



## Los laboratorios de ventas de la Universidad de High Point utilizan la StudioStation para desarrollar las habilidades de presentación de ventas de los estudiantes

“La confianza de los mismos estudiantes aumenta radicalmente tras las sesiones de prácticas del laboratorio de ventas, y todo gracias al sistema AV que lo hace posible. No podría estar más orgulloso de lo que hemos logrado juntos. Es un gran cambio para algunos universitarios de último año”.

**Laurence J. Quinn**  
Presidente del departamento de Marketing y director del Programa de ventas profesional  
Universidad de High Point

La Universidad de High Point, HPU, situada en Carolina del Norte, es una próspera institución de arte, liberal y privada, con 5.200 estudiantes que cursan títulos universitarios y doctorados en ciencias empresariales, de comunicación, de la educación, de la salud, ingenierías y humanidades. El profesor Laurence J. Quinn, presidente del departamento de Marketing y director del Programa de ventas profesional de la escuela de negocios Earl N. Phillips de HPU, encabezó la creación de los laboratorios de ventas del Cottrell Hall para ayudar a los estudiantes a mejorar sus presentaciones.

### La práctica genera habilidad comercial y confianza

Los laboratorios de ventas proporcionan a estudiantes que cursan una especialidad en ventas escenarios para practicar técnicas de presentación en condiciones reales. Estos laboratorios están equipados con sistemas StudioStation de Extron para grabar las sesiones, de manera que los estudiantes puedan revisar y perfeccionar sus habilidades de presentación. Con sesiones sucesivas los estudiantes corrigen sus previos errores, lo que ayuda a aumentar su confianza y desenvoltura. Según Quinn, “La confianza de los mismos estudiantes mejora radicalmente tras las sesiones de prácticas del laboratorio de ventas, y todo gracias al sistema AV que lo hace posible”.

### Reto

Inicialmente, las sesiones del laboratorio de ventas se grababan utilizando cámaras de conferencia montadas en la pared conectadas a los ordenadores que funcionan con el software de teleconferencias. Según Jacob Nienow, analista de sistemas AV de la HPU, el sistema era engorroso y arduo.

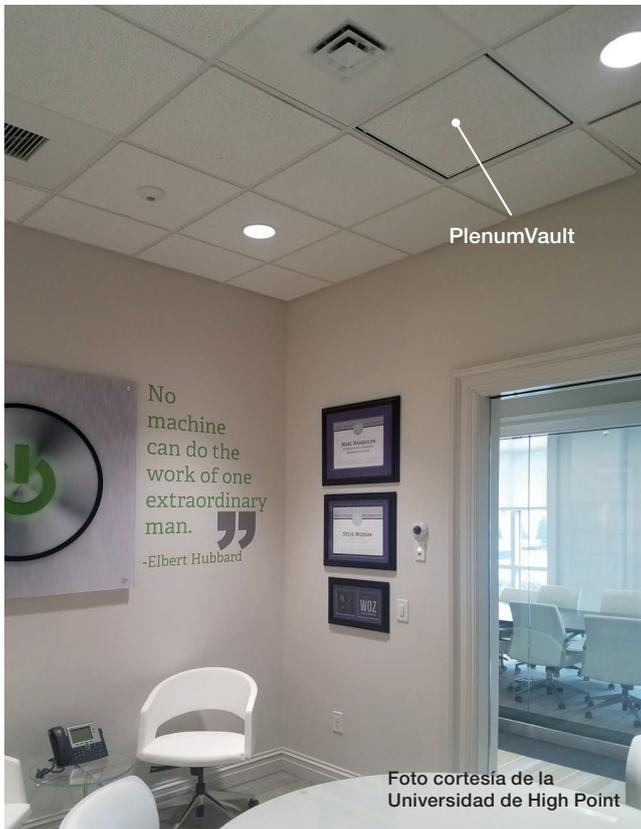


Foto cortesía de la Universidad de High Point

Para ahorrar espacio y evitar manipulaciones, los componentes AV clave se alojan discretamente por encima del techo en el montaje PlenumVault de Extron.



Foto cortesía de la Universidad de High Point

Cada laboratorio de ventas tiene un panel de control remoto de la StudioStation fácil de usar montado justo bajo la cámara de ángulo amplio.

Cada sesión requería acceso, configuración del software, procesamiento y grabación, con aproximadamente 20 minutos para reajustar. Además, la ubicación de la cámara era propensa a golpes y daños.

## Solución

El equipo AV actualizó los laboratorios de ventas con la StudioStation de Extron, proporcionando capturas de sesión con una pulsación que eliminaban el tiempo de configuración y la necesidad de un equipo AV de soporte. Las cámaras para conferencias fueron sustituidas por cámaras de seguridad de cúpula para reducir los daños.

En cada laboratorio de ventas, la cámara se ha montado junto al panel de control remoto de la StudioStation para capturar una vista de ángulo amplio de los participantes. El audio lo capta un micrófono montado en el techo. Las señales AV se enrutan a un procesador multimedia para streaming SMP 111 de Extron oculto encima del techo en un kit de montaje PlenumVault de Extron.

Para comenzar una sesión, el miembro de la facultad que juega el papel de la perspectiva comercial introduce una tarjeta de memoria USB en el panel de control remoto y presiona el botón de grabación. El estudiante realiza entonces la presentación comercial. La grabación de la sesión termina al presionar el botón de parada del panel de control remoto y extraer la tarjeta de memoria USB. El botón de pausa y el botón MARK del panel permiten parar la grabación temporalmente, o marcar secciones de la grabación para facilitar su búsqueda.

La sesión grabada queda almacenada en la tarjeta de memoria como archivo de vídeo MP4 compatible con la mayoría de reproductores multimedia. Las grabaciones son revisadas por el instructor y el estudiante para identificar los puntos fuertes, así como los que necesitan mejora. En caso de competiciones y ejercicios en grupo, las presentaciones se transmiten por streaming en directo a la sala de jueces o el aula simultáneamente a la grabación.

## Resultado

Para el personal de soporte AV de la HPU y los instructores, la actualización a la StudioStation de Extron ha logrado que los laboratorios de ventas sean más fáciles de utilizar, les permite operarlos de forma más eficiente y requieren menos soporte técnico. Para los estudiantes de la HPU, las observaciones que pueden sacar de los vídeos grabados por la StudioStation les ayudan a vender su producto más importante: ellos mismos. Muchos estudiantes incorporan clips de vídeo de las sesiones en el laboratorio de ventas en sus resúmenes. Reflexionando sobre cómo la StudioStation ayuda a que la HPU prospere en la formación de futuros profesionales de ventas, "No podría estar más orgulloso de lo que hemos logrado juntos", dice el profesor Quinn. "Es un gran cambio para algunos universitarios de último año, porque casi todos ellos consiguen buenos trabajos al graduarse".

### OFICINAS DE VENTAS EN EL MUNDO

Anaheim • Raleigh • Silicon Valley • Dallas • New York • Washington, DC • Toronto • Mexico City • Paris • London  
Frankfurt • Madrid • Stockholm • Amersfoort • Moscow • Dubai • Johannesburg • Tel Aviv • Sydney • Melbourne  
Bangalore • Mumbai • New Delhi • Singapore • Seoul • Shanghai • Beijing • Hong Kong • Tokyo

[www.extron.es](http://www.extron.es)