

Ventas

Safa Global Sales Program

QUÉ HARÁS

Vender en vivo a través del portafolio Safa. Aprender el oficio completo del cierre: prospección, conversación, manejo de objeciones, seguimiento y cierre, con pipeline real desde el primer mes.

DÓNDE LO HARÁS

SportsNation y Safa Studios como unidades de inicio. Together, Excellence Fund y MAAIA como pistas avanzadas que se ganan con resultados.

QUÉ APRENDERÁS

El XU Sales Academy Course completo: 7 módulos sobre Human Success Dynamics, los Principios, el oficio de vender, reuniones, cierre y la Biblioteca del Cerrador. Proyectos reales desde el primer mes: nadie estudia seis meses para después empezar, aquí se aprende produciendo.

CÓMO GANAS

Bono por venta cerrada, escalado por unidad. La lógica es visible desde el inicio: produces, ganas. Todos los pagos son bonos de desempeño ligados a resultados.

DURACIÓN

6 meses

FORMACIÓN

**Campus X
University**

CERTIFICADO

**X University
Certificate**

PROGRESIÓN

**Especialista ·
Liderazgo ·
Supervisor**

MARCO DEL PROGRAMA

Participas como becario: una experiencia de aprendizaje estructurada, sin salario fijo ni relación laboral. Recibes formación en el campus de X University, experiencia en proyectos reales del portafolio Safa, supervisión directa de un líder de unidad y bonos de desempeño según tus resultados. Al completar el programa obtienes el X University Certificate y acceso a la ruta de progresión.