

ACELERANDO SU EQUIPO DE VENTAS

Liderazgo para alcanzar resultados



»2026

INICIO CLAUSURA

26 DE MARZO / 14 DE MAYO

I BLENDED

Sesiones remotas y presenciales



INALDE
BUSINESS SCHOOL
Universidad de La Sabana

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.

Bajo la modalidad blended, el participante encontrará nuevas formas de fortalecer su crecimiento personal, profesional y su impacto en la organización, en un ambiente de aprendizaje activo, dinámico y social en el que se construyen relaciones cercanas con pares de diversas industrias, sectores y experiencias.

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.

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.



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:
General: \$6.900.000 COP
Alumni: \$6.210.000 COP

**Contáctenos
para grupos
corporativos**

CLAUSTRO ACADÉMICO*



▲
**María
Consuelo
Ayala**

▲
**Ernesto
Barrera
Duque**

▲
**Juan
Andrés
Mejía**

▲
**Juan
Manuel
Parra**

*Profesores que pueden hacer parte del programa.

FECHAS Y HORARIOS 2026:

» Bogotá

Mar. 26	Abr. 9. 16. 23*	May. 30. 7. 14*
--------------------------	----------------------------------	----------------------------------

*Sesiones presenciales

Horario:

Sesiones virtuales:
7:00 a.m. a 10:40 a.m.

Sesiones presenciales:
7:00 a.m. a 5:00 p.m.

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

an initiative of the