híbridas

Grupo 2

■ Inicio / Clausura

■ Sesiones Remotas

■ Sesiones Híbridas

OCTUBRE

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	

NOVIEMBRE

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						

DICIEMBRE

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		

Inversión:
\$3.300.000 COP

Información de contacto:

Melissa Correa: (+57) 315 4059753 - melissa.correa@inalde.edu.co

Natalia Cadena: (+57) 311 8875333 - natalia.cadena@inalde.edu.co

www.inalde.edu.co



MEJORES PERSONAS

MEJORES EMPRESAS

MEJORES OPORTUNIDADES