

MIDDLE
MANAGEMENT

BOOTCAMP

En Habilidades Comerciales

De la planeación a la ejecución comercial asertiva

Modalidad

100% ONLINE
(sesiones en vivo)



Inicio:
**23 de abril
de 2026**



Clausura:
**9 de julio
de 2026**



Horarios: Jueves
**5:00 p.m.
a 8:40 p.m.**



INALDE
BUSINESS SCHOOL
Universidad de La Habana

40 AÑOS

VIGILADA MINEDUCACIÓN



¿Qué es **Middle Management**?

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

Middle Management 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.

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.**



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

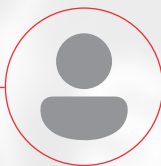
De la planeación a la ejecución comercial asertiva

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 cómo los objetivos de todas las áreas de la organización impactan en el área comercial.

El **Bootcamp en habilidades comerciales**; de la planeación a la ejecución comercial asertiva, busca entrenar al participante en la planeación, gestión y ejecución comercial dentro de 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.

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



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



Decisiones y habilidades de prospección



Entendimiento del proceso comercial



Marketing para la generación de leads



Habilidades de negociación comercial



Habilidades de venta consultiva



Desafíos en la Implementación de la IA en los procesos comerciales.

Calendario 2026

■ Inicio / Clausura

■ Sesiones 100% ONLINE

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						

JUNIO

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				

JULIO

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:
\$4.000.000 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