

UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA



ACUERDO No. 058

30 de septiembre del 2024

Por el cual se aprueba el Curso de Ventas I. Negociaciones exitosas: técnicas y estrategias comerciales, como programas de educación continuada.

EL CONSEJO ACADÉMICO DE LA UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA

En ejercicio de las funciones previstas en el numeral 2 del artículo 28 de los Estatutos, ratificados por la Resolución 021955, expedida por el Viceministerio de Educación Superior del Ministerio de Educación Nacional, el 18 de noviembre del 2021, y,

CONSIDERANDO

Que, el artículo 69 de la Constitución Política de Colombia garantiza la autonomía universitaria y establece que las universidades podrán darse sus directrices y regirse por sus propios estatutos de acuerdo con la Ley.

Que, la Ley 30 de 1992 desarrolla los alcances de la autonomía universitaria y regula la educación superior en los aspectos generales de los programas académicos.

Que, en el Decreto 1075 de 2015 compiló y racionalizó las normas de carácter reglamentario del sector educación.

Que, de conformidad con el numeral 2 del artículo 28 de los Estatutos de la Universidad le corresponde al Consejo Académico "*Acordar los programas académicos o planes de estudio, los proyectos de investigación y las actividades de extensión*".

Que, La Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de La Universidad La Gran Colombia, Seccional Armenia ha presentado el proyecto de Acuerdo con el fin de aprobar el Curso de Ventas I. Negociaciones exitosas: técnicas y estrategias comerciales en la modalidad presencial, el cual se ofrecerá a la comunidad académica en general.

Que, Curso de Ventas I. Negociaciones exitosas: técnicas y estrategias comerciales es el primer módulo de una serie diseñada para que el estudiante se especialice en gestión comercial. Este curso en particular busca despertar y desarrollar las competencias necesarias para alcanzar el éxito en negociaciones a todos los niveles.

UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA



Que, este curso garantiza el conocimiento requerido en el medio laboral porque fortalece las capacidades y competencias para aprender a analizar a las personas y sus motivaciones, y a utilizar este conocimiento para realizar presentaciones de alto impacto, memorables y efectivas, con el objetivo principal de lograr ventas exitosas.

Que, la Universidad La Gran Colombia tiene como función primordial en la sociedad, generar conocimiento y aportar con ello al desarrollo sostenible y socialmente responsable.

Que, la iniciativa de proponer el Curso de Ventas I. Negociaciones exitosas: técnicas y estrategias comerciales fue considerada en el Consejo de Facultad según acta número 005 del 29 de agosto de 2024 de la *Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*.

Que, con fundamento en lo expuesto, los soportes documentales y las consideraciones del Consejo Académico, se

A C U E R D A

ARTÍCULO PRIMERO: Aprobar el Curso de Ventas I. Negociaciones exitosas: técnicas y estrategias comerciales, en modalidad presencial, para ser ofrecido a la comunidad académica de la Universidad la Gran Colombia Seccional Armenia y a los interesados en educación continuada.

ARTÍCULO SEGUNDO: Aprobar la siguiente estructura del Curso de Ventas I. Negociaciones exitosas: técnicas y estrategias comerciales con una intensidad horaria de veinticuatro (24) horas y un (1) módulo, así:

- Asistencia al Curso de Ventas I. Negociaciones exitosas: técnicas y estrategias comerciales con una intensidad horaria de veinticuatro (24) horas.

Módulo	Desarrollo conceptual	Consultiva-Estudios de caso y Experiencias reales	Producción	Intensidad Horaria
	Contenido	Contenidos	Contenidos	
1	<ul style="list-style-type: none">• Negociaciones exitosas: Técnicas y Estrategias Comerciales	<ul style="list-style-type: none">• Principios del PNL• Micro expresiones y lenguaje corporal• Prueba de personalidades y aplicaciones• Herramientas de	<ul style="list-style-type: none">• Talleres de aplicación.• Estudios de caso.• Material de consulta y apoyo en plataformas digitales• Uso del IA para	20

UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA



		<ul style="list-style-type: none">• negociación y manejo de agenda	<ul style="list-style-type: none">• apoyo de estudios• Conversatorio con experto en el área.	
--	--	--	---	--

ARTÍCULO TERCERO: La Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, será la encargada de ofrecer el Cursos de Ventas I. Negociaciones exitosas: técnicas y estrategias comerciales, de tramitar ante la Secretaría General las respectivas certificaciones y la entrega de los diplomas correspondientes.

ARTÍCULO CUARTO: El documento de la propuesta académica del Curso de Ventas I. Negociaciones exitosas: técnicas y estrategias comerciales, que soporta la estructura curricular será el referente para la interpretación o complementación del presente Acuerdo.

ARTÍCULO QUINTO: El presente Acuerdo rige a partir de su expedición y deroga las normas que le sean contrarias.

COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE,

Dado en la ciudad de Bogotá D.C., a los treinta (30) días del mes de septiembre del 2024.


MARCO TULIO CALDERÓN PEÑALOZA
Presidente Consejo Académico


LUIS ENRIQUE ABELLO
Secretario Consejo Académico

Proyectó: Yulieth Villada Valencia - Secretaría General Seccional Armenia

Revisó: Conrado De Jesús Álvarez Chogó - Director Nacional de Aseguramiento de la Calidad
Sandra Milena Juajivoy Enríquez Coordinadora de Aseguramiento de la Calidad
Gloria Inés Cossio Amézquita - Aseora Rectoría Delegataria